

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени А. С. ПУШКИНА

ВЕСТНИК

**Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

Научный журнал

№ 3

Том 6. Экономика

Санкт-Петербург
2012

**Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

Научный журнал

№ 3 (Том 6) 2012
Экономика
Основан в 2006 году

Учредитель Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина

Редакционная коллегия:

В. Н. Скворцов, доктор экономических наук, профессор (главный редактор);
Л. М. Кобрина, доктор педагогических наук, доцент (зам. главного редактора);
Н. В. Поздеева, кандидат географических наук, доцент (отв. секретарь);
Т. В. Мальцева, доктор филологических наук, профессор;
Г. П. Чепуренко, доктор педагогических наук, профессор;
Л. Л. Букин, кандидат экономических наук, доцент

Редакционный совет:

Г. Г. Зайцев, доктор экономических наук, профессор;
Н. М. Космачева, доктор экономических наук, профессор (отв. за выпуск);
А. С. Кудаков, доктор экономических наук, доцент;
Б. В. Лашов, доктор экономических наук, профессор;
Г. В. Черкасская, доктор экономических наук, доцент;
Н. П. Казаков, доктор экономических наук, профессор

**Журнал входит в Перечень российских рецензируемых научных журналов,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук,
определенный Высшей аттестационной комиссией
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Свидетельство о регистрации: **ПИ № ФС77-39790**

Подписной индекс Роспечати: **36224**

Адрес редакции: 196605, Россия,
Санкт-Петербург, г. Пушкин,
Петербургское шоссе, д.10
тел./факс: (812) 476-90-34
[http: // www.lengu.ru](http://www.lengu.ru)

© Ленинградский государственный
университет (ЛГУ)
имени А. С. Пушкина, 2012
© Авторы, 2012

Содержание

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Г. В. Черкасская

Итоги развития отечественной теории управления социально-экономическими системами в конце XX – начале XXI в. 8

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

А. М. Багдасарян

Проблемы инвестирования пенсионных активов и развития рынка ценных бумаг 22

О. В. Капицкая

Опыт зарубежного бюджетного федерализма и применение его в России 33

А. В. Рыбин

Методические вопросы выбора целей и показателей оценки финансовых результатов деятельности страховых компаний: постановка проблемы 39

И. И. Соболева

Принципы венчурного финансирования и особенности организации венчурного финансирования в РФ 45

Т. М. Макаренко

Сочетание сценарного прогнозирования с процедурами динамического ранжирования экспертов при оценке кредитного риска заемщика – физического лица в банке 56

В. П. Шведов

Налоговое стимулирование проектного финансирования инноваций 64

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Р. И. Иванова

Теоретические подходы к воспроизводству основных фондов 74

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В. С. Кабаков

Предпринимательские риски: сущность, виды, возможности управления 81

Н. П. Казаков

Система индикаторов и метрик для экологического предпринимательства в рекреационной сфере 87

<i>А. С. Кудаков</i> Деятельность муниципального образования в сфере поддержки предпринимательской активности населения.....	93
<i>Н. А. Образцова</i> Методика оценки эффективности развития инновационной инфраструктуры региона (оценка потенциала инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства)	100
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	
<i>И. В. Левченко</i> Формирование экспортной структуры стран Андского сообщества.....	107
ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ: ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО	
<i>М. И. Мамаева, А. Д. Мамаев</i> Методика расчетов по уплате жилищных услуг	120
МЕНЕДЖМЕНТ	
<i>И. В. Матузова</i> Теоретическое обоснование стратегий инновационного развития промышленных предприятий	135
<i>Л. В. Никоноров</i> К вопросу повышения эффективности производственной деятельности промышленного предприятия	145
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	
<i>М. А. Шипулин</i> Принципы построения сетевых межрегиональных автотранспортных структур	159
ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА	
<i>Е. А. Пономарева</i> Методика расчета эффективности функционирования системы управления коммерческими объектами недвижимости на стадии эксплуатации.....	167
НАУЧНЫЕ СОБЫТИЯ: Международная студенческая научно-практическая конференция «Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир» 24–27 мая 2012 г., Санкт-Петербург	
<i>В. Н. Скворцов</i> Пути развития интегрированных образовательных систем в регионе.....	176

<i>А. Г. Алиев, Ф. М. Урумова</i> Вызовы, проблемы и риски становления современной российской экономики.....	183
<i>М. С. Коренев</i> Особенности социально-экономического развития центрального федерального округа	191
<i>О. О. Трунова</i> Рынок ипотечных услуг в России: проблемы и перспективы развития.....	196
Сведения об авторах.....	203

Contents

MANAGEMENT THEORY

G. V. Chercasskaya

Results of development of the national socio-economic systems
management theory at the end of the XXth – the beginning
of the XXIst centurirs 8

FINANCE AND CREDITS

A. M. Baghdasaryan

Problems of investing pension assets
and development of the equity market 22

O. V. Kapitskya

The experience of foreign budgetary federalism
and its adoption in Russia 33

A. V. Rybin

Methodological issues on selecting targets and indicators
for evaluating the financial results of the insurance
companies activities: the problem formulation 39

I. I. Soboleva

Venture finance principles and venture financing
organizational characteristics in Russia 45

T. M. Makarenko

The combination of the scenario forecasting
and dynamic expert ranking procedures in the assessment
of individual debtors credit risks in the bank 56

V. P. Shvedov

The tax stimulation of innovation project financing 64

ECONOMIC THEORY

R. I. Ivanova

Theoretical approaches to the reproduction of the basic assets 74

ENTERPRISE ECONOMICS

V. S. Kabakov

Entrepreneurial risks: their nature, types
and management capabilities 81

N. P. Kazakov

The system of indicators and metrics
for the ecological business in the recreational sphere 87

A. S. Kydakov

The activities of the municipality in support
of entrepreneurial activity of public 93

N. A. Obratsova

Methods of evaluating the effectiveness of innovation
infrastructure development in the region
(evaluation of innovation capacity of small
and medium-sized enterprises) 100

WORLD ECONOMY

I. V. Levchenko

Formation of the export structure
of the Andean Community countries 107

ECONOMICS OF THE INDUSTRY BRANCH: HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

M. I. Mamaeva, A. D. Mamaev

The calculation procedure for payment of housing services..... 120

MANAGEMENT

I. V. Matuzova

The theoretical basis of innovative strategies
for the development of industrial enterprises 135

L. V. Nikonorov

Program of increasing the efficiency as the basis
for the successful management of industrial enterprises 145

REGIONAL ECONOMY

M. A. Shipulin

Principles of creation of network interregional
motor transport structures 159

ECONOMY CONSTRUCTION

E. A. Ponomareva

The method of calculating the efficiency of functioning
of the real estate commercial objects management system
at the stage of use and operation..... 167

SCIENTIFIC EVENT: International scientific and practical student conference «Problems and ways of socio-economic development: town, region, country, world»

V. N. Skvortsov

Ways of development of integrated educational
systems in the region..... 176

A. G. Aliev, F. M. Urumova

Challenges, problems and risks
of making the modern Russian economy 183

M. S. Korenev

Special features of socio-economic development
of Central Federal District..... 191

O. O. Trunova

Mortgage services market in Russia:
problems and prospects of development 196

About authors 203

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 330.46(470+571)"19/20"

Г. В. Черкасская

Итоги развития отечественной теории управления социально-экономическими системами в конце XX – начале XXI в.

В статье анализируются различные направления отечественной теории управления социально-экономическими системами, возникшие в девяностые годы прошлого века и получившие свое развитие в нулевые годы текущего столетия, в том числе макроэкономическое (в рамках страны) и стратегическое управление (городом, регионом, предприятием), «теория управления» (как «управление организацией»), государственное и муниципальное управление, а также «социальное управление» и/или «социальный менеджмент».

In the article the author analyzes various directions of the domestic socio-economic systems management theories that appeared in the nineties of the last century and received their development in the zero years of the present century, including macroeconomic (within the bounds of the country) and strategic management (of the city, the region, the enterprise), «administration theory» (how «to administer an organization»), state and municipal management as well as the «social administration» and / or «social management».

Ключевые слова: менеджмент, теория управления, управление социально-экономическими системами, социальный менеджмент, социальное управление, управление системой социальной защиты.

Key words: management, administration theory, socio-economic systems management, social management, social administration, social protection system management.

В настоящее время обще- и узкотеоретические вопросы управления социально-экономическими системами активно разрабатываются отечественными экономистами, поскольку безраздельно господствовавшая в этой сфере с 90-х годов прошлого века американская и весьма, на наш взгляд, упрощенная модель теории внутрифирменного управления (научный менеджмент) проявила для большинства российских экономистов свою очевидную ограниченность¹ и сделала возможным и необходимым не только обращение к

© Черкасская Г. В., 2012

¹ См.: [23; 18]. Комментарий: то же можно сказать сейчас и об американском варианте экономической теории.

классическим теориям эффективного управления¹, особенно советской теории управления², но и их творческое обогащение, адаптацию к управлению в рыночных условиях и в социальной сфере, а также создание современных авторских российских теорий управления социально-экономическими системами различного уровня³.

В 90-е и в 00-е годы в нашей стране шла активная дискуссия о способах, методах, структурах и видах государственного управления экономикой, и теоретические наработки в этой области можно было бы использовать для целей нашего исследования, если бы они не рассматривали в большей степени вопросы государственного регулирования, вопросы, касающиеся функций государства в рыночной экономике, не затрагивая собственно теоретических основ процессов управления социально-экономическими системами⁴. В этой связи наиболее крупными теоретическими направлениями (условно говоря) научной мысли в данной сфере отечественной науки являются выделенные в 90-е годы прошлого века макроэкономическое (в рамках страны) и стратегическое управление (городом, регионом, предприятием), «теория управления» (как «управление организацией»), государственное и муниципальное управление, а также «социальное управление» и/или⁵ «социальный менеджмент».

Относительно научного направления «*стратегическое управление социально-экономическими системами (город, регион)*» следует повторить, что в нашей стране это далеко не новая область исследований. Проблемы стратегического управления народным хозяйством в нашей стране всегда были в центре внимания экономистов, поскольку плановая экономика СССР изначально была основана именно на принципе превалирования стратегических целей и интересов государственного управления. Однако в постперестроечный период эти же вопросы наиболее активно стали рассматриваться учеными уже по-новому – с точки зрения рыночного хозяйства, а по мере распространения в отечественной науке системных взглядов стратегическое управление стало неотъемлемой

¹ Специалисты выделяют как классические теории эффективного управления, организации эффективного управления и администрирования в сфере эффективного управления. См.: Мартин Д.В. Классические теории управления и концепции производительности в государственном секторе // Эффективность государственного управления / пер. с англ.; общ. ред. С.А. Батчикова и С.Ю. Глазьева. – М.: Фонд «За экономическую грамотность», Рос. эконом. журн., ИД АО «Консалтбанкир», 1998.

² Например, см. [13].

³ См. [3] и др.

⁴ См. [1; 17] и др.

⁵ Некоторые авторы ставят знак равенства между этими наименованиями/дисциплинами.

частью теории управления социально-экономическими системами в условиях рыночной экономики. Основной упор в данном направлении сегодня делается, как нам кажется, на обосновании необходимости учёта органами государственной власти и управления долгосрочных тенденций и перспектив развития любой социально-экономической системы как объекта управления (регион, город и др.), а также развитию практики применения тех или иных методик проведения анализа социально-экономических систем (отраслевой анализ, SWOT-анализ и др.), позволяющих субъектам управления разного уровня осуществлять стратегическое планирование и управление объектом [24; 27].

Если рассматривать другое научное направление – *«социальное управление»*, то очевидны, во-первых, его взаимосвязь с научным менеджментом, который можно рассматривать как англоязычную теорию «внутрифирменного управления», а во-вторых, его ограничение пространством и отношениями социума по сравнению с традиционным в советской науке пониманием принадлежности функции управления к системам в живой и неживой природе, а также социальной сфере. Дискуссия по данному вопросу ведется в нашей науке с конца 1960-х гг. [14], и наиболее традиционным можно считать следующее понимание социального управления, сформулированное В.Г. Афанасьевым: «Под социальным (общественным) управлением имеется в виду воздействие на общество в целом или его отдельные звенья (производство, социально-политическую и духовную жизнь, отрасли экономики, предприятия и т. д.) с тем, чтобы обеспечить сохранение их качественной специфики, их нормальное функционирование, совершенствование и развитие, успешное движение к заданной цели» [2, с. 58–59].

Процесс управления предполагает наличие двух подсистем – субъекта (управляющей подсистемы – органа управления) и объекта (управляемой подсистемы – исполнителя), целей, достигаемых системой в целом с помощью управленческой деятельности, реализацию управленческой деятельности в выполнении управленческих функций посредством принятия и реализации управленческих решений, обеспечения обратной связи. Характерно, что можно различать цели социального управления объектом (как ожидаемый результат воздействия на объект) и цели функционирования объекта (как достижение общественно значимого результата). Поскольку целеобразование – это первичная функция управления, в специальной литературе достаточно подробно рассматриваются методологические и методические вопросы в этой области, например, «дерево целей» и др. [10].

Особое место занимают в этой теории принципы социального управления, под которыми обычно понимают правила или основные (исходные) идеи, определяющие конкретные действия органов управления в тех или иных социально-экономических условиях. К первым научным принципам управления обычно относят принципы Ф. Тэйлора (рациональная организация труда, формальная структура организации, разграничение управленческих и исполнительских функций), Г. Эмерсона (точные цели, здравый смысл, компетентная консультация, дисциплина, справедливость, быстрота, надёжность, учёт, диспетчирование, нормы и расписания и др.) и А. Файоля (разделение труда, власть и ответственность, дисциплина, единоначалие, подчинение личных интересов общим, справедливая оплата труда, централизация, иерархия, порядок и др.). В отечественной литературе выделяли ряд основных принципов управления плановой экономикой (демократического централизма, единства политического и хозяйственного руководства, планового ведения хозяйства, материального и морального стимулирования труда, научности управления, ответственности, подбора и расстановки кадров, экономичности и эффективности, сочетания отраслевого и территориального управления, преемственности хозяйственных решений) [9]. Принятым в науке является деление на группы принципов, например, организационные и функциональные, или принципы государственного управления, принципы принятия управленческих решений, карьерные, организационные и т. п. [4, с. 180–181], или *социально-политические* (единство экономического и политического управления; сочетание государственного и общественного управления; развитие демократии и вовлечение широких масс в управление; формирование и учёт общественного мнения; сопряжение общественных и личных, общегосударственных и местных интересов) и *организационно-административные* (взаимосвязь общегосударственного (федерального), регионального и местного управления; объективность, полнота и оперативность информации; планирование и прогнозирование; рациональная организация аппарата управления и управленческого труда; сочетание коллегиальности, единоначалия и личной ответственности: проведение кадровой политики по признакам профессионализма, деловитости и высокого нравственного долга; гарантия законности; контроль исполнения) [6, с. 53]. В целом исследователи отмечают, что в российской науке не существует полностью оформленной теории социального управления, коренным образом отличной от теории управления, также активно развивающейся в нашей стране, хотя предметы указанных

наук в интерпретации своих исследователей действительно несколько различаются¹. В отношении же науки государственного управления в целом можно заметить, что в ней также с успехом применяются техники, методологии и методы теории управления, социального управления, теории организаций и других научных направлений в данной области.

Следует отметить, что с течением времени социальное управление по содержанию становится всё ближе к описанию деятельности именно государственных или иных властных органов, управляющих функционированием социальной системы, общности, социума. Так, сегодня под социальным управлением можно понимать даже систему «практических мероприятий, проводимых любым органом власти (страны, региона, предприятия) и направленных на кратковременное воздействие на поведение малых групп по заданной программе» [7, с. 159]. В этом смысле уже государственное (и муниципальное) управление как учебная и научная дисциплина применяет общие теоретические и методологические построения теории управления и социального управления на конкретных уровнях осуществления функций государственного управления. Основной акцент в этой науке делается на особенностях субъектов и объектов, а также методах, результатах и эффективности государственного управления. Так, в качестве субъектов государственного управления могут быть органы государственной власти и управления, должностные лица как в совокупности («государство как управляющая система» [31, с. 21–93]), так и отдельно, а в качестве объектов государственного управления могут быть политические, экономические и социальные субъекты, в том числе органы власти и управления, организации, общности и индивиды, а также общественные явления и процессы. Теоретическая часть в данном случае уступает практическому описанию действующих элементов государства в различных странах и исторических периодах. Методы государственного управления традиционно сводятся к совокупности экономических, административных и/или социально-психологических (в том числе идеологических, социальных, психологических и др.), которые могут быть правовыми и неправовыми. Управление социальной защитой рассматривается здесь как соответствующая деятельность определенного государственного органа – профильного министерства, осуществляющего такую деятельность в рамках утверждённой государственной социальной политики, рассматривающей социальную

¹ При этом более широкий, на наш взгляд, отражён в теории социального управления, хотя должно быть наоборот, поскольку какое-либо управление, пусть и социальное или социальными явлениями и процессами, всегда является частным случаем управления как такового.

защиту как часть социальной сферы [15, с. 315–354]. Наиболее сложным как с практической, так и с теоретической точки зрения является вопрос эффективности государственного управления, в том числе производительности как самого государственного сектора, так и управленческого труда в нём. Основными факторами повышения эффективности государственного управления в демократическом обществе, по мнению специалистов, всё больше становятся профессионализм управленцев, разумные цели, необходимая информация, гибкие методы работы, а основным показателем действительного повышения эффективности и производительности – снижение государственных расходов [33]. Действительно, все вышеуказанные факторы являются наиболее значимыми и важными, в то же время снижение государственных расходов как единственный показатель действительного повышения эффективности госуправления вызывает у нас некоторые сомнения, поскольку расходы на управление объективно увеличиваются одновременно с возрастанием и сложности управляемого объекта (общества), и роли государства как управляющего субъекта. В то же время состав государственных расходов, учитываемых при расчётах эффективности, должен включать только непосредственные расходы на содержание государственных органов власти и управления без учета социальных трансфертов и содержания отраслей социальной сферы, особенно капиталопроизводящих. В этой связи особое значение приобретают расходы, с чисто экономической точки зрения неизбежно «непроизводительные», но прямо связанные с реализацией общегосударственных или общенациональных интересов. Так, в нашей стране, учитывая сложившуюся неравномерность проживания населения, географическую протяжённость и протяжённость открытых границ с недружественными соседями, особое значение приобретает региональное перераспределение ресурсов, в том числе неизбежное и оправданное соображениями государственной безопасности сосуществование дотационных и донорских регионов, отраслей и территорий. В то же время понимание неизбежности существования «особых» регионов в нашей стране придаёт известное своеобразие и, естественно, усложняет практическую реализацию любых теоретически «справедливых» и чисто экономических концепций социальной защиты.

Современные представления отечественных учёных о *теории управления* [в социальных системах] полностью изложены в одноимённых учебниках [25, 26], причём многие авторы сходятся на ряде стандартных теоретических моментов, отражающих функции, процессы и структуры управления социально-экономическими объектами, в первую очередь, организациями.

Так, весьма упрощённо можно сказать, что задача управления социально-экономическим объектом всегда «сводится к достижению оптимального значения использования имеющихся ресурсов на входе системы и получению оптимального конечного результата. Оптимальное управление системой заключается в определении величины конечного результата: оптимального значения управляющих воздействий для конечного результата при известных внешних факторах воздействия на объект. Управление осуществляется либо по отклонениям, которые произошли по каким-либо причинам, либо по целевым установкам, направленным на достижение заданного конечного результата. Когда имеется отклонение по причинам сбоя, необходимы анализ и выявление этих причин и выработка вариантов решений, которые могут привести всю систему в заданное устойчивое состояние». ...Главная задача регулятора управления – измерение выхода, сравнение с нормой и разработка оптимального управленческого решения, с помощью которого и осуществляется процесс управления объектом. ...Управление в системе РУ направлено на достижение оптимальных конечных результатов на выходе организации (СЭО)... ...Перестройка механизма управления осуществляется в тех случаях, когда существующая система не может обеспечить достижение желаемого результата. Такая перестройка управления направлена на развитие системы в целом либо ее отдельных компонентов или элементов... При определении входных и выходных характеристик в любой организационной системе используются различные методы измерения параметров и методики обработки статистических результатов»¹.

Характерно, что «теоретические основы управления социально-экономическими объектами заключаются в том, что каждый объект (предприятие, организацию, фирму и т. п.) можно и нужно представить в виде семейства моделей, с помощью которых можно объяснить реальные процессы, протекающие в этих объектах... *процесс образования, функционирования и развития* (курсив наш, Ч.Г.) СЭО – это логически выстроенная конструкция организации, а также последовательность процедур и технологий, которая позволяет

¹ В данном случае под социально-экономической системой (объектом) понимаются в основном организации и их объединения, образованные в соответствии с ГК РФ для «обеспечения жизнедеятельности социума в рамках государственного строительства» и распределяемые в соответствии с уровнями образования: на 1–3 уровне это государственные структуры власти (учреждения и организации), а на 4-м уровне это организации, предприятия, фирмы, объединения (холдинг, концерн, корпорация, топливно-энергетический комплекс и др.). См.: Молотков Ю.И. Системное управление социально-экономическими объектами и процессами: моногр. Новосибирск: Наука, 2004. С. 30–39.

управлять процессом формирования организации и ее структурных компонентов и элементов» [11, с. 26]. Выделение процессов образования, функционирования и развития СЭО нам кажется оправданным в том смысле, что *организация* какой-либо системы как управляемый процесс имеет иные характеристики управляющей системы, чем функционирование, а характеристики управленческих процессов в сложных социально-экономических системах вызывают необходимость отдельного рассмотрения функционирования *управляющей* и *управляемой* подсистем в системном моделировании и проектировании.

Чаще всего специалисты понимают под социально-экономическими объектами (СЭО) организации и их объединения. Их основные компоненты, состоящие друг с другом в совокупности связей, взаимосвязей, взаимодействий и взаимозависимостей, можно выделять в следующем составе: организационно-производственная структура, структура и система управления, информационная система, технология принятия решений, производственная система, финансовая система, а также свою технологию построения (нормативного проектирования) социально-экономического объекта. Такая технология начинается с построения общей кибернетической модели, для чего определяются: входные характеристики системы, объекта управления СЭО; целевые выходные характеристики системы управления объектом или объекта в целом; внешние факторы, влияющие на работу систем или объекта в целом; управляемые и неуправляемые переменные для систем, подсистем или всего объекта управления; оператор связи между входными и выходными характеристиками [11, с. 35].

Указанные теоретико-методологические конструкции вполне могут быть использованы при анализе и проектировании систем управления сложными системами социальной защиты.

Рассмотрение более общих и в то же время более приближенных к социальной защите вопросов управления предлагают отдельные исследователи в рамках дисциплины «*социальный менеджмент*». Это достаточно специфическая и даже, на наш взгляд, скорее учебная, чем научная, дисциплина, поскольку её основные положения изначально раскрываются во множестве учебных пособий. По своей сути социальный менеджмент – это одна из разновидностей научного менеджмента или даже администрирования, характеризующая либо сферой распространения (в социальной сфере [19; 16], социальными процессами [20], в социальной политике [21], социальной сферой и социальными процессами [22], социальными объектами и т. п.), либо использованием социально-гуманных методов, либо поставленными социально-гуманными це-

лями, либо всем перечисленным в комплексе. Необходимо отметить, что у нас сложилось весьма неоднозначное впечатление от литературы в данной области, поскольку в силу разных, в том числе временных, причин ни в одном учебнике не даётся системной картины указанного предмета, а особенно в первых работах, много внимания уделяется просто менеджменту (управлению), хотя и с прибавлением прилагательного «социальный» (см. учебник под ред. Д. Валового¹). В то же время авторский коллектив под руководством П.В. Романова и Е.Р. Ярской-Смирновой в своем учебнике 2008 г. [22] рассматривает вопросы государственного администрирования социальных отраслей, в том числе социального обслуживания, образования, а также проблемы управления в социальной политике, принципы управления государственной семейной политикой и т. п. Попов С. Г. наиболее последовательно (2000–2009) [16] рассматривает социальный менеджмент как специфический менеджмент в социальной сфере и выделяет в соответствии с российским законодательством (о социальной защите) ряд субъектов и объектов социального менеджмента, а также его методы (социально-экономические, социально-педагогические, анализа социальной сферы) и технологии, под которыми понимает технологии *социальной работы* (курсив наш – Ч.Г.) с семьёй, детьми, пожилыми людьми, женщинами, инвалидами, мигрантами, военнослужащими и их семьями, заключенными, онкобольными и в наркологии). Авторский коллектив под руководством С.Д. Ильенковой [22] основное внимание уделяет вопросам занятости, миграции, поддержки и социальной защиты при безработице, управлению доходами населения и т. п., однако текст в основном носит описательный характер происходивших в конце 1990-х г. в России процессов и не даёт определений и каких-либо теоретико-методологических конструкций по вопросам управления социально-экономическими системами, хотя и выделяет социальный мониторинг как особую функцию социального менеджмента. Поэтому в целом нельзя сказать, что социальный менеджмент как наука непосредственно рассматривает вопросы управления системой социальной защиты, однако можно считать, что ряд исследователей уделяет вопросам управления (менеджмента) в системах социальной защиты некоторое внимание. Таким образом, определённые элементы теории социального менеджмента могут быть использованы в общей теории социальной защиты.

¹ Это настолько явно, что исследователи социальной защиты, говоря о социальном управлении, цитируют исключительно упомянутые источники по социальному менеджменту. См.: Морозова Е.А. Социальная защита населения: системный подход к анализу и управлению: дис. ... д-ра экон. наук.: 08.00.05. – экономика труда. Кемерово, 2006. С. 70.

Вообще, учитывая сложившуюся с 1990-х гг. ситуацию в отечественной науке и образовании, нам кажется вполне закономерным то, что авторами самостоятельных разработок в области отечественной теории управления социально-экономическими системами, опубликованных самостоятельными научными изданиями, являются давно состоявшиеся экономисты и управленцы, активно работающие в системах высшего образования, государственного управления и т. д.¹ Можно сделать вывод о том, что, во-первых, данные вопросы являются актуальными в современных российских системах высшего экономического образования и государственного управления, а, во-вторых, постоянно и перманентно существует определённый недостаток именно *формализованного* (общетеоретического) знания в данной области, снижающий качество и управленческих решений, и подготовки специалистов. В этой связи представляют интерес авторские теории в области управления, издаваемые как вузовские учебные пособия.

Так, например, теория эффективного управления производственными образованиями как социально-экономическими системами различных иерархических уровней (ТЭУ СЭС) Л.М. Чистова разрабатывалась им на протяжении многих лет, содержит необходимые теоретические положения и позиционируется автором как «основа экономической науки», творческое продолжение «марксовской экономической науки» [32, с. 650] в свете кризиса сложившихся «экономических теорий» (последние кавычки Л.М. Чистова). Основным обвинением, предъявляемым автором к указанным теориям, служит подведение последними научной базы под такое, безусловно негативное, явление, как «эксплуатация трудящихся», которую автор считает первопричиной основных «пороков, одолевающих человечество: нищета большей части населения Земли; войны, болезни, голод, геноцид, нравственная деградация людей; отсутствие эффективного управления производственными образованиями как социально-экономическими системами различных иерархических уровней; низкие темпы социально-экономического развития капиталистических стран, уровня социальной защищённости населения (трудового народа); усиление экологической напряжённости и т. д.». Поскольку «главные цели человечества, по результатам наших (Чистов) исследований, состоят не в максимизации чистой прибыли с целью обогащения эксплуататоров трудящихся, а в: а) обеспечении нравственно обусловленной нормальной жизнедеятельности всех слоев населения Земли; б) обеспечении их эффективного воспроизводства с помощью развивающихся предприятий..., то... экс-

¹ См. [8, 5] и др.

плуатация трудящихся является основным препятствием в достижении главных целей человечества. Исходная же причина эксплуатации трудящихся кроется в стяжательстве меньшей части людей, населяющих нашу планету. А частные формы собственности на средства производства изобретены как юридическое, а точнее – псевдоюридическое обоснование допустимости (и возможности) эксплуатации трудящихся с целью обогащения распорядителей этих средств» [32, с. 175]. Невозможно не согласиться с утверждением, что максимизация прибыли как средство чьего-то обогащения не является и не должна являться, а тем более заявляться как главная цель существования человечества, поскольку это отражает и нашу точку зрения [30] на сложившиеся стереотипы в экономической теории, практике и особенно профессиональной подготовке.

Несмотря на то, что основной базой данной теории являются производственные системы, автор ТЭУ СЭС предлагает и общетеоретический подход к пониманию социально-экономической системы в общем как системы, удовлетворяющей общественные, производственные и личные потребности и управляемой человеком (с помощью или без помощи автоматизированных устройств [32, с. 41]. Соответственно качествам определяется класс системы: социальная – «так как производит полезную для общества продукцию (услуги)», экономическая – «потому что является управляемой» [32, с. 45], хотя такое видение социально-экономических систем, как нам кажется, сильно упрощено. Авторские теоретические положения подкрепляются практическим материалом (на примере строительной индустрии) и другого разнообразного фактического и иллюстративного материала. Чистов среди прочего также анализирует целеполагание как важный и необходимый компонент процессов организации и функционирования любых социально-экономических систем и предлагает весьма масштабную классификацию целей СЭС по 18-ти критериям [32, с. 125–128], в том числе выделение обеспечивающих и общих результативных, в том числе конечных, и опосредованных результативных, целей. Не во всём соглашаясь с указанной классификацией, тем не менее отмечаем методичку её составления как наиболее полную и поддерживаем тезис о роли целеполагания – как *определяющей* целесообразность создания и конечную эффективность при организации любых социально-экономических систем.

Таким образом, научному сообществу следует признать, что как итог двадцатилетнего развития в отечественной теории управления существуют различные и достаточно успешные общетеоретические подходы к определению сущности, анализу и моделированию процессов организации, функционирования и управления социально-

экономическими системами, которые могут быть далее творчески развиты и применены в целях конкретных исследований или проектировании систем и процессов управления социально-экономическими системами различного порядка и уровня.

В этой связи мы можем предложить развить существующие теоретические положения для специфических социально-экономических систем, т. е. систем социальной защиты. В этом случае *теория управления системами социальной защиты* (ТУССЗ) (как подраздел общей теории социальной защиты) [31] должна обеспечить адекватное применение общетеоретических положений классической теории управления и связанных с ней наук к предмету общей теории социальной защиты. Ключевыми для формирования основных положений и дальнейшего развития ТУССЗ, по нашему мнению, являются вопросы: а) идентификации и определения специфических качеств субъекта и объекта управления ССЗ; б) соответствия вида управления и характера управленческих отношений, определяемых типами и особенностями конкретных субъектов и объектов управления и их взаимодействия в ССЗ; в) структурирования и систематизации управленческих принципов как отражения целей, функций и результатов ССЗ.

Таким образом, теоретико-методологические основы ТУССЗ могут быть структурированы в соответствии со следующими классическими разделами:

1) *общетеоретические положения* (предмет и методы теории, законы и закономерности управления ССЗ, проектирование и организация ССЗ, стратегическое и оперативное управление ССЗ, субъекты и объекты управления, организация их взаимодействия, цели, функции и результаты функционирования ССЗ, принципы организации, функционирования и управления ССЗ, эффективность функционирования ССЗ, ССЗ как подсистема, внешняя среда, внешнее и внутреннее воздействие, факторы влияния, инфраструктура и среда управления ССЗ);

2) *теория организации управления ССЗ* (система, аппарат и органы управления в ССЗ, основные и конкретные функции управления, задачи, структуры, модели управления ССЗ, управление развитием, планирование, оценка и контроль, организационные проблемы функционирования и управления ССЗ, методы, формы и способы управленческого воздействия, эффективность управления, процедуры выработки, согласования и принятия управленческих решений в ССЗ);

3) *теория методов управления в ССЗ* (организационные, экономические, социальные методы управления ССЗ, управленческие

отношения в ССЗ, наёмный и добровольческий персонал ССЗ, проблемы управления социального и психологического характера);

4) *техника и технология управления ССЗ* (предметы, средства и результаты труда в ССЗ, научная организация труда, нормирование труда, технические средства, механизация и автоматизация в ССЗ, организация делопроизводства в ССЗ, оптимизация управленческих решений, методы обработки информации, коммуникации и информационные технологии в ССЗ).

Подобная структура теории управления может быть рекомендована к применению в развитии теории управления и для других видов социально-экономических систем.

Список литературы

1. Абалкин Л.И. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // *Вопр. экономики.* – 1997. – № 6.
2. Афанасьев В.Г. Человек в управлении – обществом. – М.: Политиздат, 1977.
3. Босчаева З.Н. Управление экономическим ростом. – М.: Экономика, 2004.
4. Граждан В.Д. Теория управления: учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2004.
5. Исаев В.В., Немчин А.М. Общая теория социально-экономических систем: учеб. пособие. – СПб.: Бизнес-пресса, 2002.
6. Карапетян Л. Концептуальные вопросы социального управления // *Проблемы теории и практики управления.* – 1999. – № 5.
7. Кравченко А.И. Социология: словарь: учеб. пособие для студ. вузов. – М.: Академия, 1997.
8. Лачинов Ю.Н. Новая экономическая теория – новая классика: Революционный прорыв во всех представлениях о сущностях экономики. – М.: Изд-во ЛКИ, 2008.
9. Менеджмент: учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Подлесных. – СПб.: Бизнес-пресса, 2002.
10. Мишин В.М. Исследование систем управления: учеб. для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
11. Молотков Ю.И. Системное управление социально-экономическими объектами и процессами: моногр. – Новосибирск: Наука, 2004.
12. Морозова Е.А. Социальная защита населения: системный подход к анализу и управлению: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – экономика труда. – Кемерово, 2006.
13. Научные основы управления производством: учеб. пособие / под ред. д-ра экон. наук О.В. Козловой. – М.: Экономика, 1969.
14. Петров Г.И. Предмет науки социального управления // *Государство и право* – 1966. – № 6.
15. Пикулькин А.В. Система государственного управления: учеб. для вузов. 2-е изд., перераб. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
16. Попов С.Г. Социальный менеджмент: учеб. пособие. – М.: Ось-89, 2000, 2009.
17. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Рук. авт. колл. Д.С. Львов. – М.: Экономика, 1999.

18. Рязанов В.Т. Хозяйственный строй России: на пути к другой экономике: сб. ст. – СПб.: Изд. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2009.
19. Социальный менеджмент: учебное пособие / под ред. В.Н. Иванова, В.И. Патрушева. – М.: Высш. шк., 2001.
20. Социальный менеджмент: учеб. / под ред. Д.В. Валового. – М.: ЗАО «Бизнес школа «Интел-Синтез», Академия труда и социальных отношений, 2000.
21. Социальный менеджмент: учеб. пособие / Д.В. Зайцев, Г.Г. Карпова, Г.В. Лобачёва и др.; под ред. П.В. Романова, Е.Р. Ярской-Смирновой. – Саратов: Саратов. гос. тех. ун-т, 2008.
22. Социальный менеджмент: учеб. для вузов / С.Д. Ильенкова, В.Н. Журавлёва, Л.Л. Козлова и др.; под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
23. Сурин А.В. На пути к формированию науки управления / моногр. – М.: «Рос. полит. энцикл.» (РОССПЭН), 2007.
24. Стратегическое управление: регион, город, предприятие / под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гринберга, А.П. Егоршина; ООИ РАН, НИМБ. – 2-е изд., доп. – М.: Экономика, 2005.
25. Теория управления: учеб. / под ред. Ю.В. Васильева, В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2008.
26. Теория управления: учеб. / под ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. – М.: Изд-во РАГС, 2004.
27. Управление социально-экономической системой: моногр. / под ред. А.П. Егоршина, В.А. Кожина. – Н. Новгород: НИМБ, 2009.
28. Франчук В.И. Может ли менеджмент заменить социальное управление? // Социолог. исслед. – 1999. – № 2 – С. 127–130.
29. Черкасская Г.В. Общая теория социальной защиты: предмет, источники, элементы, основные положения и закономерности, принципы и парадоксы // Вестн. Ленингр. гос. ун-та» им. А.С. Пушкина. Т. 6 Экономика. – 2010. – № 1. – С. 5–20.
30. Черкасская Г.В. Современные системы социальной защиты: тенденции и проблемы // Экономические науки. – 2009. – № 3 (52).
31. Чиркин В.Е. Государственное управление. Элементарный курс. – М.: Юрист, 2001.
32. Чистов Л.М. Теория эффективного управления социально-экономическими системами. Основа экономической науки. 2-е изд-е, уточн. и доп. – СПб.: Астерион, 2009.
33. Эффективность государственного управления / пер. с англ.; общ. ред. С.А. Батчикова и С.Ю. Глазьева. – М.: Фонд «За экономическую грамотность», Рос. эконом. журн., ИД АО «Консалтбанкир», 1998.

Проблемы инвестирования пенсионных активов и развития рынка ценных бумаг

В статье рассмотрены проблемы инвестирования пенсионных активов и развития рынка ценных бумаг, проведен структурный анализ активов пенсионных фондов в странах с развитым рынком, также сравнительный анализ основных показателей развития накопительной пенсионной системы, рынка акций, государственных и негосударственных ценных бумаг. Предложены подходы для внедрения опыта стран с развитым рынком и развитой накопительной пенсионной системой в странах Восточной Европы и, в частности, в Республике Армения.

The article covers the problems of investing pension assets and the equity market development. In the article the structural analysis of the assets of pension funds in developed markets is given, as well as comparative analysis of the key indicators of cumulative pension system, the stock market, government and corporate debt equity markets are done. The approaches for the adoption of the experiences of countries with developed market and developed cumulative pension system into Eastern Europe and, in particular, in the Republic of Armenia are offered.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, пенсионная система, пенсионные активы.

Key words: equity market, pension system, pension assets.

Во многих странах Восточной Европы внедрение накопительной системы пенсионного обеспечения рассматривается как основное направление реформирования пенсионной системы и решения проблемы обеспечения прожиточного минимума лицам пенсионного возраста. Внедрение накопительной системы пенсионного обеспечения предполагает образование и постоянный рост активов пенсионных фондов, которые, в свою очередь, требуют инвестирования в различные финансовые инструменты. От качества инвестиционного портфеля пенсионных фондов зависит будущее благосостояние лиц пенсионного возраста. Пенсионные средства накапливаются в течение нескольких десятилетий, вкладываются в активы и по достижении пенсионного возраста становятся источником финансирования

пенсий. Кроме того, недостаточное количество пенсионных средств может стать причиной дополнительного бремени для государственного бюджета. Если накопительные пенсионные средства не будут обеспечивать прожиточный минимум лицам пенсионного возраста, государство вынуждено будет нести расходы по их пенсионному обеспечению. Последнее означает повышение налогов или увеличение бюджетного дефицита в будущем.

Инвестирование пенсионных активов связано с большими рисками. В связи с этим при внедрении накопительной пенсионной системы в странах Восточной Европы необходимо тщательно изучить структуру активов пенсионных фондов, а также структуру рынка ценных бумаг в странах с развитым рынком и пенсионной системой. Данные о структуре пенсионных фондов в большинстве стран с развитым рынком и пенсионной системой доступны из публикаций Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Данные о структуре рынка ценных бумаг в странах с развитым рынком и пенсионной системой известны из многих источников, в частности, из публикаций Мирового банка, Международного валютного фонда и Банка международных расчетов. Данные о структуре рынка ценных бумаг в той или иной степени изучены и опубликованы отечественными и иностранными исследователями [1; 2]. Однако в публикациях в недостаточной степени исследованы структура активов пенсионных фондов в странах с развитым рынком и пенсионной системой, корреляция структуры активов пенсионных фондов и структуры рынка ценных бумаг в странах с пенсионными системами, основанными на разных принципах, а также воздействие вышеперечисленных факторов на успешное внедрение накопительной пенсионной системы и обеспечение нормального прожиточного уровня населению пенсионного возраста в странах Восточной Европы.

Цель данного исследования – проведение структурного анализа активов пенсионных фондов в странах с развитым рынком и пенсионной системой, выявление связей между структурой активов пенсионных фондов и структурой рынка ценных бумаг в странах с пенсионными системами, основанными на разных принципах, и выявление потенциального воздействия вышеперечисленных факторов на успешное внедрение накопительной пенсионной системы и обеспечение нормального прожиточного уровня населению пенсионного возраста в странах Восточной Европы.

Исходя из целей статьи, был проведен структурный анализ активов пенсионных фондов в основных странах с развитым рынком и пенсионной системой. Учитывая, что сопоставимые данные о структуре инвестирования средств пенсионных фондов доступны из публикаций Организации экономического сотрудничества и развития

(OECD), а большинство стран с развитым рынком и пенсионной системой являются членами этой организации, структурный анализ активов пенсионных фондов осуществлен на основе данных этой организации.

Структура активов пенсионных фондов в странах Организации экономического сотрудничества и развития (OECD) показана на рис. 1 [3; 7; 8].

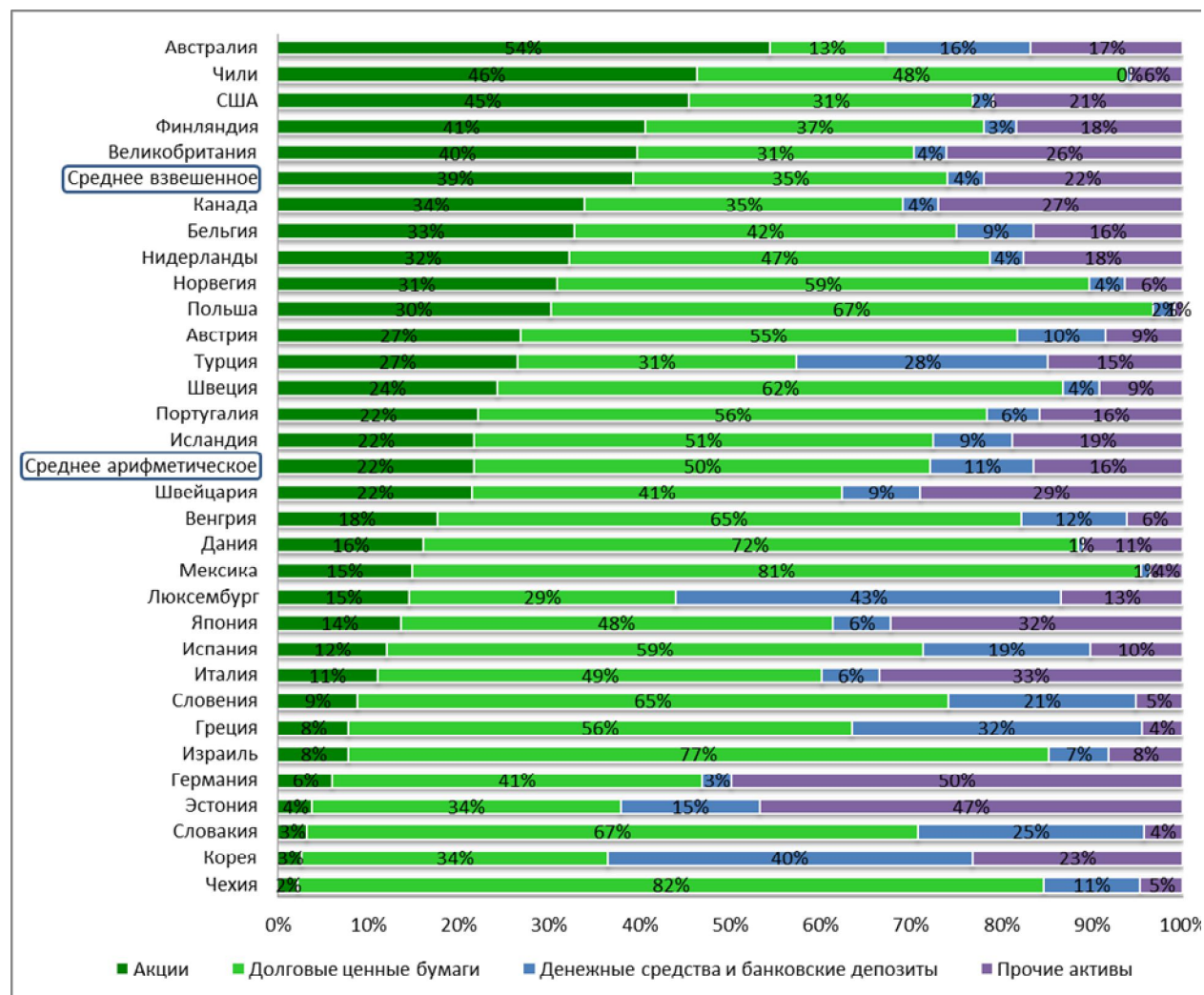


Рис. 1. Структура активов пенсионных фондов в странах Организации экономического сотрудничества и развития (OECD)

Как видно из рис. 1, почти во всех странах Организации экономического сотрудничества и развития в структуре активов пенсионных фондов преобладают инструменты рынка ценных бумаг – акции и долговые ценные бумаги. Акции в основном преобладают в структуре активов пенсионных фондов в странах англо-американской модели: Австралия, США, Великобритания. В остальных странах в структуре активов пенсионных фондов в основном преобладают долговые ценные бумаги. Денежные средства и банковские депозиты преобладают только в Люксембурге и Корее.

Из рис. 1 видно, что наибольшая доля акций в структуре активов пенсионных фондов в Австралии – 54 %, за Австралией следуют Чили – 46 %, США – 45 %, Финляндия – 41 % и Великобритания – 40 %. Во всех остальных странах Организации экономического сотрудничества и развития доля долговых ценных бумаг превосходит долю акций в портфеле пенсионных фондов. Несмотря на это, по средневзвешенным показателям стран Организации экономического сотрудничества и развития доля акций чуть превосходит долю долговых ценных бумаг – акции составляют 39 %, а долговые ценные бумаги 35 % активов пенсионных фондов. Это обусловлено несоответственно большим объемом пенсионных активов в Австралии, США и Великобритании. В Чили большая доля акций в портфеле активов пенсионных фондов объясняется не малой долей долговых ценных бумаг, а малой долей денежных средств и банковских активов.

Доля долговых ценных бумаг в портфеле активов пенсионных фондов в Австралии составляет всего 13 %, в Чили – 48 % (что больше доли акций), в США – 31 %, в Финляндии – 37 % и в Великобритании – 31 %.

В других странах Организации экономического сотрудничества и развития доля акций в портфеле активов пенсионных фондов уменьшается, а доля долговых ценных бумаг увеличивается. В Канаде доля акций в портфеле активов пенсионных фондов составляет 34 %, а доля долговых ценных бумаг – 35 %, в Бельгии соответственно – 33 и 42 %, в Нидерландах – 32 и 47 %, в Норвегии – 31 и 59 %, в Австрии – 27 и 55 %, в Швеции – 24 и 62 %. В странах Восточной Европы, входящих в Европейский союз, абсолютно доминируют долговые ценные бумаги. Так, в Польше доля акций в портфеле активов пенсионных фондов составляет 30 %, а доля долговых ценных бумаг – 67 %, в Венгрии соответственно – 18 % и 65 %. В других странах Восточной Европы, входящих в Европейский союз, доля акций в портфеле активов пенсионных фондов меньше доли денежных средств и средств на банковских депозитах. Так, в Словении доля акций в портфеле активов пенсионных фондов составляет 9 %, доля долговых ценных бумаг – 65 %, а доля денежных средств и средств на банковских депозитах – 21 %, в Эстонии соответственно – 4, 34 и 15 %, в Словакии – 3, 67 и 25 %, а в Чехии – 2, 82 и 11 % соответственно. Такие показатели в основном связаны с проблемами корпоративного управления и вследствие чего более высоким риском акций в странах Восточной Европы.

Соотношение величины пенсионных активов, капитализации рынка акций, задолженностей по долговым ценным бумагам и ВВП в отдельных странах с развитым рынком показано на рис. 2–7. Это соотношение в США показано на рис. 2 [4; 5; 6; 9].

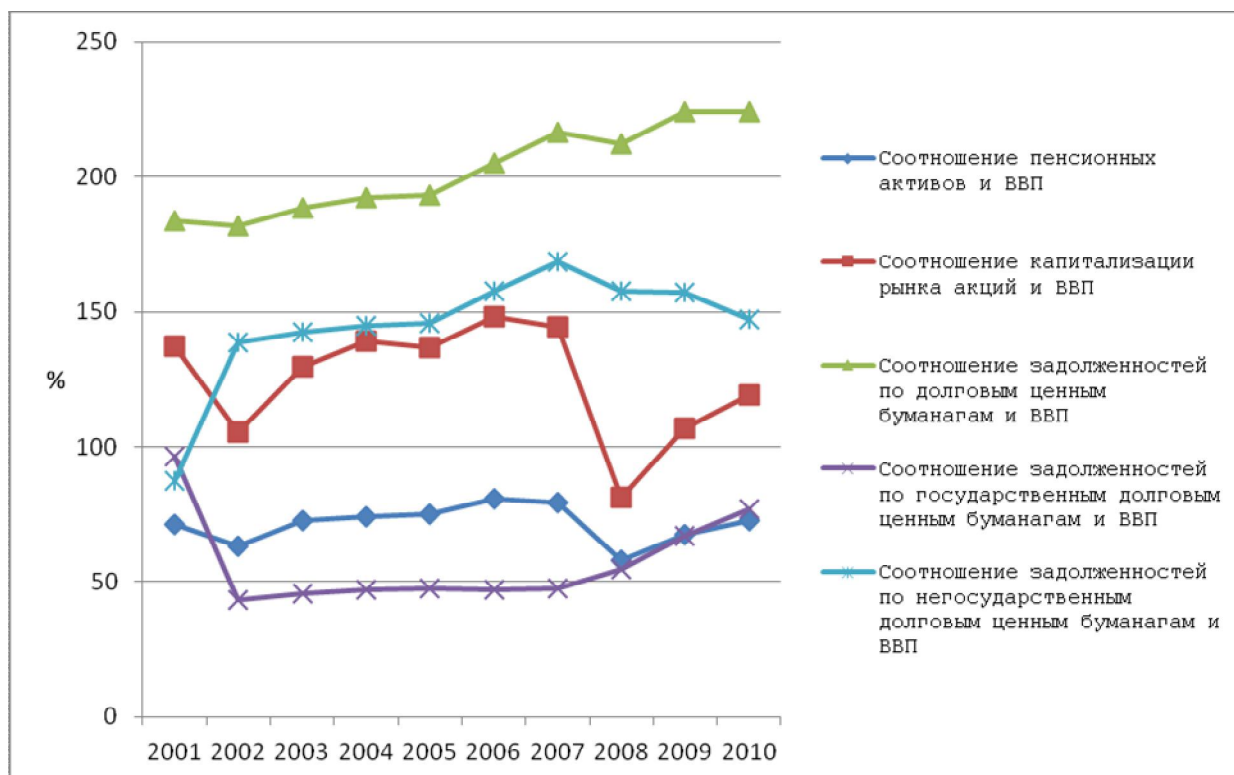


Рис. 2. Соотношение величины пенсионных активов, капитализации рынка акций, задолженностей по долговым ценным бумагам и ВВП в США (2001–2010 гг.)

Как видно из рис. 2, в США в течение последнего десятилетия соотношение величины пенсионных активов и ВВП было в основном в пределах 70–75 %. Определенное снижение было зафиксировано в течение последнего мирового экономического кризиса, однако впоследствии этот показатель снова повысился. Из графика видно, что в целом величина пенсионных активов в США изменяется пропорционально изменению величины валового внутреннего продукта.

Соотношение величины пенсионных активов, капитализации рынка акций, задолженностей по долговым ценным бумагам и ВВП в Великобритании показано на рис. 3 [4; 5; 6; 9].

Из рис. 3. видно, что, в Великобритании показатель соотношения величины пенсионных активов и ВВП за последнее десятилетие имел более изменчивый характер. Снижение показателя во время мирового экономического кризиса было более ощутимым, однако последовавший рост был тоже более значимым, чем в США. В 2010 г. в Великобритании пенсионные активы составляли около 90 % валового внутреннего продукта.

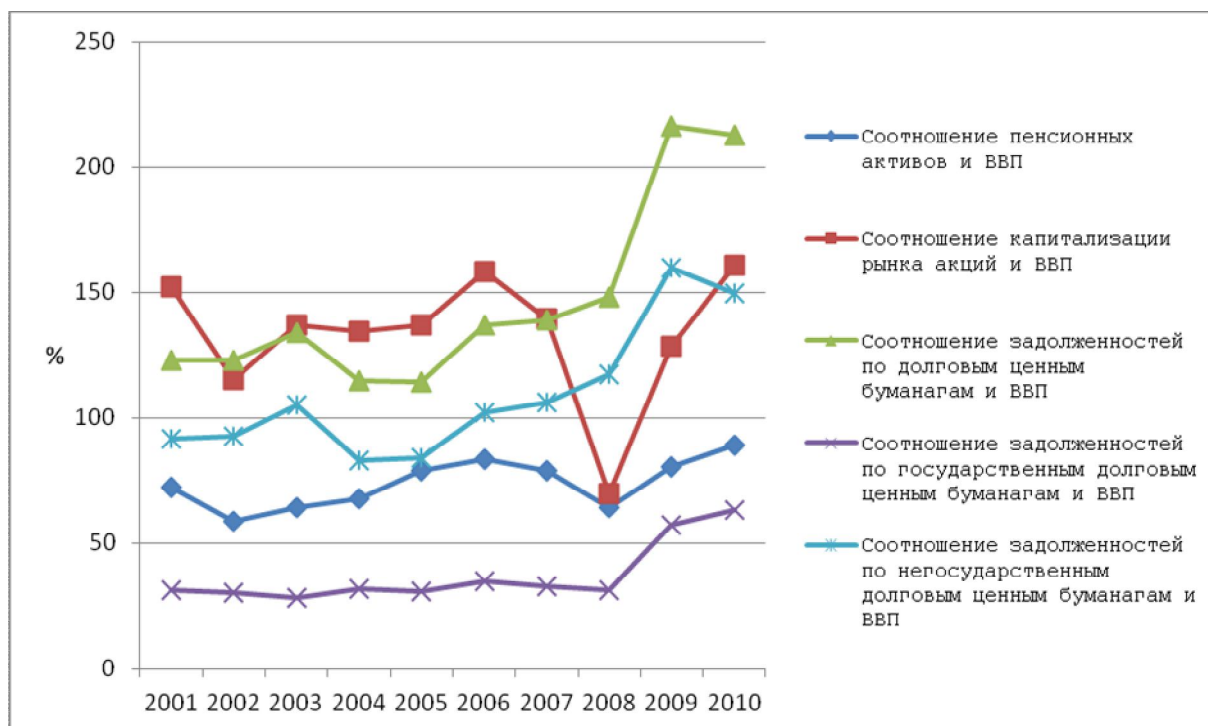


Рис. 3. Соотношение величины пенсионных активов, капитализации рынка акций, задолженностей по долговым ценным бумагам и ВВП в Великобритании (2001–2010 гг.)

Из рис. 2 и 3 видно, что в США величина пенсионных фондов почти всегда превышала величину задолженностей по государственным ценным бумагам. В Великобритании величина пенсионных фондов еще в большей степени превышала величину задолженностей по государственным ценным бумагам. Из этих показателей следует, что в странах с формирующимися рынками в случае роста активов пенсионных фондов не будет достаточного количества государственных ценных бумаг для инвестирования средств пенсионных фондов.

Проводя параллели с США и Великобританией и учитывая, что в отличие от этих стран в Республике Армения, как и во многих странах Восточной Европы, планируется внедрение не только добровольной накопительной системы пенсионного обеспечения, но также обязательной накопительной системы пенсионного обеспечения, нетрудно заметить, что в случае увеличения активов пенсионных фондов в этих странах объем государственных ценных бумаг не будет удовлетворять инвестиционным потребностям. Из рис. 2 и 3 видно, что в США и в Великобритании капитализация рынка акций и величина задолженностей по негосударственным долговым ценным бумагам постоянно превышали величину пенсионных активов. Следовательно, параллельно увеличению активов пенсионных фондов необходимо стимулировать процесс эмиссии акций и негосударственных долговых ценных бумаг, тем самым создавая инвестиционные возможности для пенсионных фондов.

Соотношение величины пенсионных активов, капитализации рынка акций, задолженностей по долговым ценным бумагам и ВВП в Германии показано на рис. 4 [4; 5; 6; 9].

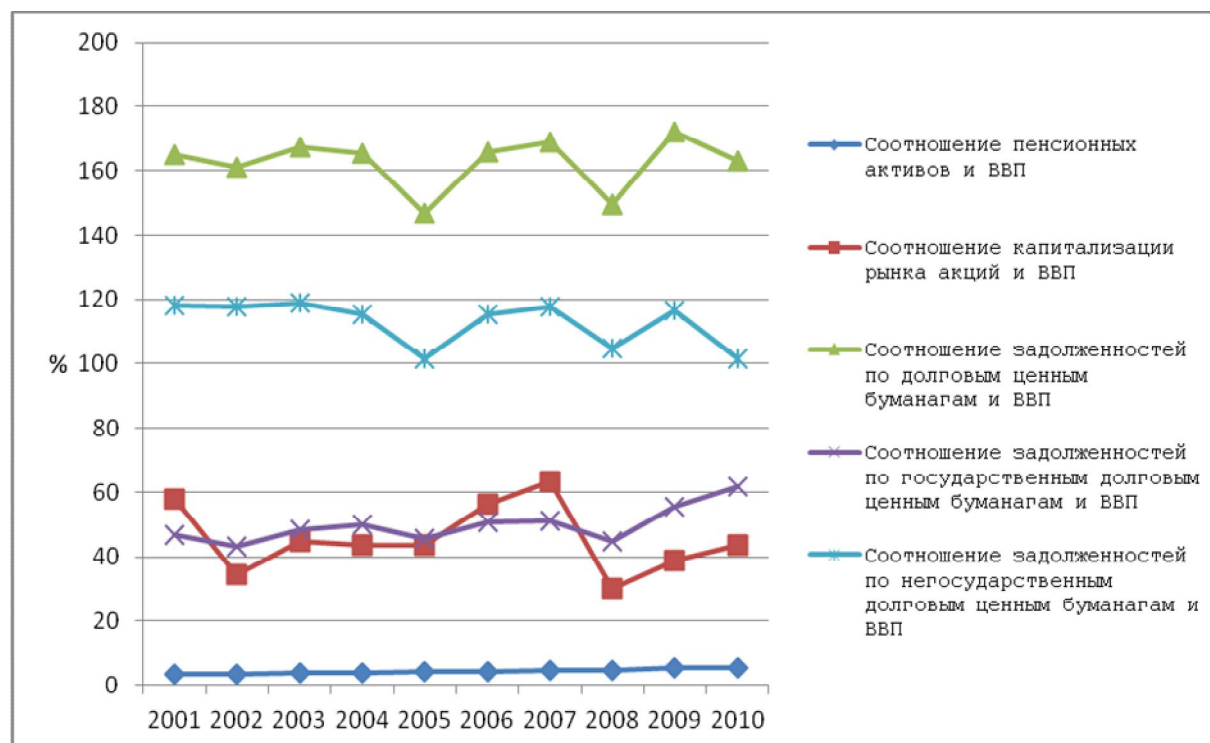


Рис. 4. Соотношение величины пенсионных активов, капитализации рынка акций, задолженностей по долговым ценным бумагам и ВВП в Германии (2001–2010 гг.)

Как видно из рис. 4, в Германии величина задолженностей по негосударственным долговым ценным бумагам в значительной степени превышает как капитализацию рынка акций, так и величину задолженностей по государственным ценным бумагам. В течение последнего десятилетия показатели соотношения задолженностей по государственным и негосударственным долговым ценным бумагам и валового внутреннего продукта, а также капитализации рынка акций и валового внутреннего продукта были в большей части стабильными. Некоторые изменения зафиксированы только во время и после всемирного экономического кризиса, когда произошло снижение показателя соотношения капитализации рынка акций и валового внутреннего продукта и увеличение показателя соотношения задолженностей по государственным ценным бумагам и валового внутреннего продукта.

Соотношение величины пенсионных активов, капитализации рынка акций, задолженностей по долговым ценным бумагам и ВВП во Франции показано на рис. 5 [4; 5; 6; 9].

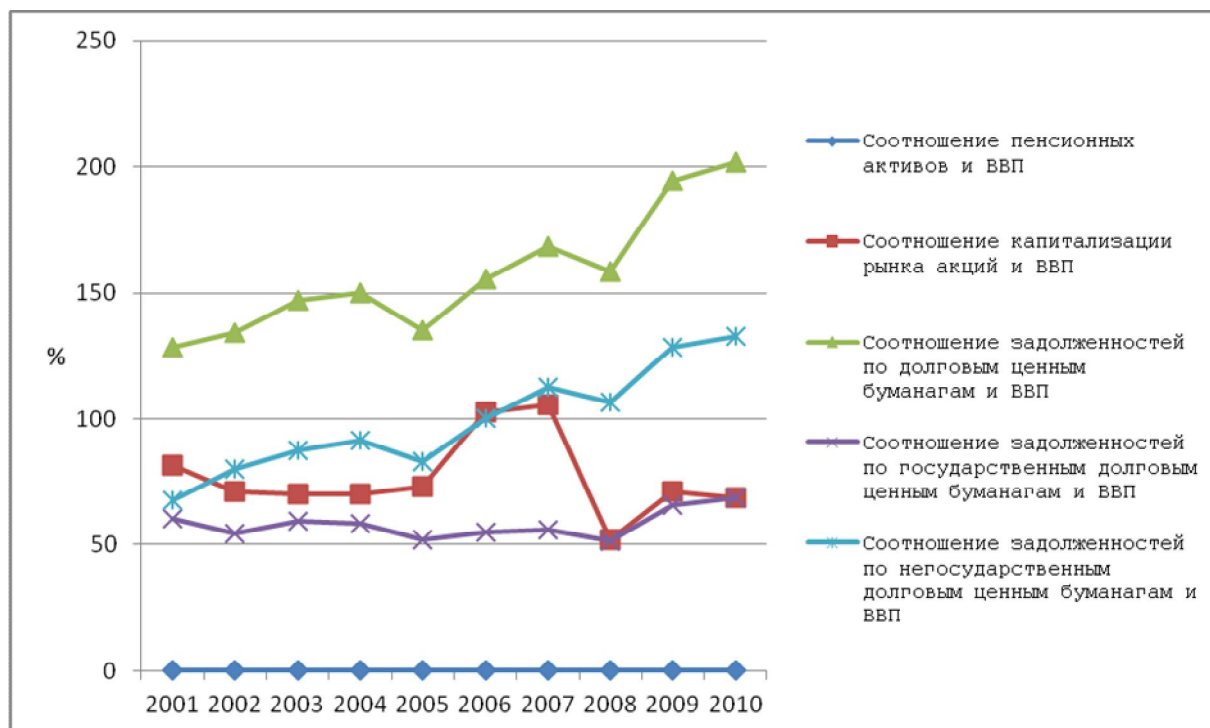


Рис. 5. Соотношение величины пенсионных активов, капитализации рынка акций, задолженностей по долговым ценным бумагам и ВВП во Франции (2001–2010 гг.)

Как видно из рис. 5, схожая ситуация во Франции. Как и в Германии, величина задолженностей по негосударственным ценным бумагам в значительной степени превышает как капитализацию рынка акций, так и величину задолженностей по государственным ценным бумагам. Однако если в Германии в течение последнего десятилетия показатели соотношения задолженностей по государственным и негосударственным долговым ценным бумагам и валового внутреннего продукта, а также капитализации рынка акций и валового внутреннего продукта были в большей части стабильными, то того же нельзя сказать о Франции. Во Франции показатель соотношения задолженностей по негосударственным долговым ценным бумагам и валового внутреннего продукта постоянно рос в течение последнего десятилетия. Показатель соотношения капитализации рынка акций и валового внутреннего продукта подвергался значительным колебаниям, а показатель соотношения задолженностей по негосударственным долговым ценным бумагам и валового внутреннего продукта показывал тенденцию стабильности.

Важным является сравнение полученных показателей в Германии и во Франции с показателями США и Великобритании. Если в США и в Великобритании величина задолженностей по негосударственным долговым ценным бумагам составляла около 150 % валового внутреннего продукта, капитализация рынка акций в США – около 120 %, в Великобритании – 160 %, то в Германии эти показатели составляли, соответственно, около 100 и 40 %, а во Франции –

140 и 70 %. Такая ситуация в основном обусловлена особенностями англо-американской и континентально-европейской моделей регулирования рынка ценных бумаг. Из рис. 4 и 5 видно также, что и в Германии, и во Франции показатель соотношения величины пенсионных активов и валового внутреннего продукта близок к нулю. Низкий уровень пенсионных активов в этих странах обусловлен не присутствием рынка ценных бумаг континентально-европейской модели, а особенностями пенсионных систем и меньшей ролью накопительной компоненты.

С точки зрения развития рынка ценных бумаг и осуществления пенсионной реформы в Республике Армения и в ряде стран Восточной Европы важным является изучение опыта Швеции и Финляндии, так как политика развития рынка капитала и проведения реформ, в частности в пенсионной системе, во многом основывается на опыте скандинавских стран. В странах Балтийского региона и в Республике Армения единственными операторами регулируемого рынка ценных бумаг, в том числе фондового, а также операторами расчетной системы рынка ценных бумаг и центральными депозитариями являются организации, входящие в группу НАСДАК ОЭМЭКС (NASDAQ OMX Group). Основные европейские рынки группы НАСДАК ОЭМЭКС сконцентрированы в Скандинавском регионе – в Швеции, Финляндии, Дании и Исландии. Группа была создана на основе американской системы НАСДАК (NASDAQ) и северо-европейской группы ОЭМЭКС (OMX).

Соотношение величины пенсионных активов, капитализации рынка акций, задолженностей по долговым ценным бумагам и ВВП в Швеции и Финляндии показано на рис. 6 и 7 [4; 5; 6; 9].

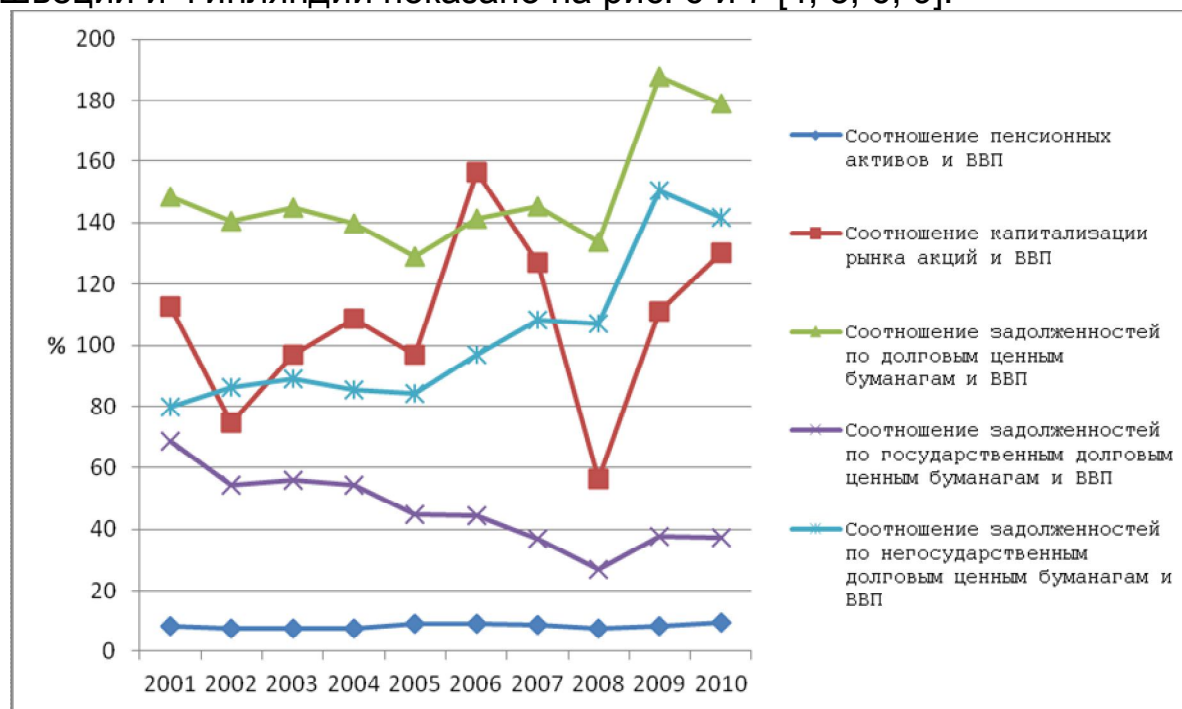


Рис. 6. Соотношение величины пенсионных активов, капитализации рынка акций, задолженностей по долговым ценным бумагам и ВВП в Швеции (2001–2010 гг.)

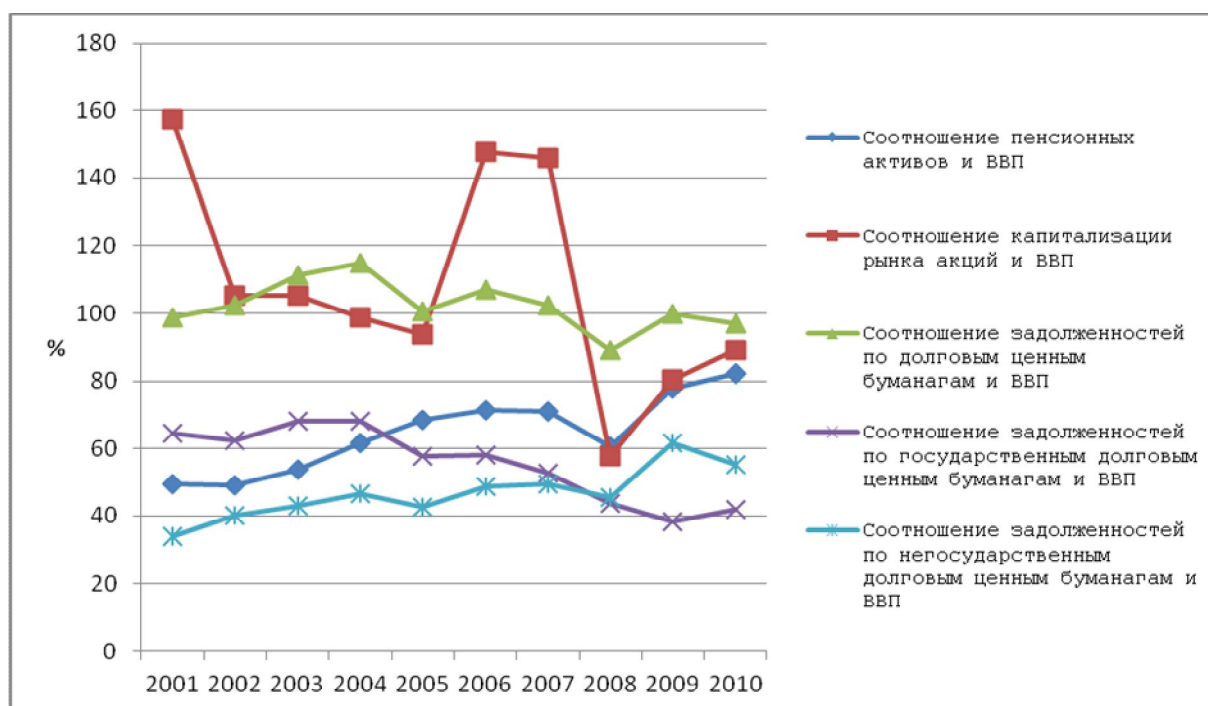


Рис. 7. Соотношение величины пенсионных активов, капитализации рынка акций, задолженностей по долговым ценным бумагам и ВВП в Финляндии (2001–2010 гг.)

Как видно из рис. 6 и 7, в течение последнего десятилетия в Финляндии соотношение величины пенсионных активов и валового внутреннего продукта почти стабильно росло, в 2010 г. превысив 80 %. Определенное снижение было зарегистрировано во время мирового экономического кризиса, однако впоследствии этот показатель в 2009 г. уже превосходил показатель 2007 г. Ситуация полностью иная в Швеции. Здесь соотношение величины пенсионных активов и валового внутреннего продукта не превосходит 10 %. Такой низкий уровень обусловлен особенностями пенсионной системы Швеции, в частности преобладающей ролью условно-накопительной компоненты пенсионного обеспечения, которая, с точки зрения исследования рынка ценных бумаг, является не накопительной компонентой.

Из рис. 7 видно, что в Финляндии соотношение между величиной задолженностей по государственным ценным бумагам и валовым внутренним продуктом в течение последнего десятилетия стабильно снижалось. В результате этого стабильного увеличения соотношения величины пенсионных активов и валового внутреннего продукта начиная с 2005 г. величина пенсионных активов начинает превышать величину задолженностей по государственным ценным бумагам. Из графика видно также, что в 2008 г. в Финляндии вели-

чина пенсионных активов достигает величины капитализации рынка акций и в 2008–2010 гг. начинает меняться почти равными с ней темпами. Кроме того, в Финляндии величина пенсионных активов во всем исследуемом промежутке времени превосходила также величину задолженностей по негосударственным долговым ценным бумагам, а в 2010 г. почти достигает общей величины задолженностей по долговым ценным бумагам (как государственным, так и негосударственным). Проведенные исследования показывают, что ощутимую роль в системе пенсионного обеспечения накопительная компонента играет в тех странах, где более развит рынок ценных бумаг. Большая часть активов пенсионных фондов инвестируется в инструменты рынка ценных бумаг – в акции и долговые ценные бумаги. Причем объём выпуска государственных ценных бумаг значительно ниже объёма пенсионных активов. Таким образом, проведенные исследования показывают, что в странах Восточной Европы в случае успешного внедрения накопительной системы пенсионного обеспечения и увеличения активов пенсионных фондов объём государственных ценных бумаг не будет удовлетворять возрастающим инвестиционным потребностям. Следовательно, параллельно увеличению активов пенсионных фондов необходимо стимулировать процесс эмиссии акций и негосударственных долговых ценных бумаг, тем самым создавая инвестиционные возможности для пенсионных фондов.

Список литературы

1. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг: Воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2002. – 87 с.
2. Рубцов Б.Б. Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ. – 2000. – 312 с.
3. Bank for International Settlements. – URL: www.bis.org.
4. European Bank for Reconstruction and Development. – URL: www.ebrd.com.
5. International Monetary Fund. – URL: www.imf.org.
6. International Monetary Fund, Global Financial Stability Reports: 2003–2011, Washington, D.C., 2003–2011.
7. Organisation for Economic Co-operation and Development. – URL: www.oecd.org.
8. Pensions at a Glance 2011, Retirement-Income Systems in OECD and G20 Countries, OECD Publishing, 2011. – 350.
9. World Bank. – URL: www.worldbank.org.

Опыт зарубежного бюджетного федерализма и применение его в России

В статье анализируется опыт бюджетного федерализма в ФРГ и США. В Германской модели наиболее интересен механизм вертикального межбюджетного регулирования с точки зрения его возможного применения в России. Американская модель ценна возможностью использования в России механизма горизонтального межбюджетного регулирования. Именно на этих аспектах зарубежных моделей бюджетного федерализма и было акцентировано внимание в данной статье.

In this article the experience of the budgetary federalism in Germany and the USA is analyzed. In the German model the mechanism of vertical interbudgetary regulation from the point of view of its possible application in Russia is most interesting. The American model is valuable because of its mechanism of horizontal interbudgetary regulation which is possible to use in Russia. It is these aspects of foreign models of the budgetary federalism that are accentuated in this article.

Ключевые слова: налоговые полномочия, квота покрытия, целевые гранты, категорийные гранты.

Key words: tax powers, covering quota, target grants, category grants.

По данным мировой статистики, насчитывается всего 24 федеративных государства. Помимо этого многие страны используют отдельные элементы федерализма, связанные с разделением полномочий между различными уровнями государственной власти и регионами. Конкретные формы федерализма в каждой стране периодически видоизменяются. Это относится как к разграничению предметов ведения и полномочий между уровнями власти, так и к реформам в области бюджетов и налогов.

Существуют разные точки зрения на типологию моделей взаимодействия бюджетов разных уровней. Одни из известных исследователей данного вопроса – Г. Хьюз и С. Смит. Им принадлежит четырехзвенная классификация стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). На основании сходства методов регулирования отношений между бюджетами разных уровней, специфических особенностей фискального федерализма, роли центра и региона ученые выделили следующие группы (таблица).

Группы стран по регулированию отношений
между уровнями бюджетной системы

Критерий	Страна
1. Предоставление относительно большой самостоятельности на фоне широких полномочий в сфере налогов региональным и местным властям	Австралия, Канада, США, Великобритания и Япония
2. Большая роль региональных и местных властей в финансировании расходов на социальные нужды	Дания, Норвегия, Финляндия и Швеция
3. Относительная самостоятельность в единстве с эффективным сотрудничеством между бюджетами разных уровней	Австрия, Германия и Швейцария
4. Зависимость регионов от центра в значительной степени	Бельгия, Греция, Испания, Италия, Нидерланды, Португалия, Франция

На наш взгляд, стоит рассмотреть опыт бюджетного федерализма в развитых странах, в первую очередь Германии и США, и возможность его применения в практике российского бюджетного федерализма.

Сбалансированность бюджетов зависит не от метода или инструмента бюджетного регулирования, а от критерия, служащего показателем вертикальной сбалансированности. Для этого более подробно рассмотрим опыт Германии, где в качестве критерия выступает «квота покрытия», он служит для определения долей федерации и земель в НДС. Квота покрытия представляет собой соотношение между текущими доходами и запланированными расходами, а это означает, что за счёт текущих доходов должна покрываться равная часть расходов федерации и земель. Для России данный критерий необходим для определения пропорции распределения финансовых средств между бюджетами разных уровней. В России и Германии существует жёсткая налоговая система, которая закрепляет за каждым уровнем бюджетной системы их доли в финансовых ресурсах. Применение данного критерия не означает равного распределения финансовых ресурсов между уровнями бюджетной системы по доходам и расходам, важным является определение своего оптимального соотношения за счёт равных квот покрытия.

Следующим этапом в распределении ресурсов между звеньями бюджетной системы будет закрепление за каждым уровнем соответствующих доходов. Опыт вертикального бюджетного выравнивания в Германии показывает, что он может быть эффективным при

распределении и закреплении налоговых полномочий на долговременной основе. В России иная ситуация с распределением налоговых полномочий. Для бюджетной системы ФРГ характерна четкая регламентация финансовых отношений. Это происходит благодаря наличию такой реалии, как «финансовая конституция» (10 раздел конституции). Здесь проводится последовательное и четкое разграничение компетенций в сфере финансов между центром (федерацией) и периферией (землями).

В РФ исполнительные налоговые полномочия принадлежат федерации, так же как и большинство законодательных налоговых полномочий. Поэтому в России наблюдается налоговый перекос в сторону федерации, и в результате требуется перераспределение финансовых ресурсов, что абсолютно не должно происходить при вертикальном выравнивании. Важной проблемой в России при вертикальном выравнивании является распределение налоговых полномочий без учёта расходных потребностей каждого уровня бюджетной системы. Суть состоит не в том, чтобы просто разграничить или распределить налоговые полномочия, а в оптимальном распределении и закреплении налоговых полномочий, на долговременной основе позволяющих покрывать расходы, причём каждый уровень бюджетной системы должен иметь одинаковую квоту покрытия.

В Германии права на налоговые полномочия закреплены в конституции, в России ежегодно утверждается федеральный бюджет, определяющий пропорцию распределения финансовых ресурсов. Поэтому необходимо законодательно закрепить в Налоговом кодексе за каждым уровнем бюджетной системы налоги на постоянной основе обеспечивающие вертикальную сбалансированность.

В соответствии с законодательством Германии установлены совместные налоги, особенность которых состоит в том, что все поступления от какого-либо налога принадлежат тому уровню власти, за которым они закреплены, в том числе закреплена и определённая доля поступлений от данного вида налога. При этом, обладая правом на доход, региональные власти имеют все основания считать эту долю собственным доходом. В России, где существует централизация поступлений в вышестоящие бюджеты, региональные власти могут считать собственными доходами только доходы от региональных налогов.

Горизонтальное перераспределение в Германии – это выравнивание путем изъятия части доходов у «богатых» земель и передачи их «бедным» землям, при этом выравнивание бюджетной обеспеченности «слабых земель» доходит до 99,5 %. Такая высокая степень горизонтального выравнивания не может быть применена в

России, где существует очень большая дифференциация регионов. Значит, полное копирование горизонтального выравнивания германской модели с большей вероятностью может привести к усилению унитаризации государства.

Одним из немаловажных способов межбюджетного выравнивания является также предоставление прямых федеральных грантов некоторым территориям:

- с низким уровнем бюджетных доходов;
- с высоким уровнем бюджетных доходов в качестве компенсации за высокий объем выравнивающих платежей в пользу восточных земель;
- на особые нужды;
- на погашение задолженности региональными бюджетами;
- бюджетам восточных земель для стимулирования инвестиций и экономического роста.

Необходимо отметить достоинства и недостатки германской модели фискального федерализма. К плюсам следует отнести тот неоспоримый факт, что данная модель способствовала возникновению высокой степени выравнивания бюджетной обеспеченности различных земель. Благодаря ее применению за счет массивных трансфертов в земли Восточной Германии стало реальным создание современной социальной инфраструктуры, она выдвинула вперед предпринимательскую деятельность и позволила в целом стабилизировать общественную жизнь.

В то же время среди недостатков данной модели необходимо указать, что социальная справедливость достигается не без некоторого ущерба для экономической эффективности.

Опыт Германии очень важен в разработке и становлении российской модели бюджетного федерализма, особенно это важно в вертикальном выравнивании, где как в Германии и России функционирует централизованная налоговая система.

Наиболее заметной в мировой финансовой системе децентрализованной конкурентной моделью является также бюджетная система Соединенных Штатов Америки, которую можно использовать на практике российской модели бюджетного федерализма.

Моментом возникновения федеративных начал в рассматриваемой стране стало образование самих Соединенных Штатов Америки (1787 г.), конституционной основой которых стала кооперативная модель федерализма. В соответствии с конституцией в США предусматривалась федеративная форма государственного устройства с четким разграничением полномочий и компетенций между центром и штатами. За центром осталось: регулирование внутренней и внешней торговли, установление налогов и

сборов, выпуск монет и определение их стоимости, создание федеральных органов власти, набор и содержание армии, осуществление международных отношений; правовое регулирование авторского права и вопросов натурализации, управление территориальными владениями США.

А. Язькова отмечает, что «в ведении Штатов сохранились по остаточному принципу те полномочия, которые конституцией не были отнесены к компетенции федерации» [3, с. 53].

Бюджетная система США имеет следующую трехуровневую систему: федеральный бюджет, бюджет штатов, бюджет муниципалитетов.

В США органы власти на уровне штатов и муниципалитетов традиционно несут ответственность за обеспечение населения основными государственными услугами: начальное и среднее образование, местная полиция, пожарная охрана, муниципальный транспорт, общественные работы и социальное обеспечение, высшее образование на уровне штата.

Федеральное правительство исполняет обязанности по финансированию национальной обороны и системы государственного социального обеспечения.

В США собственными налоговыми полномочиями обладают только федеральное и региональные правительства.

Муниципалитеты устанавливают и собирают налоги в результате их делегирования органами власти штатов. Специфика налоговой системы США заключается в том, что в бюджет каждого уровня зачисляются поступления только тех налогов, права по установлению и администрированию которых принадлежат правительству этого уровня. Поэтому в США нет практики поступления налогов, регулируемых одним уровнем бюджетной системы, а распределяемых между другими уровнями бюджетной системы. Названный порядок предоставляет органам власти на различных уровнях большую фискальную независимость и контроль за базой и ставкой закрепленных за ними налогов.

Основой доходной базы федерального бюджета США являются: федеральный подоходный налог с физических лиц и корпораций, налог с фонда оплаты труда, некоторые налоги на продажи.

Главными источниками доходов бюджета Штатов служат поступления от регионального подоходного налога с физических лиц и корпораций, а также общего налога с продаж. Поступления от налога на имущество поступают в муниципальные бюджеты.

Важным вопросом, требующим детального рассмотрения, является горизонтальное бюджетное выравнивание.

Межбюджетное выравнивание в США – это сложная система бюджетных грантов, которые выделяются бюджетам различных уровней. При этом зависимость бюджетов субнационального уровня от федеральных трансфертов достаточно сильна: так, в 2009 г. средства федерального трансферта составляли в среднем 16,4 % к расходам консолидированных бюджетов штатов [2, с. 8].

В США существуют два вида финансовой помощи: условная и безусловная. Программа межбюджетного доходного выравнивания относится к наиболее распространенному виду безусловной финансовой поддержки. Она представляет собой выделение трансфертов, рассчитанных по законодательно утвержденной формуле с учетом расходных потребностей и бюджетного потенциала.

Целевая финансовая помощь оказывается в виде грантов двух типов: блок-грантов и категорийных грантов.

Блок-гранты выделяются на финансирование достаточно широкого круга статей расходной части бюджета с ограничением в перераспределении средств между ними (это, например, блок-гранты на здравоохранение, социальное обеспечение и др.). Категорийные гранты выделяются на финансирование отдельно взятой программы расходов.

В США действует особая система предоставления целевых финансовых средств. Так, большая часть финансовой помощи предоставляется на долевого основе (при условии финансирования органами власти нижестоящего уровня определенной доли расходных статей, охваченных действием гранта). Представленную модель функционирования межбюджетных отношений отличает высокая экономическая эффективность.

Следовательно, для России важен опыт США в предоставлении блок-грантов и категорийных грантов для обеспечения населения стандартным набором государственных услуг. Строго целевое назначение в горизонтальном выравнивании позволяет достигнуть конкретных поставленных целей с минимальными объемами перераспределения средств.

Итак, опыт США в области горизонтального выравнивания имеет большое значение в применении его на практике в российской модели бюджетного федерализма.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145 – ФЗ// СПС «Консультант Плюс».
2. Рыжков Д.В. Механизм развития системы бюджетного федерализма в Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2011.
3. Язькова А. Практика федерализма: международный опыт // Вестн. аналитики. – 2006. – № 4.

Методические вопросы выбора целей и показателей оценки финансовых результатов деятельности страховых компаний: постановка проблемы

В статье рассматриваются подходы к выбору целей функционирования страховой компании, направленные на обеспечение интересов различных экономических субъектов в определённый период времени, способов достижения поставленных целей и финансовых показателей, отражающих достижение этих целей, указываются основные причины, по которым бухгалтерская прибыль не может считаться основным показателем оценки финансового состояния страховых компаний для акционеров.

The article covers approaches to the choice of purposes of the insurance company function, aimed at achieving the interests of different economic entities in a certain period of time, ways of achieving the stated goals and financial indicators of the achievement of these goals, the main reasons for which the accounting profit can not be considered as the main indicator of evaluating the financial condition of insurance companies for shareholders are given.

Ключевые слова: страхование, страховая деятельность, страховая компания, прибыль, стратегия развития, финансовые показатели, акционеры.

Key words: insurance, insurance activity, insurance company, profit, development strategy, financial indicators, the shareholders.

Обоснование цели функционирования страховой компании на определённый период времени – это наиболее важный вопрос, с которым сегодня сталкивается топ-менеджмент страховой компании. Очевидно, что если неизвестна основная цель деятельности организации, то невозможно принимать взвешенные управленческие, в том числе финансовые, решения. Согласно классической теории управления в деятельности хозяйственных организаций сначала определяется цель, а потом средства, которые приводят к успеху. В зависимости от формулировки целей средства их достижения могут быть различны. Одной из главных целей функционирования бизнес-организаций традиционно является максимизация прибыли, и, по нашим наблюдениям, в настоящее время подавляющее большинство российских страховых компаний считают своей главной стратегической целью увеличение бухгалтерской прибыли. Однако мы считаем, что существует ряд причин, по которым увеличение бух-

галтерской прибыли не может быть главной целью функционирования страховой компании, и, следовательно, бухгалтерская прибыль не может считаться надёжным показателем финансового состояния компании для акционеров.

В зависимости от стадии жизненного цикла (выживание, рост, развитие) и конкретной социально-экономической ситуации страховые компании могут ставить перед собой разные цели. Так, в периоды активного роста российского страхового рынка (середина 90-х годов прошлого столетия) в страховом бизнесе было закономерно ориентироваться на повышение эффективности возврата финансовых ресурсов и увеличение показателей рентабельности (активов, инвестиций, собственного капитала и др.). В периоды кризиса 2008 г. необходимо было реализовать цель, предполагающую ориентацию на максимизацию прибыли. После выхода из кризиса российские страховые компании вновь вступили в стадию развития, и в связи с этим их основной целью стало увеличение стоимости компании. Отметим, что эта цель является значимой в долгосрочной перспективе для каждой акционерной страховой компании. При изменении ситуации в некризисных условиях, например, при появлении возможностей ускоренного роста, или наоборот, угрозы разорения, вновь требуется серьёзная корректировка целей и, соответственно, целевых показателей оценки ее деятельности.

В связи с этим при проведении корректировки целей менеджменту компаний необходимо разделять понятия цели и стратегии. Безусловно, понятие стратегии шире целей, ведь целеобразование – лишь элемент стратегического менеджмента. Поэтому, когда принимается решение о главной цели страховой компании, в первую очередь нужно рассматривать ответственность страховой компании перед заинтересованными лицами. При этом возможна реализация следующих подходов [1]:

1. Превосходство собственников или преимущество акционеров (для акционерных страховых компаний). В соответствии с этим подходом считается, что если основная ориентация компании – интересы акционеров, то это принесёт пользу всем – как страховой компании, так и обществу в целом. Между тем, как показывает отечественная практика, такой подход при отсутствии реальных ограничений может привести к тому, что в погоне за максимизацией доходов акционеров может произойти профессиональная деформация, выраженная, например, в установлении необоснованных ограничений в выплатах по страховым случаям со стороны страховой компании и т. п. Таким образом, цель, основанная на превосходстве собственников, может быть оптимальной только в случае, если все заинтересованные лица действуют в рамках правил и не требуется дополнительная защита страхователей и других участников страхо-

вого рынка.

2. Превосходство работников. Вознаграждение работников в данном случае является первичной обязанностью организации, а его максимизация может стать общей целью лишь в определённых случаях, хотя оно, бесспорно, должно быть по возможности наиболее высоким.

3. Подход заинтересованных лиц. Этот подход занимает промежуточное положение, поскольку в нем учитываются интересы различных экономических субъектов. Перечислим лиц, заинтересованных в эффективной деятельности страховой компании: кредиторы, страхователи, государство, собственники, менеджеры, сотрудники. Кредиторы заключают договоры на фиксированную сумму и рискуют в ее объеме. Сотрудники и менеджеры страховой компании получают соответствующую оплату, которую рискуют потерять в случае увольнения или ее разорения. Страхователи в целом рискуют в размере необходимых страховых выплат при наступлении страховых случаев. Государство в случае ликвидации страховой компании рискует потерять определенную сумму налогов. Следовательно, большинство участников заключают сделки с ограниченной и строго фиксированной суммой, которая и определяет объем максимальных потерь.

Иная ситуация с собственниками: они рискуют всем имеющимся собственным капиталом и будущими доходами. Их риск превышает риск других участников страхового рынка, и поэтому они имеют право на дополнительную прибыль в неограниченном размере. Задача акционеров состоит в том, чтобы менеджеры действовали в их интересах при решении таких вопросов, как выбор страховых продуктов, методов финансирования. Основными ценностями для акционеров являются дивиденды. Увеличение состояния акционеров предполагает усиление потока дивидендов и увеличение стоимости акционеров на протяжении длительного времени, то есть в долгосрочной перспективе. По нашему мнению, этот подход сложен в применении тем, что здесь всегда непросто выделить целевые показатели и создать соответствующую систему управления, поскольку конкретные цели страховой компании невозможно реализовать, ориентируясь на практически неограниченный перечень возможных целей.

Приведём примеры формулировки целей страховой компании, распространённых в современных условиях:

1. *Достижение целевой доли рынка.* Часть страховых компаний стараются завоевать определенную долю рынка, поскольку это представляется условием получения максимальных доходов для акционеров. Как временная цель она может иметь успех и преимущество.

2. *Выживание.* Такая цель используется в кризисных условиях, при этом усилия менеджеров сосредоточена на краткосрочных проблемах и услугах.

3. *Создание постоянно растущей империи.* Эта цель редко обсуждается открыто, однако подразумевается достаточно часто. Рост страховой компании выражается как в увеличении количества сотрудников и расходов, так и в росте общей стоимости страховой компании и / или показателей рентабельности капитала или инвестиций для акционеров.

4. *Рост прибыли.* Преимуществом показателей прибыли является то, что прибыль является всем очевидным результатом и сравнительно легко определяется по бухгалтерской отчетности.

5. *Увеличение долгосрочного состояния акционеров.* Эта цель встречается значительно реже и является, по нашему мнению, наиболее предпочтительной.

Повторим, что традиционно большинство руководителей и собственников страховых компаний считают, что главной целью страховой компании является увеличение бухгалтерской прибыли. Рассмотрим причины, по которым этот показатель не может считаться надежным для оценки финансового состояния страховой компании для акционеров и инвесторов.

1. *Перспективы.* Прибыль показывает только те результаты, которые были в прошлом, но хотелось бы учитывать и будущие результаты страховой компании. Текущая прибыль не учитывает, что страховая компания в определенный период может ограничить выплаты, временно увеличить прибыль, однако в дальнейшем она теряет клиентов, и будущая прибыль может значительно уменьшится. Учет будущих доходов и потерь особенно важен для долгосрочных видов страхования, таких как страхование жизни. Ограниченность оценки деятельности страховых компаний на основе прибыли четко проявляется в кризисные годы. Так, страховая компания «Росгосстрах» в 2008 и в 2009 г. была убыточна. Рентабельность собственного капитала в реальных ценах составила в 2008 г. – 0,5 %, а в 2009 г. – 23,6 %. Только в 2010 г. рентабельность стала положительной, достигнув 0,04 %. В то же время оценка данной компании по стоимости с учетом дальнейшего развития будет положительной.

2. *Проблемы бухгалтерского учёта.* Отметим, что при определении прибыли в страховой компании наблюдается большой разброс по способам и отражению показателей в учете, используются манипуляции в бухгалтерском учете для того, чтобы скрыть или снизить объем прибыли. В ряде случаев отсутствуют надежные методики учета показателей. Например, учет резервов в страховых

компаниях осуществляется на основе определения их объема на начало и конец текущего квартала без учета изменения их уровня в течение квартала. Этот метод дает возможность искусственно создавать необходимые резервы за счет краткосрочных кредитов, которые используются только в отчетные периоды. В связи с этим целесообразно перейти в страховых компаниях на реальную оценку в учете среднего еженедельного уровня страховых резервов. Кроме того, прибыль не учитывает в ряде случаев действия акционеров, обусловленных недостаточной информированностью акционеров. Собственники страховой компании обычно пытаются получить максимальное количество сведений о страховой компании, и тем самым снизить неопределенность. Если акционеры сталкиваются с тем, что страховая компания скрывает информацию, то в этом случае инвесторы не покупают ценные бумаги, и на текущей прибыли это никак не отражается.

3. *Дополнительный капитал.* Прибыль можно увеличить, используя дополнительный капитал за счёт снижения дивидендов, также можно увеличить прибыль временно, направив большую её часть на развитие, однако этот факт не находит отражения в текущей прибыли.

Таким образом, поскольку показатель прибыли имеет существенные дефекты, то и система управления, построенная на прибыли как цели функционирования страховой компании, имеет фундаментальные недостатки. Первый то из них состоит в том, что рост прибыли на акцию как показателя успешности ее функционирования, не учитывает объем инвестиций, необходимых для обеспечения заданного роста. Например, если 10 % рост акции в год осуществляется при разных инвестициях, то выбор инвестора, естественно, будет сделан в пользу той страховой компании, которая использует меньший объем инвестиций.

Второй принципиальный недостаток связан с временной стоимостью денег: инвестиции, распределенные во времени, должны учитывать это обстоятельство. Временная стоимость никак не отражается на будущей прибыли. Учитывая, что деньги обесцениваются, то при расчете стоимости капитала необходимо учитывать это обстоятельство. Таким образом, данный фактор на прибыль не влияет. Третий существенный недостаток финансового менеджмента, построенного на целевой прибыли, заключается в сложности решения проблемы агентских отношений. Так, в 90-е годы прошлого века в России в процессе приватизации была создана система, при которой собственниками страховой компании становились те же лица, что и управляли страховой компанией. В этих условиях проблемы

агентских отношений не возникала. Однако в настоящее время, когда по мере развития рыночных отношений в России страховыми компаниями стали управлять профессиональные менеджеры, не являющиеся собственниками, возникли классические агентские отношения, проявляющиеся в противоречиях между интересами и целями собственников и менеджеров. Действительно, поскольку в большой современной страховой компании фактический контроль над страховой компанией находится у директоров, а права акционеров на информацию достаточно формальны и чаще всего нереализуемы, бухгалтерская прибыль не может считаться основным показателем оценки финансового состояния страховых компаний для акционеров.

Список литературы

1. Лисицына Е. В. Образовательный курс финансового управляющего // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 1–6.

Принципы венчурного финансирования и особенности организации венчурного финансирования в РФ

В статье рассматривается сущность и принципы венчурного финансирования, вопросы организации венчурного финансирования, влияние эффективной организации и функционирования национальной системы венчурного финансирования на экономику страны, особенности организации и направления венчурного финансирования в РФ.

The paper covers the issues of the nature and principles of venture financing, issues of venture financing organization, the influence of the effective organization and functioning of the national venture financing system on the national economical system, venture financing organizational characteristics and venture investment direction in Russia.

Ключевые слова: венчурное финансирование, национальная система венчурного финансирования.

Key words: venture financing, national venture financing system.

Венчурный капитал, используемый для финансирования инновационных проектов на начальных стадиях развития компании, активно используется за рубежом и зарекомендовал себя как наиболее эффективный источник финансирования коммерциализации новаций. Эффективная организация венчурного финансирования является важной задачей для государства, поскольку его влияние на экономику страны выражается в повышении инновационной и инвестиционной активности, развитии инновационного потенциала страны, повышении конкурентоспособности экономики страны в целом.

Субъектами венчурного финансирования на этапе коммерциализации новаций выступают индивидуальные инвесторы (бизнес-ангелы), управляющие объединенными фондами венчурного капитала (фонды сетей бизнес-ангелов, посевные и венчурные фонды, фонды прямых инвестиций), инвестиционные подразделения банков, инвестиционные подразделения крупных корпораций.

Источниками венчурного финансирования на этапе коммерциализации новаций являются накопленные средства индивидуальных инвесторов; собственные средства организаций: банков, предприятий, международных организаций, благотворительных организа-

ций, институтов развития; государственные средства. Объект венчурного финансирования – малая инновационная компания, обладающая следующими характеристиками:

- находится на начальной или ранней стадиях развития;
- обладает или находится в стадии оформления интеллектуальной собственности;
- акции не котируются на фондовой бирже;
- обладает высоким потенциалом роста, существует значительный рынок сбыта, возможность выхода на зарубежные рынки;
- менеджмент компании обладает опытом создания и развития бизнеса;
- наличие участия личных средств собственников в проекте.

Проведенный анализ теоретических подходов к определению понятий «венчурное финансирование», «венчурный капитал» [1; 2; 3; 4; 5; 6] позволил сделать вывод, что на современном этапе в финансово-экономической литературе отсутствует устоявшаяся и однозначная трактовка указанных понятий. В связи с этим предлагается рассматривать венчурное финансирование как процесс обеспечения венчурным капиталом инновационных компаний с высоким потенциалом роста, акции которых не котируются на фондовом рынке, на начальной стадии и стадии раннего развития на долгосрочной и беззалоговой основе с целью получения дохода от прироста стоимости вложения. При этом венчурный капитал представляет собой совокупность финансовых ресурсов и человеческого капитала, которые могут быть использованы для целей венчурного финансирования.

Принципы венчурного финансирования характеризуют его особенности на уровне венчурного инвестора (субъекта венчурного финансирования), объекта венчурного финансирования (инновационной компании на начальных стадиях коммерциализации новаций) и отношений, складывающихся между венчурным инвестором и объектом венчурного финансирования – инновационной компанией на начальных этапах коммерциализации новаций. Отечественными авторами выделяются следующие принципы венчурного финансирования: принцип диверсификации объектов вложения, принцип поэтапности финансирования [2; 9]. Предлагается дополнить принципы венчурного финансирования следующими принципами:

- разделения рисков между венчурным инвестором и финансируемой компанией;
- активного участия в управлении компанией;
- гибкости условий финансирования;
- сбалансированности рисков с доходами;
- принятия риска полной потери финансовых вложений;
- непрерывного поиска и отбора объектов финансирования;

- дифференцированного подхода к отбору объектов финансирования;
- поддержания репутации успешного отбора объектов для финансирования;
- нацеленности на прирост стоимости вложения;
- участия в уставном капитале объекта вложения;
- поиска «умных денег».

Принцип разделения рисков между венчурным инвестором и финансируемой компанией подразумевает равномерное распределение рисков деятельности компании между инвесторами и собственниками пропорционально доле участия в капитале компании.

Принцип активного участия в управлении компанией отражает не только финансовый вклад инвестора в финансируемую компанию, но и предоставление человеческого капитала – опыта в ведении и организации бизнеса, связей с потенциальными клиентами, консультантами, экспертами и другими инвесторами.

Принцип гибкости условий финансирования предполагает использование всех доступных форм, методов, источников, прочих условий финансирования для достижения целей венчурного финансирования.

Принцип сбалансированности рисков с доходами подразумевает, что высокие риски, которые принимает на себя венчурный инвестор, должны быть вознаграждены в форме высокой доходности на вложенный капитал.

Принцип принятия риска полной потери финансовых вложений отражает полное осознание и принятие венчурным инвестором того, что венчурный проект будет неудачным, профинансированная компания окажется некредитоспособной, и при этом венчурный инвестор полностью лишится своих вложений.

Принцип непрерывного поиска и отбора объектов финансирования предполагает непрерывный мониторинг венчурным инвестором рынка объектов венчурного финансирования с целью поиска перспективных проектов, финансирование которых принесет высокую отдачу на вложенный капитал.

Принцип дифференцированного подхода к отбору объектов финансирования заключается в пристальном рассмотрении особенностей конкретного венчурного проекта и оценке его инновационности.

Принцип поддержания репутации успешного отбора объектов для финансирования предполагает создание и поддержание венчурным инвестором своей репутации в правильном отборе и эффективном управлении профинансированными венчурными проектами. Вклад инвестора в развитие объекта финансирования – важный критерий для собственников инновационных компаний, привлекающих венчурные инвестиции.

Принцип нацеленности на прирост стоимости вложения означает, что, осуществляя венчурное финансирование инновационного проекта, венчурный инвестор рассчитывает не на получение дивидендов или процента на предоставленный капитал, а на прирост стоимости вложения в компанию.

Принцип участия в уставном капитале объекта вложения отражает наличие прав венчурного инвестора на долю в компании, получившей венчурные инвестиции.

Принцип поиска «умных денег» отражает нацеленность менеджмента инновационной компании на начальных этапах коммерциализации новаций на поиск инвестора, который готов вкладывать не только финансовые ресурсы, но и свои знания, опыт в организации и управлении начинающим бизнесом, связи с другими инвесторами, партнерами и потенциальными клиентами развивающегося бизнеса.

Метод венчурного финансирования представляет собой совокупность действий по выбору источников и форм финансирования для обеспечения задач и целей венчурного финансирования. Под формой венчурного финансирования следует понимать внешнее выражение содержания финансово-экономических и правовых отношений, возникающих в процессе венчурного финансирования.

Венчурное финансирование может осуществляться в следующих формах: приобретение доли компании (в случае финансирования общества с ограниченной ответственностью); приобретение обыкновенных акций компании; приобретение привилегированных акций компании; выдача долгосрочного беззалогового кредита; в смешанной форме.

В связи с особенностями налогообложения и бухгалтерского учета в России величина уставного капитала молодой компании составляет минимальную законодательно установленную величину, при этом компания не обладает значительными материальными активами, а нематериальные активы, как правило, не отражены на балансе компании. Таким образом, в условиях российской действительности осуществлять венчурное финансирование целесообразнее по следующей схеме:

- часть венчурного капитала предоставляется малой инновационной компании в обмен на долю в компании (ООО) или пакет обыкновенных и/или привилегированных акций (ОАО, ЗАО);

- часть венчурного капитала предоставляется малой инновационной компании в форме долгосрочного беззалогового кредита, который может быть конвертирован в акции (опцион на приобретение акций). В этом случае проценты по кредиту уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Организация венчурного финансирования на этапе коммерциализации новаций с точки зрения субъекта венчурного финанси-

ния представляет собой процесс, в котором целесообразно выделить пять этапов организации венчурного финансирования (рис. 1): разработка стратегии венчурного финансирования, поиск и отбор объектов венчурного финансирования, подготовка и осуществление венчурного финансирования, этап управления, мониторинга и контроля, этап выхода из инвестиций.

Осуществление предварительного отбора объектов венчурного финансирования – одна из важнейших задач субъекта финансирования, поскольку важно максимально эффективно отобрать те проекты, финансирование которых может принести венчурному инвестору высокий доход, так как осуществление тщательной оценки объекта финансирования является финансово затратным мероприятием и не может быть проведено для каждого потенциального объекта финансирования.

На стадии предварительного отбора объектов венчурного финансирования осуществляется проверка характеристик объекта финансирования на соответствие критериям, установленным в стратегии венчурного финансирования. В результате проведенного анализа используемых российскими венчурными инвесторами критериев предварительного отбора объектов финансирования можно сделать вывод о том, что не существует единого подхода к разработке и формированию рассматриваемых критериев для целей предварительного отбора объектов венчурного финансирования.

Эффективная организация и функционирование системы венчурного финансирования оказывает значительное влияние на экономику страны, а именно:

- обеспечивает рост экономики страны, региона за счет высокого роста доходов инновационных компаний, получивших венчурное финансирование;
- обеспечивает создание новых рабочих мест в экономике, повышение спроса на высококвалифицированную рабочую силу;
- способствует развитию инновационного предпринимательства, вспомогательных и смежных отраслей экономики;
- способствует повышению спроса на результаты интеллектуальной деятельности;
- способствует созданию и развитию новых отраслей экономики;
- способствует повышению инвестиционной привлекательности страны, региона;
- обеспечивает рост конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и международном рынках;
- способствует повышению энергоэффективности и экологичности производства;
- способствует повышению уровня квалификации менеджмента путем передачи успешного предпринимательского и управленческого опыта венчурных инвесторов молодым предпринимателям.



Рис. 1. Этапы венчурного финансирования

Объектами венчурного финансирования являются инновационные компании с высоким потенциалом роста, при этом венчурные инвесторы, как правило, сосредотачивают свое внимание на наиболее передовых отраслях, принадлежность компании к которым предполагает наличие высокого потенциала развития и роста. Направление венчурных инвестиций в новые высокотехнологические отрасли создает конкурентные преимущества для тех стран, где такие инвестиции осуществляются. Бизнес-ангелы и венчурные инвесторы, как правило, определяют те отрасли и технологии, которые в будущем будут занимать большую долю в экономике и пользоваться значительным спросом. Основные направления венчурного финансирования в России и США представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные направления венчурного финансирования
в России и США

Отрасль	Россия	США	
		Венчурные фонды	Бизнес-ангелы
Телекоммуникации	38 %	3 %	5 %
Финансовые услуги	34 %	3 %	<5 %
Потребительский сектор	12 %	2 %	5 %
Биотехнологии	<1 %	20 %	15 %
Энергетика	4 %	20 %	8 %
Медицинские услуги / оборудование	2 %	12 %	30 %
Программное обеспечение	5 %	16 %	16 %

Источник. Составлено с использованием [7; 8; 10].

Проблемы организации венчурного финансирования в Российской Федерации, заключаются в следующем:

- несовершенство корпоративного, налогового, таможенного, валютного регулирования;
- проблемы, связанные с защитой права интеллектуальной собственности, защитой интересов собственников инновационных компаний, с одной стороны, и венчурных инвесторов – с другой;
- отсутствие системы стимулов к разработке и внедрению новаций у компаний частного и государственного секторов экономики;
- недостаточная развитость инфраструктуры венчурного финансирования;
- низкий уровень качества менеджмента молодых инновационных компаний, а именно недостаток опыта и навыков, необходимых для создания и развития инновационных компаний на этапе коммерциализации новаций;

- недостаток интереса инвесторов к финансированию инновационных компаний на начальных стадиях коммерциализации новаций вследствие высоких рисков и правовой незащищенности;
- отсутствие эффективной системы взаимодействия между венчурными инвесторами и авторами инновационных проектов;
- сложность проведения оценки стоимости инновационных компаний на начальных стадиях коммерциализации новаций;
- низкий уровень предпринимательской культуры в России;
- неразвитость российского фондового рынка как инструмента выхода венчурных инвесторов из инвестиций.

В качестве показателей эффективности организации венчурного финансирования в России предлагается использовать показатели, представленные в табл. 2.

Таблица 2

Показатели эффективности организации венчурного финансирования

Показатель	Содержание
$\frac{VC}{GDP}$	Отношение объема венчурных инвестиций, осуществленных в отчетном периоде, к ВВП отчетного периода
$\frac{GVC}{VC}$	Доля венчурных инвестиций, осуществленных за счет государственных ресурсов, к общему объему венчурного финансирования в отчетном периоде
$\frac{VP_t}{VP_0}$	Относительный рост количества профинансированных венчурным капиталом инновационных проектов
$\frac{GVF}{VF}$	Доля венчурных фондов с государственным участием в общем количестве венчурных фондов
Показатели экономической эффективности венчурного финансирования	
$\frac{QIpr}{VC}$	Объем произведенной инновационной продукции компаниями, получившими венчурное финансирование, по отношению к общему объему венчурных инвестиций
$\frac{VC}{GInfr}$	Объем венчурного финансирования к объему государственной финансовой поддержки инфраструктуры системы венчурного финансирования
$\frac{Inc}{VC}$	Доходы компаний, получивших венчурное финансирование, по отношению к общему объему венчурных инвестиций
Показатели социальной эффективности венчурного финансирования	
$\frac{VEm}{VC}$	Количество рабочих мест, создаваемых компаниями, получившими венчурное финансирование, приходящихся на 1 руб. венчурных инвестиций
$\frac{VEm}{VC}$	Количество рабочих мест, создаваемых компаниями, получившими венчурное финансирование, приходящихся на 1 руб. венчурных инвестиций

Показатели бюджетной эффективности венчурного финансирования	
$\frac{VT}{GVC}$	Величина налоговых отчислений компаний, получивших венчурное финансирование по отношению к объему венчурных инвестиций, осуществленных за счет государственных ресурсов
$\frac{VT}{VC}$	Величина налоговых отчислений компаний, получивших венчурное финансирование по отношению к общему объему венчурных инвестиций
Показатели проектной эффективности венчурного финансирования	
IM	Отношение доходов, полученных венчурным инвестором при выходе из инвестиции, к объему инвестиций, вложенных в проект
PIC	Доля полученных венчурным инвестором доходов, приходящаяся на венчурные инвестиции, вложенные в проект
NPV	Чистая приведенная стоимость венчурного проекта
IRR	Внутренняя норма доходность-ставка доходности, при которой $NPV=0$

VC – объем венчурных инвестиций, осуществленных в отчетном периоде;

GVC – объем государственных финансовых ресурсов, послуживших источником венчурного капитала в отчетном периоде;

VP – количество профинансированных венчурным капиталом инновационных проектов;

VF – количество образованных фондов венчурного капитала в отчетном периоде;

GVF – количество образованных фондов венчурного капитала с участием государственных средств в отчетном периоде;

VT – объемы налоговых отчислений, ежегодно производимых компаниями, получившими венчурный капитал;

VEm – количество новых рабочих мест, создаваемых компаниями, получившими венчурный капитал, в экономике России в отчетном периоде;

$QIPr$ – объем инновационной продукции, произведенной на экспорт и для внутреннего потребления компаниями, получившими венчурный капитал, в отчетном периоде;

VCP – доходность венчурных инвестиций в отчетном периоде;

$GInfr$ – объем государственной финансовой поддержки инфраструктуры системы венчурного финансирования.

Ведение наблюдения и статистики показателей эффективности организации венчурного финансирования в России позволит оценить эффекты, которые оказывает система венчурного финансирования на социально-экономическое развитие экономики страны в целом.

Направлениями совершенствования организации венчурного финансирования в Российской Федерации являются:

- формирование спроса на инновации со стороны государственного сектора экономики, усиление требований к эффективности использования ресурсов;
- привлечение индивидуальных инвесторов и экспертов к участию в процессе венчурного финансирования, повышение их информированности о возможностях венчурного финансирования;
- создание налоговых стимулов и правового поля для индивидуальных инвесторов, участвующих в венчурном финансировании инновационных компаний на начальных этапах коммерциализации новаций;
- создание стандартов по отбору и оценке инновационных компаний на начальных этапах коммерциализации новаций для целей венчурного финансирования;
- разработка унифицированной и стандартизированной системы показателей деятельности инновационных компаний на начальных этапах коммерциализации новаций с целью отражения факторов создания стоимости компании, перспектив ее развития и других показателей, дающих как предпринимателю, так и инвестору комплексное понимание сильных и слабых сторон бизнеса, а также основу для проведения оценки инвестиционной стоимости объекта венчурного финансирования.

Обеспечение эффективности организации венчурного финансирования в России возможно только при реализации комплексных мер, направленных на создание условий для развития малого инновационного бизнеса и стимулирование участия индивидуальных и институциональных инвесторов в венчурном финансировании инновационных компаний на начальных этапах коммерциализации новаций в Российской Федерации.

Список литературы

1. Бродский М.Н., Бродский Г.М. Право и экономика: инвестиционное консультирование. – СПб., 1999. – 496 с. – С. 122.
2. Венчурный менеджмент: учеб. пособие / Ткаченко Е.А., Фияксель Э.А., Рогова Е.М. М.: НИУ Высш. шк. экономики, 2011. 440 с. – С. 95–97.
3. Глоссарий венчурного капитала. Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования (РАВИ). Электронная библиотека портала «Венчурная Россия» 2009 г. – URL: <http://www.allventure.ru/lib/>
4. Ивина Л.В., Воронцов В.А. Терминология венчурного финансирования: учеб. пособие. – М.: Академ. пр., 2002. – 256 с. – С. 8.
5. Костенко С.И. Совершенствование правового положения и экономического механизма субъекта Российской Федерации: опыт Санкт-Петербурга / Ин-т права РАЕН. СПб.: Союз, 2001. – 230. – С. 127.

6. Крутик А.Б., Никольская Е.Г. Инвестиции и экономический рост предпринимательства: учеб. пособие для вузов / СПбГУЭиФ. – СПб.: Лань, 2000. – 541 с. – С. 489.
7. Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России 2010. – СПб.: Феникс, 2011. – 176 с. – С. 13.
8. Официальный сайт The European trade association for business angels, seed funds and other early stage market players. – URL: www.eban.org
9. Пронин И.А. Сравнительный анализ принципов венчурного финансирования и финансового оздоровления // Вестн. АГТУ. – 2005. – № 4 (27). – С. 147–154.
10. Sohl J. «The Angel Investor Market in 2009: Holding Steady but Changes in Seed and Startup Investments», Center for Venture Research, March 31, 2010.

Сочетание сценарного прогнозирования с процедурами динамического ранжирования экспертов при оценке кредитного риска заемщика – физического лица в банке

В статье рассмотрены методы, применяемые кредитными организациями при оценке кредитного риска потенциальных заемщиков. Особое внимание уделено скоринговым моделям и их недостаткам, исследованы методы, основанные на сочетании сценарных подходов с процедурами динамического ранжирования экспертов в зависимости от степени достоверности их прошлых прогнозов. Исследованные методы предлагается использовать в альтернативных методиках анализа заемщиков, учитывающих субъективные характеристики заемщиков и изменения в экономике.

The article covers the methods of potential debtors credit risk estimation used by credit organizations. Particular attention is paid to scoring models and its disadvantages. Methods based on the combination of scenario approaches and dynamic expert ranking depending on their past forecasts reliability are used in this article. It is suggested to use the researched methods in the alternative methodologies of analyzing the debtor, that take into consideration subjective characteristics of debtors and changes in the economics.

Ключевые слова: скоринговая модель, сценарное прогнозирование, оценка потенциального заемщика, экспертная оценка.

Key words: scoring model, scenario analysis, potential debtor estimation, expert assessment.

Кредитование физических лиц в последние годы стало одним из приоритетных направлений деятельности банков, так как по сравнению с кредитованием юридических лиц позволяет достигать большую доходность, в том числе за счет большей диверсификации вложений. В связи с однородностью предложений разных банков рынок кредитования физических лиц характеризуется высокой конкуренцией за заемщика. Конкурентным преимуществом в данном случае для банка может стать способ оценки кредитоспособности заемщика, позволяющий ускорить процедуру принятия решения и улучшить качество кредитного портфеля. Задача данной статьи показать, как сценарное прогнозирование и процедуры динамического ранжирования экспертов могут применяться при оценке кредитоспособности заемщика физического лица в банке.

Анализ практики российских банков показывает, что, несмотря на различия в конкретной реализации того или иного этапа методики оценки кредитоспособности, подход в целом единый и включает следующие этапы: 1) оценка социально-демографического профиля заемщика; 2) оценка его кредитной истории заемщика; 3) определение индивидуальных параметров кредитования.

На текущий момент в большинстве банков отсутствуют какие-либо автоматизированные системы, выполняющие этапы 1 и 2, оценка социально-демографического профиля заемщика и его кредитной истории осуществляется с привлечением андеррайтера (эксперта), поэтому скорость и качество (в т.ч. объективность) оценки зависит от опыта, компетентности андеррайтера. В большинстве случаев квалифицированный андеррайтер осуществляет оценку заемщика качественнее, чем автоматизированная система. Основным недостатком такого подхода является скорость принятия решения, особенно в условиях большого потока заемщиков.

С недавнего времени банки начали использовать автоматизированные системы скоринга (от английского *score* – подсчет, вычисление). Скоринговая система – это математическая или статистическая модель, которая взвешенной сумме определенных характеристик ставит в соответствие интегральный показатель (*score*), обычно система выстраивается таким образом, что чем выше интегральный показатель заемщика, тем выше оценивается его надежность. На основе интегрального показателя банк может упорядочить своих клиентов по степени возрастания кредитоспособности. Интегральный показатель каждого клиента сравнивается с неким числовым порогом (линией раздела, баллом отсека), и заемщикам с интегральным показателем выше этой линии выдается кредит, а клиентам с интегральным показателем ниже этой линии – нет.

Основная сложность данного подхода заключается в определении, какие характеристики следует включать в модель и какие весовые коэффициенты должны им соответствовать. Первоначально характеристики, входящие в модель, задавались экспертным путем. В статистике идеи классификации популяции на группы были разработаны Фишером [2] в 1936 г. на примере растений. В 1941 г. Дэвид Дюрэн [1] впервые применил данную методику к классификации кредитов на «плохие» и «хорошие». Методы классификации включают в себя, например, линейную (многофакторную) и логистическую регрессии, байесовский подход, методы линейного программирования, деревья классификаций и т. д. В качестве характеристик чаще всего используются социально-демографические показатели и поведенческая характеристика заемщика (информация о прошлой кредитной истории и запросы на получение кредитов).

Цели использования скоринговых моделей:

- определение степени риска (типа) заемщика, например, выделение «черной», «серой», «белой» зон, заемщику с типом «черная» зона кредит не выдается, с типом «белая» – кредит выдается на первоначальных условиях, а клиентам с типом «серая» зона кредит выдается на измененных условиях, например, снижается сумма кредита, к процентной ставке добавляется премия за риск, часто такие клиенты рассматриваются индивидуально андеррайтерами;
- определение вероятности невозврата кредита (каждому размеру интегральной оценки ставится в соответствие определенная вероятность невозврата кредита), на основании сравнения полученной вероятности с эталонным значением (которое устанавливается экспертом банка). Банк может формировать портфели однородных ссуд с заданной вероятностью дефолта.

Методология скоринговых моделей переживает в России настоящий бум в последние несколько лет в связи с распространением бюро кредитных историй (БКИ), которые являются поставщиками информации о поведенческих характеристиках клиента и систем «фронт-офис», являющихся накопителем информации о социально-демографических параметрах заемщика. Однако наличие технической возможности накопления необходимых данных не позволяет коммерческим банкам самостоятельно разрабатывать скоринговые модели, что связано, во-первых, с недостатком квалифицированных в этой области кадров, а во-вторых, с наличием ряда проблем, возникающих на этапе разработки скоринговой модели: неправильная её спецификация; недостаточный объем выборки заемщиков, на которой строится модель; плохая формализация данных; преобладание некоторого одного типа заемщиков в выборке, недостаточное количество ненадежных клиентов.

Поэтому на текущем этапе банки используют готовые скоринговые модели, разработанные БКИ, например, «Национальным бюро кредитных историй», «Эквифакс Кредит Сервисиз» и «Объединенным кредитным бюро».

Не умоляя преимуществ данной методологии, хочется отметить, что не все участники рынка осознают следующие проблемы скоринговых моделей:

1) скоринг носит дискриминационный характер, так как он на основе набора характеристик (переменных), связанных с ненадежностью или с надежностью клиента, классифицирует заемщика в некоторую группу клиентов с аналогичными формальными признакам, таким образом, если человек по формальным признакам близок к группе с плохой кредитной историей, то ему кредит не дадут,

хотя какая-то доля из клиентов, попавших в эту группу, могут быть хорошими заемщиками;

2) построение модели основывается на данных о поведении клиентов в некоторых условиях, не учитывается тот факт, что его поведение может изменяться при изменении социально-экономических условий;

3) построение модели основывается на данных о клиентах, получивших кредит, т. е. в модели не учитываются клиенты, которым в кредите было отказано, но какая-то часть из них могла бы оказаться вполне приемлемыми заемщиками.

Перспективным усовершенствованием предсказательной силы скоринговой модели может стать использование сценариев будущего развития характеристик, существенно влияющих на поведение (возврат долга) заемщика, которые могут быть включены или не включены в модель для уточнения интегрального показателя заемщика. Речь идет о прогнозировании с помощью экспертов вероятности изменения ряда характеристик, которые повлияют на изменение величины интегрального показателя клиента. Использование такого подхода позволит устранить проблемы 1 и 2.

Сформулируем математическое описание предложенной модификации. Пусть потенциальный заемщик банка в некоторый момент t_0 характеризуется некоторым индивидуальным набором показателей, из которых образован вектор признаков $x^0 = (x_1^0, \dots, x_n^0)$. На основании анализа вектора x^0 автоматизированная система присваивает клиенту интегральный показатель $I^0 = \varphi(x^0)$. Функция φ отражает функциональную зависимость между вектором x^0 и интегральным показателем клиента I^0 . Возврат долга данным заемщиком будет зависеть не только от размера интегрального балла I^0 , известного на момент принятия решения о выдаче кредита, но и от интегрального балла заемщика, который может сложиться на планируемую дату погашения кредита. Поэтому задача банка – рассчитать уточненный интегральный балл заемщика, на основании которого будет приниматься решение о выдаче кредита. Предположим, что к моменту времени t_1 (дата возврата кредита) все характеристики, кроме x_l и x_k , постоянны. Пусть характеристика x_l может принимать r значений – x_{l1}, \dots, x_{lr} , относительно характеристики x_k предполагается, что она может принимать s значения x_{k1}, \dots, x_{ks} , также предполагается, что характеристики x_l и x_k являются независимыми. В качестве примера можно считать, что x_l – это семейное положение заемщика, а x_k – это диапазон совокупного объема дохода заемщика. Тогда если $r = 2$, а $s = 4$, то в момент времени t_1 инте-

гральный показатель заемщика может принять одно из восьми значений (рис. 1).

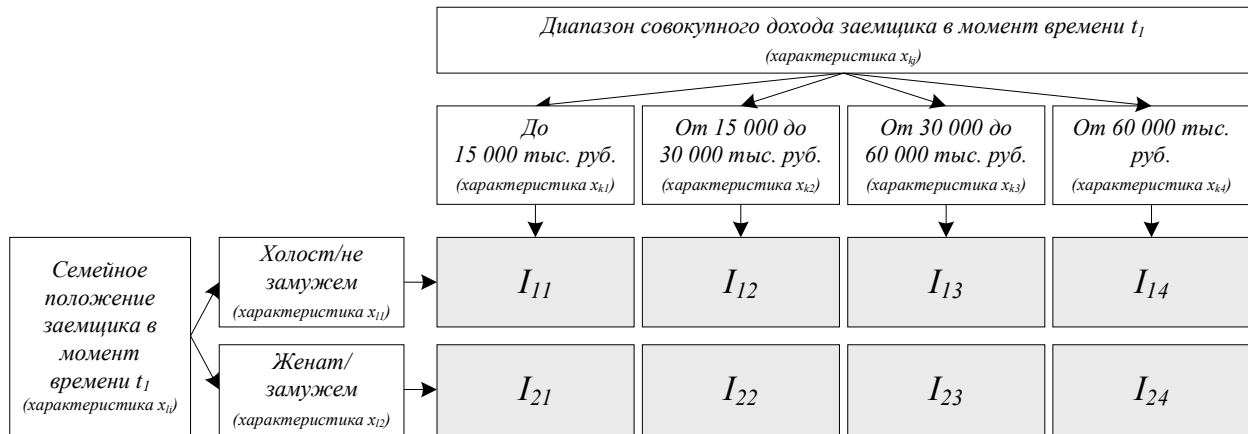


Рис. 1. Возможные величины интегрального показателя заемщика в момент времени t_1

Предположим, что решение о выдаче кредита принимается с помощью автоматизированной системы, которая учитывает m мнений экспертов относительно вероятности, что в момент времени t_1 характеристика клиента x_i примет некоторое из r возможных значений, тогда будем записывать такую вероятность как

$$p_{li}^M = P^M(x_{li}), \quad (1)$$

где $i = 1 \dots r$, $M = 1 \dots m$, $p_{li}^M \geq 0$, $p_{l1}^M + \dots + p_{lr}^M = 1$.

Также система имеет m мнений экспертов относительно вероятности, что в момент времени t_1 характеристика клиента x_k примет некоторое из s возможных значений, тогда будем записывать такую вероятность как

$$p_{kj}^M = P^M(x_{kj}), \quad (2)$$

где $j = 1 \dots s$, $M = 1 \dots m$, $p_{kj}^M \geq 0$, $p_{k1}^M + \dots + p_{ks}^M = 1$.

Тогда вероятность, по мнению эксперта m , что в момент времени t_1 характеристика x_i примет значение x_{li} , а характеристика x_k – значение x_{kj} определяется как

$$p_{ij}^M = p_{li}^M \cdot p_{kj}^M. \quad (3)$$

Имея вероятности (1), (2) и (3) можно получить ожидаемое m -экспертное значение интегрального показателя в момент времени t_1 , оно будет

$$I_M^1 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^s p_{ij}^M \cdot I_{ij}^1, \quad (4)$$

где I_{ij}^1 – интегральный показатель заемщика в момент времени t_1 при условии, что характеристика x_l принимает значение x_{li} и характеристика x_k – значение x_{kj} .

На основании ожидаемых интегральных показателей m экспертов можно получить итоговое ожидаемое значение интегрального показателя заемщика:

$$I^1 = \sum_{M=1}^m w_M \cdot I_M^1, \quad (5)$$

где w_M – вес мнения каждого из m экспертов, $M = 1 \dots m$, $w_M \geq 0$, $w_1 + \dots + w_m = 1$.

Автоматизированная система принимает решение о выдаче кредита на основании интегрального показателя заемщика в момент времени t_0 и ожидаемого значения интегрального показателя в момент времени t_1 , а также соответствующих им вероятностей дефолта или на основании интегрированного показателя, построенного с помощью I^0 и I^1 (например, $I^{umm.} = \min\{I^0, I^1\}$) и соответствующей ему вероятности дефолта. Критерий (линия отсечения) определяется банком индивидуально с учетом допустимого для себя уровня риска.

Существенное влияние на ожидаемое значение интегрального показателя (5) оказывают весовые коэффициенты экспертов – w_M , уделим их определению особое внимание. Весовые коэффициенты отражают степень доверия к мнению некоторого эксперта. Первоначально, если доверие ко всем m экспертам одинаково, то весовые коэффициенты всех экспертов равны $\frac{1}{m}$. По мере работы системы степень доверия к мнению эксперта m будет зависеть от точности его прошлых прогнозов, поэтому чем меньше отклоняется ожидаемое значение интегрального показателя по мнению эксперта M от фактически сложившегося в момент времени t_1 , тем больший весовой коэффициент присваивается M эксперту. Поэтому периодически (по мере накопления статистической информации) необходимо корректировать веса экспертов. Эта процедура включает несколько этапов:

Этап 1. Ранжирование экспертов в порядке убывания частоты (t_M) соответствия их прогнозов фактически реализовавшемуся значению интегрального показателя $T = \{t_u \geq t_v; u, v \in \{1 \dots m\}; t_u, t_v \leq 1\}$

Этап 2. Определение t_0 – эталонного значения частоты соответствия прогноза эксперта фактически реализовавшемуся значению интегрального показателя.

Этап 3. Определение множеств индексов экспертов $J_1 = \{i, t_i \geq t_0, i \in \{1 \dots m\}\}$ и $J_2 = \{i, t_i < t_0, i \in \{1 \dots m\}\}$.

Этап 4. Уменьшение весовых коэффициентов экспертов из множества J_2 на величину $\varepsilon_i, i \in J_2, \varepsilon_i \leq w_i$ и корректировка весовых коэффициентов экспертов из множества J_1 так, чтобы $w_1 + \dots + w_m = 1$.

Результаты выполнения четвертого этапа процедуры корректировки весов экспертов зависят от методов, на основании которых будут определены величины ε_i , где i – это индексы экспертов из множества J_2 и способов, с помощью которых будет распределена величина $E = \sum_{i \in J_2} \varepsilon_i$ по весам экспертов, входящих в группу J_1 . В зависимости от выбранных методов веса экспертов могут корректироваться очень сильно, вплоть до исключения мнений некоторых экспертов, а могут лишь незначительно перераспределяться. Это будет зависеть от частоты (t_M) соответствия их прогнозов фактически реализовавшемуся значению интегрального показателя. Величины ε_i могут определяться следующим образом:

- 1) $\varepsilon_1 = \varepsilon_3 = \dots = \varepsilon_i = \min_i w_i, i \in J_2$;
- 2) $\varepsilon_1 = \varepsilon_3 = \dots = \varepsilon_i = a, 0 \leq a \leq \min_i w_i, i \in J_2$;
- 3) $\varepsilon_1 = w_1, \varepsilon_3 = w_3, \dots, \varepsilon_i = w_i, i \in J_2$;
- 4) $\varepsilon_1 = a_1, \varepsilon_3 = a_3, \dots, \varepsilon_i = a_i, 0 \leq a_i \leq w_i, i \in J_2$.

Распределение веса $E = \sum_{i \in J_2} \varepsilon_i$ между весами экспертов из множества J_1 может производиться равномерно, увеличивая веса экспертов на одинаковую величину, равную $\frac{E}{s}$, где s – количество экспертов в множестве J_1 , либо дифференцированно, увеличивая веса экспертов с большей частотой соответствия прогноза фактически реализовавшемуся значению интегрального показателя на большую долю E .

Использование рассмотренного метода позволит улучшить качество оценивания кредитоспособности заемщика и частично снять недостатки скоринговых моделей, рассмотренные выше, за счет учета вероятностей перехода клиента из одного профиля с точки зрения набора характеристик в другой, при этом в качестве характеристики могут быть рассмотрены параметры внешней среды.

Недостатком и преимуществом этого метода является использование экспертов: наличие эксперта, с одной стороны, позволяет скорректировать решение автоматизированной системы и обучить

ее, а с другой – может привести к необоснованному отказу или одобрению кредита. Перспективным автору представляется исследование возможности использования в качестве экспертов математических моделей или алгоритмов, способных прогнозировать вероятности изменения отдельных характеристик. Дальнейшее развитие метода будет связано с разработкой таких алгоритмов.

Список литературы

1. Durand D. Risk elements in consumer installment financing // National Bureau of Economic Research. – 1941. – 163 p.
2. Fisher R.A. The Use of Multiple Measurements in Taxonomic Problems // Annals of Eugenics. – 1936. – № 7. – P. 179–188.

Налоговое стимулирование проектного финансирования инноваций

В статье рассматриваются инструменты налогового стимулирования инновационной деятельности непосредственных участников инновационного процесса (кроме резидентов технико-внедренческих особых экономических зон). Анализируется влияние налоговых льгот на эффективность инновационных проектов и стимулирование проектного финансирования в России.

In the article the tools of tax stimulation of the innovation activity of the directly involved participants of the innovation process (except for residents of the technology-innovative special economic zones) re considered. The influence of tax concessions on the effectiveness of innovative projects and stimulation of the project financing in Russia.

Ключевые слова: налоговое стимулирование, налоговые льготы, инновационные проекты, проектное финансирование.

Key words: tax stimulation, tax concessions, innovation projects, project financing.

В условиях преодоления финансового кризиса в стране, падения доверия иностранных инвесторов к гарантиям российских финансовых институтов и снижения рейтинга страны среди потенциальных инвесторов необходимы новые инструменты и способы привлечения финансовых средств инвесторов. Решением этих проблем становится проектное финансирование.

Характерной особенностью проектного финансирования является привлечение широкого круга источников финансового обеспечения инвестиционного проекта (собственные средства, средства, мобилизуемые на финансовых рынках, банковские кредиты, бюджетные средства), которые предоставляются в форме кредитов, субсидий, гарантий. Проектное финансирование может осуществляться с использованием лизинга. Положительный результат при его использовании зависит от следующих факторов:

- динамики денежных потоков, идущих на погашение долга;
- графика погашения кредитов;
- системы коммерческих обязательств, контрактов;
- количества и качества экспертной работы;
- системы распределения рисков;
- экономической и политической стабильности.

Один из основных методов стимулирования инновационной деятельности – создание благоприятных налоговых условий через механизм предоставления организациям, осуществляющим инновационную деятельность, различных дополнительных налоговых льгот и преференций.

Можно выделить следующие существующие в настоящее время инструменты налоговых льгот и преференций для организаций, осуществляющих инновационную деятельность (кроме резидентов технико-внедренческих особых экономических зон):

- освобождение от НДС реализации НИОКР;
- освобождение от НДС передачи исключительных прав и прав на основе лицензионного договора;
- освобождение от налога на прибыль средств целевого финансирования;
- признание части отчислений расходами на НИОКР;
- применение повышающих коэффициентов амортизации основных средств;
- применение повышающего коэффициента для расходов по НИОКР;
- предоставление инвестиционного налогового кредита.

Данные инструменты налоговых льгот, стимулирующих инновационную деятельность организаций – непосредственных участников инновационного процесса – могут быть классифицированы на три группы:

- 1) инструменты налоговых льгот по налогу на добавленную стоимость (табл. 1);
- 2) инструменты налоговых льгот по налогу на прибыль организаций;
- 3) инвестиционный налоговый кредит.

Следует обратить внимание, что научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, реализация которых освобождается от уплаты НДС, в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации должны отвечать критериям инновационности видов деятельности. При этом в Налоговом кодексе РФ уточняется, что:

- 1) под новой технологией понимается способ объединения физических, химических, технологических и других процессов с трудовыми процессами в целостную систему, производящую новую продукцию (товары, работы, услуги);
- 2) создаваемые на базе НИОКР опытные, не имеющие сертификатов соответствия образцы машин, оборудования, материалов должны соответствовать следующим требованиям: обладать характерными для нововведений принципиальными особенностями; не должны быть предназначены для реализации третьим лицам.

Инструменты налоговых льгот по налогу на добавленную стоимость

Наименование льготы	Источник	Условия предоставления
1. Освобождение от НДС реализации НИОКР	Налоговый кодекс РФ, ст. 149, пп. 16 и 16.1	По НИОКР, относящихся к созданию новых или усовершенствованию существующих видов продукции и технологий, если в состав НИОКР включаются следующие виды деятельности: <ul style="list-style-type: none"> - разработка конструкции инженерного объекта или технической системы; - разработка новых технологий; - создание опытных образцов машин, оборудования, материалов, не предназначенных для реализации третьим лицам; - осуществляемые учреждениями образования и научными организациями на основе хозяйственных договоров; - осуществляемые за счет средств бюджетов и указанных в НК РФ специальных фондов
2. Освобождение от НДС передачи исключительных прав и прав на основе лицензионного договора	Письмо Минфина России от 18.08.2008 № 03-07-07/79); Письмо Минфина России от 03.02.2009 № 03-07-07/04; Налоговый кодекс РФ, ст. 149, пп. 26, п. 2	Распространяется на: <ul style="list-style-type: none"> - изобретения; - полезные модели; - промышленные образцы; - программы для электронно-вычислительных машин; - базы данных; - топологии интегральных микросхем; - секреты производства (ноу-хау)
3. Освобождение от НДС части выручки, направляемой на формирование фондов финансирования НИОКР	Налоговый кодекс РФ, ст. 262, п. 3	Отчисления размером до 1,5 % дохода (валовой выручки) налогоплательщика могут признаваться как расходы на НИОКР, если они идут на формирование Российского фонда технологического развития или иных фондов финансирования НИОКР

По мнению некоторых экономистов [4], льгота, связанная с освобождением от НДС передачи исключительных прав и прав на основе лицензионного договора, ориентирована на реализацию конечного результата инновационной деятельности – патента, товарного знака и т. п., непосредственно не связана со стимулирова-

нием инновационной деятельности и таит в себе риски потерь для бюджетной системы Российской Федерации, так как лицензионные договоры на право использования объектов интеллектуальной собственности широко применяются в схемах налоговой оптимизации.

Инструменты налоговых льгот по налогу на прибыль организаций представлены в табл. 2.

Таблица 2

Инструменты налоговых льгот по налогу на прибыль организаций

Наименование льготы	Источник	Условия предоставления
1. Освобождение от налога на прибыль средств целевого финансирования	Налоговый кодекс РФ, ст. 251, пп. 14, п. 1	Не учитываются как доходы средства целевого финансирования, полученные из фондов поддержки научной или научно-технической деятельности, таких как: - Российский фонд фундаментальных исследований; - Российский фонд технологического развития; - Федеральный фонд производственных инноваций; - другие фонды поддержки научной и (или) научно-технической деятельности, зарегистрированные в порядке, предусмотренном законодательством
2. Уменьшение налогооблагаемой базы за счет применения повышающих коэффициентов амортизации	Налоговый кодекс РФ, ст. 259.3, пп. 2, п. 2	В отношении имущества, используемого организациями в своей научно-технической деятельности возможно применение повышающего коэффициента не выше 3
3. Уменьшение налогооблагаемой базы за счет единовременного списания первоначальной стоимости объекта основного средства	Налоговый кодекс РФ, ст. 258, п. 9	Разрешается организациям одновременно списывать до 10 % (в отношении основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам, – до 30 %) первоначальной стоимости объекта основного средства при вводе оборудования в эксплуатацию
4. Уменьшение налогооблагаемой базы за счет использования повышающего коэффициента к расходам по НИОКР	Налоговый кодекс РФ, ст. 262, п. 2; Постановление Правительства Российской Федерации от 24.12.2008 № 988	Организации, несущие расходы по НИОКР, входящим в состав утвержденного Постановлением Правительства Российской Федерации от 24.12.2008 № 988, вправе применять повышающий коэффициент и учитывать в расходах на определенные виды НИОКР (в том числе не давшие положительного результата) затраты, в 1,5 раза превышающие сумму фактически осуществленных расходов

Как показывает анализ нормативных документов, регулирующих предоставление налоговых льгот по налогу на прибыль организаций, следует:

- во-первых, что Постановлением Правительства РФ от 24.12.2008 г. № 988 «Об утверждении Перечня научных исследований и опытно-конструкторских разработок» утверждены особые виды НИОКР, затраты по которым разрешено не только включать в расчет налога на прибыль, но и увеличивать в 1,5 раза. Правомерность применения повышающего коэффициента по окончании налогового периода необходимо подтвердить, для чего к декларации по налогу на прибыль прикладывается научный или технический отчет по каждому проекту, форма которого произвольна;

- во-вторых, в отношении имущества, используемого организациями в своей научной и инновационной деятельности, возможно применение повышающих коэффициентов амортизации, что позволяет высвободить денежные средства на пополнение основных фондов в более короткий период.

Учитывая специфику машиностроительной отрасли, особенно высокую скорость старения инновационных идей, данная мера является весьма значимой и оказывает позитивное воздействие на процесс обновления основных фондов предприятий.

Следует отметить, что с 2012 г. расходы на НИОКР признаются в налоговом учете единовременно. При этом условием их признания является завершенность НИОКР или их отдельных этапов (подписание акта сдачи-приемки).

Среди общих механизмов стимулирования инновационной деятельности можно выделить инвестиционный налоговый кредит. Инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Условия предоставления инвестиционного налогового кредита регулируются ст. 66-67 Налогового кодекса Российской Федерации.

Предоставление инвестиционного налогового кредита дает организации право в течение определенного периода времени перечислять свои налоговые платежи не в полном размере. Сумма отложенного таким образом налогового обязательства и есть сумма инвестиционного налогового кредита.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль организаций, а также по региональным и местным налогам. Срок возможной отсрочки – от одного года до пяти лет.

Правом обратиться за получением инвестиционного налогового кредита наделены компании инновационной сферы, если они:

- осуществляют НИОКР или проводят техническое перевооружение собственного производства;
- занимаются внедренческой деятельностью;
- создают новые материалы и технологии или совершенствуют уже существующие;
- осуществляют инвестиции в создание объектов, которые имеют наивысший класс энергетической эффективности либо высокую энергетическую эффективность, в соответствии с Перечнем, утвержденным Правительством РФ от 12.07.2011 г. № 562.

Алгоритм использования инвестиционного налогового кредита включает следующие этапы:

1) организация заключает с контролирующими финансовыми органами договор об инвестиционном налоговом кредите, в котором определяется индивидуальный порядок уменьшения налоговых платежей и размер процентной ставки за пользование инвестиционным налоговым кредитом;

2) каждый отчетный период организация начисляет налог, но при этом перечисляет его в сокращенном размере, но не менее 50 % причитающейся к уплате суммы;

3) уменьшение производится по каждому платежу до тех пор, пока отложенная сумма налога не станет равной сумме кредита, предусмотренной договором;

4) постепенное погашение налоговых обязательств и выплата процентов за предоставленную рассрочку.

Размер возможного инвестиционного налогового кредита зависит от основания его получения (табл. 3).

Таблица 3

Основания получения инвестиционного налогового кредита и его размер

Основания получения инвестиционного налогового кредита	Размер инвестиционного налогового кредита	Норма НК РФ
- Научно-исследовательские или опытно-конструкторские работы; - техническое перевооружение собственного производства	100 % стоимости приобретенного организацией оборудования, используемого исключительно для этих целей	Пп. 1 п. 2 ст. 67
Внедренческая или инновационная деятельность, в том числе: - создание новых или усовершенствование применяемых технологий; - создание новых видов сырья или материалов	Определяется по соглашению между уполномоченным органом и организацией	Пп. 2 п. 2 ст. 67

По мнению специалистов, инвестиционный налоговый кредит по срокам предоставления должен иметь тесную связь со сроками реализации инновационного и инвестиционного проектов. Причем предоставление инвестиционного налогового кредита, во-первых, должно быть увязано с расчетами доходов, которые могут быть получены при реализации инновационного проекта, а во-вторых, может быть увязано с другими видами налоговых льгот, например, снижение ставки налога на прибыль и пр.

Условия предоставления инвестиционного налогового кредита предприятиям, действующим на территории Санкт-Петербурга, регламентированы законом Санкт-Петербурга от 12 июля 2002 г. № 316-28.

В соответствии с данным законом инвестиционный налоговый кредит по налогу на имущество организаций может быть предоставлен как по одному, так и по нескольким инвестиционным проектам при соблюдении следующих условий [6]:

- наличие средств, предусмотренных в бюджете Санкт-Петербурга на цели предоставления инвестиционных налоговых кредитов по налогу на имущество организаций;
- отсутствие в отношении организации процедур банкротства;
- отсутствие у организации задолженности по налогам и сборам, пеням и штрафным санкциям перед бюджетами всех уровней.

Инвестиционный налоговый кредит по налогу на имущество организаций в соответствии с законом Санкт-Петербурга № 316-28 может быть предоставлен на срок от одного года до десяти лет. Размер процентной ставки за пользование инвестиционным налоговым кредитом по налогу на имущество организаций устанавливается в пределах от одной восьмой до одной целой ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации.

Предельный размер средств, направляемых на цели предоставления инвестиционных налоговых кредитов по налогу на имущество организаций, устанавливается законом Санкт-Петербурга о бюджете Санкт-Петербурга на очередной финансовый год. При этом преимущественное право на получение инвестиционного налогового кредита имеют организации, инвестиционные проекты которых предусматривают:

- наименьший период возврата полученных средств;
- наибольшее число вновь создаваемых рабочих мест в расчете на один рубль предоставленного инвестиционного налогового кредита;
- наибольший размер налоговых поступлений в бюджет Санкт-Петербурга от реализации проекта в расчете на один рубль предоставленного инвестиционного налогового кредита.

Не менее значимым фактором, стимулирующим инновационную деятельность, является наличие налоговых льгот для коммерческих банков при осуществлении ими кредитования инновационного бизнеса.

По мнению ряда российских экономистов, основной проблемой в области налогообложения кредитных организаций является отсутствие действенного механизма, направленного на стимулирование инвестиций банков в реальный сектор экономики. Объективно максимальная эффективность инновационных вложений может обеспечиваться только при условии их доступности широкому кругу субъектов рынка.

Предоставляя льготы банкам, осуществляющим кредитование организаций инновационного типа, необходимо создать преимущества в порядке налогообложения как доходов, полученных от осуществления такой деятельности, так и понесенных расходов.

При этом льготный режим налогообложения предлагается применять при одновременном соблюдении следующих условий:

- не менее 50 % кредитного портфеля банка предоставляется организациям инновационного типа при сроке выдачи кредита не менее 12 месяцев;
- не менее 25 % налогооблагаемых доходов получено от осуществления кредитования организаций инновационного типа.

Привлекая средства под рыночные ставки процентов, банк неизбежно несет затраты по признанию соответствующих процентных расходов на обслуживание привлеченных кредитов, которые не всегда можно отнести на расходы, учитываемые при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль, в силу отсутствия сопоставимых обязательств. Следует заметить, что банковские ставки по проектному финансированию, как правило, на 1–2 % выше, чем по среднесрочному кредиту на инвестиционные цели.

С целью усиления налогового стимулирования кредитования инновационных проектов предлагается ввести коэффициенты, позволяющие относить на затраты больший уровень процентов по долговым обязательствам. Среди специалистов в области налогового регулирования существуют различные точки зрения относительно увеличения лимита отнесения банковских процентов от 15-процентного увеличения до признания процентов в полном объеме [2].

В настоящее время существуют определенные благоприятные условия для осуществления финансирования инновационных проектов различного уровня, что определяет высокую значимость проектного финансирования в развитии экономики. Проектное финансирование является важным продуктом в портфеле предло-

жения таких крупных банков, как Сбербанк России, МДМ-банк, Банк ЗЕНИТ и др.

Предложенные меры будут способствовать привлечению специализированными инвестиционными банками кредитных ресурсов для последующего финансирования инновационной деятельности.

Использование инструментов налогового стимулирования инновационной деятельности в проектном финансировании инноваций имеет следующие положительные эффекты.

- во-первых, снижает совокупный риск инновационного проекта, в том числе риски кредитора и заемщика за счет гарантирования части денежного потока при реализации проекта;

- во-вторых, повышает финансовую реализуемость инновационного проекта, так как расширяет финансовые возможности его реализации; в данном аспекте инструменты налогового стимулирования инноваций могут рассматриваться как один из методов финансирования инновационных проектов на ранних стадиях их реализации;

- в-третьих, повышает эффективность инновационного проекта (NPV, PI, IRR), ускоряет срок его окупаемости, что обусловлено увеличением генерации положительных денежных потоков на начальных этапах его реализации;

- в-четвертых, способствует сокращению как информационной, так и кредитной стадии проектного финансирования за счет более прозрачной структуры денежных потоков, генерируемых проектом, и его элементов;

- в-пятых, повышает роль такого источника финансирования инноваций, как амортизация.

В мировой практике инструмент налоговых льгот не рассматривается самостоятельным для регулирования инновационных процессов, он встроен в систему мер, таких как прямое бюджетное финансирование, частные и государственные гранты, создание государственных корпораций с государственным участием, субсидирование процентных ставок, амортизационная политика, таможенные преференции, государственные гарантии, государственный заказ [2].

Главным принципом предоставления налоговых льгот в развитых зарубежных странах является их предоставление не научным организациям, а предприятиям и инвесторам. Налоговые льготы и конкуренция обеспечивают высокий спрос на исследования и инновации. Регулярный пересмотр налоговых льгот и условий их предоставления позволяют государству целенаправленно стимулировать инновационную активность в приоритетных отрас-

лях, влиять не только на структуру и численность научных и инновационных организаций, но главное – на структуру производства.

Примечательно, что в ряде стран стимулы превышают инвестиции. Например, в Австралии налоговая льгота составляет 150 % инвестиций, в Бельгии – 110 %. В большинстве же стран (Канаде, США, Японии, Франции, Италии и др.) предусматривается 100-процентное исключение из облагаемого налогом дохода затрат на инновации [5].

Таким образом, из широкого арсенала мер налогового стимулирования инновационной деятельности, выработанных в этой области мировой практикой, необходимо выбрать наиболее адекватные нынешней ситуации и российской специфике. Наиболее важными представляются три основных метода: налоговое стимулирование, стимулирование через амортизационную политику (в том числе как части налоговой политики, так и самостоятельный механизм), прямые бюджетные дотации организациям, осваивающим новые виды продукции.

Список литературы

1. Беспалов М.В. Анализ основных приоритетов российской налоговой политики в современных экономических условиях // *Налоги*. – 2010. – № 1.
2. Гордеева О.В. Инструменты налогового регулирования инновационной деятельности // *Налоги (газета)*. – 2009. – № 48.
3. Дыдыкин А.В. Банковские риски как элемент управления финансовой стабильностью // *Финансы и кредит*. – 2011. – № 2.
4. Кочергин А. Инновационная деятельность: налоговые льготы и преференции // *Финансовая газета*. – 2011. – № 7.
5. Кулагин А.С., Леонтьев Л.И. О стимулировании инновационной деятельности // *недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование* – 2010. – № 1.
6. Закон Санкт-Петербурга от 12 июля 2002 г. № 316-28 «Об инвестиционном налоговом кредите».
7. Налоговый кодекс Российской Федерации.

Теоретические подходы к воспроизводству основных фондов

В статье исследованы теоретические основы воспроизводства основных фондов. Представлена история вопроса, обоснована необходимость нового уточнения категорий процесса воспроизводства основных фондов с целью выявления его роли в условиях реформирования экономики и самофинансирования хозяйствующих субъектов.

The article covers the study of the theoretical grounds of the reproduction of the basic assets. The history of the issue is presented. The author substantiates the necessity of giving more precise definition to the categories of reproduction process in order to identify the role of the reproduction of basic assets in the conditions of reforming the economy and self-financing economic entities.

Ключевые слова: процесс воспроизводства, стадии воспроизводства основных фондов, потребительская стоимость.

Key words: the process of reproduction, the stage of the reproduction of basic assets, consumer value.

Начиная с ранних этапов становления экономической науки (первая четверть XX в.), учёные уделяют большое внимание вопросу обеспечения процесса воспроизводства основных фондов.

Особенность функционирования основных фондов, связанная с сохранением в течение длительного времени их натуральной формы с одновременным изменением стоимости, вызывает необходимость раскрытия сущности воспроизводственного процесса, так как он играет важнейшую роль для обновления средств производства.

Рациональная организация и планирование средств производства – одно из важнейших условий быстрого подъёма всех отраслей народного хозяйства, повышения его эффективности. «Экономические эпохи, – писал К. Маркс, – различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда. Средства труда не только мерило развития человеческой рабочей силы, но и показатель тех общественных отношений, при которых совершается труд» [8].

В зависимости от исторического этапа и общих исследовательских интересов само понятие «процесс воспроизводства» существенно изменялось.

Ф. Кенэ в одной из первых работ по теме общественного воспроизводства – «Экономические таблицы» – этот процесс рассматривал как цикл движения потоков доходов и затрат в отношениях между тремя основными группами участников экономической системы: фермерами, землевладельцами и «бесплодным классом», к которому Кенэ относил ремесленников (поскольку они не создают, а только обрабатывают плоды природы). Валовая ценность, создаваемая сельским хозяйством (производство сельскохозяйственной продукции), компенсирует фермерам «ежегодные авансы», а также потерю стоимости «первоначальных авансов» (износ оборудования, зданий, смерть скота) через покупку новых предметов у ремесленников. Остаток поступает землевладельцам в качестве ренты и расходуется на покупку продуктов земледелия и ремесла. Ремесленники используют полученный доход для покупки сырья и сельскохозяйственной продукции. Цикл замыкается. Данный процесс может быть описан в терминах как денежных, так и натуральных [6].

Следующий значительный шаг был сделан в работах английских экономистов Адама Смита, Томаса Мальтуса и Давида Рикардо.

А. Смит и Т. Мальтус считали, что в системе материального производства существуют некие условия возникновения товарного излишка. Накопление этого излишка в виде материального богатства (и последующее его реинвестирование) является основным источником воспроизводства (сохранения и роста) [4].

Одной из наиболее впечатляющих попыток раскрыть понятие воспроизводственного процесса является учение К. Маркса об обороте и кругообороте, возмещении и воспроизводстве капитала.

Согласно учению К. Маркса, процесс воспроизводства основных фондов проходит последовательно одну стадию за другой: производственную, товарную, денежную и снова производственную (в новой натуральной форме). «То, что придает характер основного капитала части капитальной стоимости, затраченной на средства производства, заключается исключительно в своеобразном способе обращения этой части капитала» [6].

Проблемам теории кругооборота основных фондов посвящены труды современных экономистов: Д.А. Баранова, С.К. Коркина, Ю.И. Любимцева, С.И. Шульмана, Е.Л. Кантора

Ими рассматривается вопрос о том, какая из стадий является исходной и на какой из них осуществляется процесс воспроизводства основных фондов.

Д.А. Баранов [2], С.К. Коркин [4] считают, что исходной стадией движения фондов в воспроизводственном процессе основных фондов является производительная; Ю.И. Любимцев [7] и другие отмечают денежную; и некоторые не уделяют особого внимания этому вопросу. Однако все считают, что главной из названных форм является производственная форма, так как именно в фазе производства создается и формируется продукт и его стоимость, а в процессе обращения идет только смена форм стоимости (потребительской, денежной).

По мнению И.И. Костюковой, «общую фигуру кругооборота основных фондов можно изобразить следующим образом: производственное использование основных фондов (материальный износ) – денежный резерв (амортизация) – возобновление стоимости основных фондов в новых средствах труда (возмещение). Эта схема характеризует движение и смену форм стоимости основных фондов (рисунок) [5].

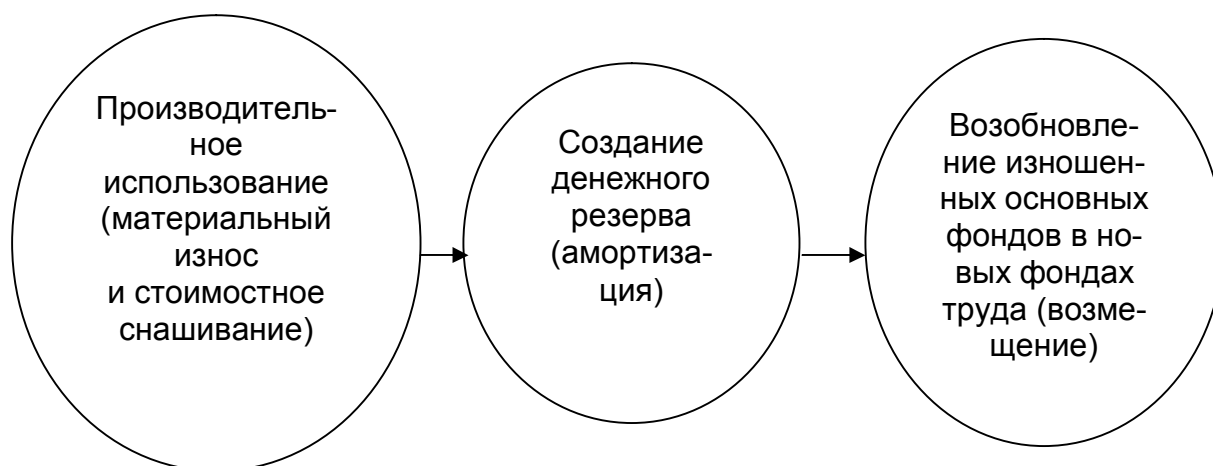


Рисунок. Стадии воспроизводства основных фондов

А.М. Аблеева раскрывает основные особенности, характеризующие в настоящее время оборот и кругооборот капитала.

1. Оборот капитала и его составная часть в виде кругооборота являются одним из основных условий функционирования предприятия, которые обеспечивают генерирование дохода.

2. Оборот капитала характеризуется определенными повторяющимися циклами. Под циклом оборота капитала понимается процесс полного завершения кругооборота отдельных его форм, в результате этого авансированный капитал в процессе экономического использования возвращается к своей исходной форме. Оборот капитала представляется как совокупность постоянно повторяющихся актов его кругооборота.

3. Каждый завершённый кругооборот в своем составе выделяет специфические стадии. Стадия кругооборота характеризует период нахождения капитала в одной из конкретных его форм до начала его трансформации в иную функциональную форму. Особенности экономического использования различных видов капитала определяют специфику отдельных стадий кругооборота [1].

В некоторых научных трудах «процесс воспроизводства» основных фондов включает следующие взаимосвязанные стадии: создание; потребление; амортизация; восстановление и возмещение.

При этом стадии воспроизводства основных фондов разделены на две части. Одна часть – это создание основных фондов, что чаще всего происходит вне предприятия. Создание основных фондов в соответствии с их структурой происходит в двух сферах: в строительной индустрии и машиностроении (в т. ч. в приборостроении). Вторая часть – это стадии, которые осуществляются внутри предприятия.

Начальной стадией воспроизводства основных фондов, которая осуществляется на предприятии, является стадия их приобретения и формирования. Для нового предприятия, которое только создается, процесс формирования означает строительство зданий и сооружений, приобретение оборудования, соответствующего технологическому процессу, стоимости и качеству продукции.

Завершает воспроизводство основных фондов процесс их восстановления или возмещения. Восстановление основных фондов может осуществляться посредством ремонта (текущего, среднего и капитального) за счет амортизационных отчислений, а также путем модернизации и реконструкции [13].

По мнению О.А. Харитончук, «процесс воспроизводства» основных фондов – объективный процесс, весь цикл которого условно подразделяется на три стадии: 1) подготовительная; 2) стадия освоения производственной мощности; 3) эксплуатационная.

Подготовительная стадия – важнейшая в процессе воспроизводства основных фондов, поскольку охватывает проектно-исследовательские работы по созданию новейших технологий. На данной стадии решаются вопросы размещения промышленного производства, выбора места строительства объекта, обоснование мощности и основных технологических параметров предприятия, осуществляется выбор техники и технологии производственных процессов. От того, насколько правильно решены указанные вопросы, зависит эффективность работы вновь создаваемого предприятия. Стадия освоения производственной мощности заключается в освоении проектной мощности вновь введённых и реконструируемых предприятий и является одной из самых важных стадий цикла воспроизводства. Данная стадия включает комплекс организационно-технических мероприятий, направленных на достижение основ-

ных проектных технико-экономических параметров. Она охватывает период времени от момента сдачи объекта в эксплуатацию до момента устойчивого освоения проектной производственной мощности. На эксплуатационной стадии происходит износ основных фондов в процессе их эксплуатации, и по мере постепенной утраты потребительной стоимости осуществляется перенесение стоимости средств труда на изготавливаемую продукцию и накопление амортизационного фонда, в который возвращается стоимость, первоначально авансированная в основные фонды. По окончании данной стадии изношенные основные фонды заменяются, что служит началом нового цикла воспроизводства. Данная стадия воспроизводства основных фондов – наиболее сложная для изучения, что обуславливается, по меньшей мере, тремя обстоятельствами. Во-первых, в состав основных фондов входят объекты, имеющие различные сроки службы, которые изменяются от одного года до двух десятков лет и более. Во-вторых, внутри данной стадии протекают процессы инвестиционного характера, связанные с ремонтом, заменой, модернизацией отдельных объектов основных фондов, техническим перевооружением производства и реконструкцией. В-третьих, в результате научно-технического прогресса осуществляется моральное старение основных фондов, что приводит к сокращению продолжительности эффективного функционирования основных фондов и необходимости замены действующей техники до истечения нормативного срока службы и до наступления физического износа [11].

Д.В. Розов процесс воспроизводства основных фондов рассматривает в виде матрицы, которая отражает во временном аспекте движение капитала, при этом выделяет три стадии: стадия амортизации, стадия возмещения, стадия снашивания [10].

Движение амортизации происходит на всех стадиях процесса воспроизводства (так как амортизационные отчисления производятся ежемесячно) под влиянием снашивания основных фондов (физический, моральный износ), и тем самым происходит процесс возмещения.

Проанализировав существующие точки зрения мы считаем, что основные производственные фонды необходимо рассматривать как единство движения их потребительной, денежной стоимостей.

В процессе производства основные фонды теряют потребительскую стоимость по мере износа (физический и моральный) и не переходят с готовым продуктом из одной сферы производства в другую.

Под физическим износом следует понимать утрату потребительской, денежной стоимостей в процессе эксплуатации основных фондов под воздействием природных, климатических, человеческого факторов.

Моральный износ заключается в том, что средства труда обесцениваются, утрачивают свою стоимость до окончания срока своей физической службы по причинам, не связанным с утратой потребительской стоимости. Это происходит тогда, когда в отраслях, производящих средства труда, удешевляется производство машин, подобных действующим. Средства труда утрачивают свою стоимость и тогда, когда с действующим оборудованием вступают в конкуренцию вновь изобретённые машины лучших конструкций, более производительные, экономически более выгодные. Старые средства труда либо выбывают из производства, так как их применение становится невыгодным, либо их стоимость соответствующим образом снижается. В результате они передают изготовленному продукту относительно меньшую стоимость. Таким образом, моральный износ основных фондов бывает первого и второго рода [3].

Если же рассматривать основные фонды с позиции их денежной стоимости, то они участвуют в процессе создания продукции, передавая свою стоимость на стоимость этого продукта постепенно, частями по мере износа, и принимают форму в виде амортизационного фонда. Полностью же основные фонды принимают денежную форму лишь в тот момент, когда перестают существовать как потребительная стоимость, которая не теряется, а аккумулируется в величине ликвидационной стоимости, отражает остатки вещественного носителя основных фондов. В этот момент они должны быть воспроизведены в новой натуральной форме за счёт амортизационного фонда.

Таким образом, можно утверждать, что процесс воспроизводства основных фондов состоит из характеристики стоимостей: потребительской, денежной (первоначальной, восстановительной, остаточной, ликвидационной). Основные фонды совершают движение в стоимостной и вещественной формах, причём стоимость как бы расслаивается. Одна её часть остаётся фиксированной – потребительская стоимость, а другая часть, соответствующая средней мере снашивания, совершает движение и аккумулируется при завершении кругооборота в фонде амортизации, третья содержит величину ликвидационной стоимости.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что, рассматривая категорию «процесс воспроизводства», необходимо выделить так называемую «предпроизводственную стадию». Это позволит в строго логической форме отразить не только взаимосвязь движения стоимости по стадиям воспроизводства, но и раскрыть характер взаимосвязи отдельных этапов, закономерности движения стоимости основных фондов во времени, тем самым сформировать научно обоснованные предпосылки для своевременного процесса обновления основных фондов. На этой стадии, на наш взгляд, необходимо провести анализ внешней и внутренней среды функционирования основных фондов. Он позволит сформировать

«реальную рыночную стоимость» основных фондов, т. е. оценить макроэкономические и микроэкономические факторы, такие как: уровень инфляции; состояние цен на средства производства; технологические особенности основных фондов; оптимальный выбор сроков полезного использования; методы начисления амортизации; определение остаточной «ликвидационной стоимости» и т. д. Данный этап позволит не только раскрывать процессы перенесения стоимости по стадиям, как рассматривают экономисты и который не противоречит теории воспроизводства, но и формировать качественную информацию, т. е. исходные данные для формирования реальной рыночной стоимости основных фондов, способствующую обновлению основных фондов. Механизм формирования и использования информации на «предпроизводственной стадии» – важное звено общей схемы воспроизводства основных фондов, одновременно выступает инструментом реализации государственной политики хозяйствующих субъектов в области инвестиций.

Таким образом, основной целью процесса воспроизводства должно стать создание для всех экономических субъектов благоприятных условий для простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

Список литературы

1. Аблеева А.М. Механизмы и особенности воспроизводства основного капитала в сельском хозяйстве // Вестн. БГАУ. – 2011. – № 2. – С. 61–66.
2. Баранов Д.А. Теория амортизации и технический прогресс. – М.: Госфиниздат, 1965. – 175 с.
3. Кантор Е.Л., Скворцов В.Н. Вопросы управления современными производственными системами: моногр. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2011. – 208 с.
4. Коркин С. К. Кругооборот основных фондов в социалистическом воспроизводстве. – Казань: Казан. ун-т, 1990. – 200 с.
5. Костюкова Е.И. Амортизация как инструмент управления основными средствами сельскохозяйственных предприятий: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: Ставрополь, 2000. – 192 с.
6. Лукша П.О. Самовоспроизводство в эволюционной экономике. – СПб.: Алетейя, 2009. – 208 с.
7. Любимцев Ю.И. Цикл воспроизводства и амортизации основных фондов. – М.: Экономика, 1973. – 174 с.
8. Маркс К. Сочинения. – 2-е изд. – Т. 23. – М.: Политиздат, 1961. – 907 с.
9. Маркс К. Сочинения. – 2-е изд. – Т. 24. – М.: Политиздат, 1961. – 648 с.
10. Розов Д.В. Обновление производственного аппарата в условиях рыночной экономики. – М.: Полиграфия, 1999. – 126 с.
11. Харитончук О. А. Сущность финансового обеспечения воспроизводства основных фондов субъектов реального сектора экономики // Экономика и организация управления. – 2008. – Вып. 3. – С. 116–127.
12. Шульман С. И. Основные фонды и амортизация. – М.: Наука и техника, 1977. – 240 с.
13. Энциклопедия экономиста. – URL: www.Grandars.ru.

Предпринимательские риски: сущность, виды, возможности управления

В статье предлагается авторская точка зрения на сущность риска в предпринимательской деятельности как вероятности неполучения запланированного результата при осуществлении такой деятельности, рассматриваются и анализируются классификации предпринимательских рисков и способы управления ими.

The paper presents the author's point of view on the nature of risk in the entrepreneurial activity as the probability of non-planned outcome of the implementation of such activities; classifications of business risks and ways to manage them are considered and analysed.

Ключевые слова: предпринимательство, риск, предпринимательский риск, предпринимательская деятельность.

Key words: entrepreneurship, risk, business risk, entrepreneurial activity.

Организация предпринимательской деятельности сопряжена с многообразием хозяйственных рисков, которые связаны с определёнными социально-экономическими опасностями. К ним следует, прежде всего, отнести опасность потери прибыли или опасность неполучения чего-либо. Слово *risk* имеет испано-португальское происхождение и означает опасность, «подводная скала» [1, с. 65].

В целом в предпринимательской деятельности риск можно понимать как вероятность неполучения запланированного результата при осуществлении деятельности. В научной литературе понятие «риск» связан с неопределённостью большого количества факторов, которые необходимо учитывать при организации предпринимательской деятельности. В современной экономической литературе некоторые авторы разделяют эти два понятия, а некоторые склонны считать, что они тождественны. Понятие «риск» больше связано с технологией принятия управленческого решения и опирается на методологическую базу теории рисков.

Понятие «неопределённость» связано с неустраняемыми воздействиями рыночной среды на бизнес, которые обусловлены

большим количеством политических, социально-экономических, технологических и других видов факторов и их сочетанием, что весьма трудно поддается оценке.

Риски в предпринимательской деятельности принято называть хозяйственными рисками, т. е. связанными с производственными, финансовыми, коммерческими, социальными и другими функциями. В предпринимательской деятельности появление рисков объясняется интенсивностью использования «операционного» (производственного) и «финансового» рычагов (leverage) в процессе принятия решений.

Существует огромное количество видов рисков в предпринимательской деятельности, связанное с многообразием социально-экономических отношений, где возникает опасность потери. К настоящему времени в экономической теории ещё не разработано общепринятой и одновременно исчерпывающей классификации рисков. Это связано с тем, что на практике существует очень большое число различных проявлений рисков, возникают новые их виды, при этом один и тот же вид риска может обозначаться различными терминами. Кроме того, зачастую оказывается весьма сложным разграничивать отдельные виды риска.

Исследование различных подходов к классификации рисков показало, что наиболее приемлемой является привязка названия риска к тем факторам, в рамках которых он возникает. [2, с. 335–342]. Политические факторы способствуют возникновению внешних факторов политических рисков в предпринимательской деятельности. Например, нарушение обязательств со стороны правительства приведёт к опасности ликвидации бизнеса. Социально-экономические факторы способствуют возникновению коммерческих рисков. Например, падение платежеспособности населения ведет к падению спроса, а следовательно, и прибыли. Экологические факторы способствуют проявлению производственных рисков. Например, введение ограничений на использование местных природных ресурсов приводит к появлению риска изменения содержания предпринимательской деятельности. Научно-технические факторы способствуют появлению технических и инновационных рисков.

Инвестиционные риски в предпринимательской деятельности проявляются:

- в снижении доходности при влиянии внешних и внутренних факторов (уменьшение объема продаж по сравнению с планом, изменение процентной ставки по кредиту и т. д.);
- в упущенной экономической выгоде (проект при реализации дает меньший доход по сравнению с альтернативными);

- в прямых экономических потерях: банкротство партнера, колебание рыночной конъюнктуры.

Многочисленные и многообразные факторы хозяйственной деятельности предпринимателя требуют понимания и знания основных принципов и методов расчета вероятности появления того или иного риска с целью возможности управления рисками. Следовательно, необходимо знать основные положения теории рисков, которые позволяют разработать методику оценки появления того или иного риска. Теория рисков основана на расчете вероятности наступления какого-либо события. Риск можно характеризовать с помощью следующих критериев:

- *вероятность наступления события* $P(E)$, и определяется как отношение числа благоприятных исходов (K) к общему числу всех исходов (M): $P(E) = K/M$, причем наступление события находится в пределах $0 < P(E) < 1$;

- *величина отклонения от прогнозируемого значения* (размах вариации) (R) – это разница между максимальным (X_{max}) и минимальным (X_{min}) значениями исследуемого фактора;

- *дисперсия* (D); математическое ожидание ($M(E)$); среднеквадратичное отклонение ($\delta(E)$); коэффициент вариации (KV) и другими математическими и статистическими критериями.

Поэтому мы можем определить риск, например, инвестиционного проекта как вероятность неполучения запланированного результата при реализации проекта. Уровень риска инвестиционного проекта может выражаться в абсолютных и относительных показателях (к некоторой базе).

Факторы риска в сфере управления предприятием (фирмой, бизнесом) способствуют возникновению рисков в управленческой деятельности. К таким видам рисков следует отнести: неадекватность формулировки стратегических целей развития фирмы, ошибочный прогноз развития отраслевого рынка, ошибки при составлении отчетности внутрихозяйственной деятельности, увольнение ведущих специалистов или ключевых сотрудников и т. п. Перечисленные виды рисков связаны с проблемой организации профессионального менеджмента.

Понятие «риск» в менеджменте имеет много определений, но все они могут сводиться к трем основным положениям:

- сумма произведений возможных ущербов, взвешенных с учетом их вероятности;

- сумма рисков от принятия решений и рисков внешней среды (независимых от ваших решений);

- произведение вероятностей наступления отрицательного события на степень отрицательных последствий.

Факторы риска должны быть всегда учтены при расчетах, связанных с оценкой эффективности инвестиционного проекта при организации предпринимательской деятельности. Эффективность управления рисками в инвестировании зависит от знания классификации рисков. Классификация рисков позволяет четко определить место риска в инвестиционном проекте и учесть его возникновение на этапе экономического обоснования с целью выбора наиболее безрискового проекта.

Процесс управления рисками в предпринимательской деятельности связан, прежде всего, с анализом всех факторов, которые создают внешнюю и внутреннюю среду хозяйственной деятельности. Реалии российского предпринимательства таковы, что крупные и средние предпринимательские структуры обладают высокой степенью консерватизма и с трудом реагируют на динамику изменений во внешней и внутренней средах. И если малые предприятия, оценив текущий уровень рисков (коэффициент вероятности), смогут относительно быстро переориентироваться и уйти от убыточного бизнеса, то для крупного производства эта проблема становится сложно реализуемой. Поэтому необходимо в системе управления предусматривать последствия от принятия решения в области управления рисками. В зависимости от последствий различают несколько зон риска предпринимательской деятельности:

- безрисковая зона – область, в которой не ожидается риск;
- зона допустимого риска – область, где предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность;
- зона критического риска – область, характеризующаяся опасностью потерь, превышающих прибыль и стоимость вложенных средств;
- зона катастрофического риска - область потерь, превышающих критический уровень.

Анализ хозяйственной ситуации в виде выделения зон рисков требует оценки реальных потерь в каждой зоне риска. Для принятия управленческого решения, которое не грозит критическим и катастрофическим риском, может быть построена кривая вероятности потерь, графически отображающая приемлемость конкретного решения.

Управление предпринимательскими рисками основывается на принципе уменьшения вероятности проявления определенного риска за счет использования специальных методов. Методы управления рисками можно разделить на четыре основные группы: уклонения от риска, локализации риска, диссипации риска, компенсации риска.

Методы уклонения от риска основываются на том, чтобы просчитать все управленческие решения на стопроцентную гарантию

застрахованности от рисков. К таким методам следует отнести: отказ от ненадежных партнеров, отказ от инновационной деятельности, все виды страховок, поиск надежных «гарантов».

Методы локализации риска основываются на выявлении участков хозяйственной деятельности, наиболее подверженные воздействию факторов риска. В основе методов управления лежит определение «экономически опасных» зон деятельности, мониторинг рисков, образование венчурных предприятий, раскручивание фирмы (бизнеса).

Методы диссипации риска основаны на распределении факторов риска между участниками хозяйственной деятельности с целью исключения концентрации риска в одной организационной структуре (точке). Основой таких методов является интегрированное распределение ответственности между партнерами по бизнесу (образование акционерных обществ, обмен акциями и т. п.), диверсификация видов деятельности, рынков сбыта и зон хозяйствования, инвестиционного портфеля, распределение риска по этапам работ, расширение рынка закупок сырья, материалов и других ресурсов.

Методы компенсации риска основаны на мерах и механизмах, упреждающих появление рисков. К таким методом нужно отнести методы стратегического планирования и прогнозирования, мониторинга, ситуативного менеджмента, целенаправленного маркетинга, создание системы резервов, лоббирование законопроектов, нейтрализующих появление факторов риска, борьба с криминальными действиями и многое другое.

В практическом плане процесс управления рисками можно разделить на следующие этапы:

- подготовительный – ранжирование возможных альтернатив в процессе принятия управленческих решений в условиях воздействия разнообразных факторов риска;
- организационный – выбор методов управления рисками, способов минимизации потерь, разработка превентивных мер, ситуационного прогнозирования и планирования деятельности;
- нормативный – разработка инструкционных материалов для выхода из разнообразных хозяйственных ситуаций.

Следовательно, важным моментом в организации предпринимательской деятельности является создание системы экономической безопасности фирмы (организации), которая позволит обеспечить защиту коммерческой фирмы (бизнеса), т. е. это защита той информации, потеря которой может привести к убыткам. В этой связи можно выделить как основные следующие направления обеспечения безопасности бизнеса: правовые; страховые; обеспечения физической и личной безопасности; организационно-управленческие и административные; инженерно-технические; образовательные и воспитательные.

Стратегия экономической безопасности должна быть оформлена в виде отдельного документа и быть частью комплексной программы стратегического развития фирмы. Основными стратегическими решениями по экономической безопасности являются такие решения, которые позволяют определить: стратегию анализа и управления рисками, уровни приемлемых рисков и порядок их пересмотра, выбор стратегии страхования, регламент работ по мониторингу предпринимательского риска и многое другое.

В рамках стратегии экономической безопасности формируется программа антирисковых мероприятий. Они могут проводиться как самими работниками фирмы, так и с приглашением специалистов (антирисковое управление). В такой программе должны быть выделены страхуемые виды факторов риска и разработаны мероприятия по видам и условиям страхования.

Для примера рассмотрим нескольких ситуаций, приводящих к созданию факторов риска для фирмы.

Пример 1: изменяется политическая ситуация в стране, которая приводит к торможению развития частного предпринимательства. В данном случае следует выбирать компенсационные методы управления рисками (стратегическое планирование, прогнозирование поведения фирмы в зависимости от сочетания внешних факторов риска).

Пример 2: ухудшение жизненного уровня населения приводит к падению платежеспособного спроса. В данной ситуации рекомендуется использовать методы уклонения от рисков (страхование, отказ от инноваций).

Пример 3: появление конкурентов на традиционном секторе рынка. Эту проблему следует решать методами диссипации, т. е. произвести диверсификацию продукции: увеличить количество наименований и типов изделий, выделить «экономически опасные» сектора рынка.

Следует заметить, что организация устойчивого развития предпринимательской деятельности в основном базируется на профессиональном знании, умении и навыках работы в условиях повышенного экономического риска. Именно поэтому знания в области управления рисками становятся базовой основой для организации любого бизнеса.

Список литературы

1. Кабаков В. С., Богачев В. Ф., Алексеева М. Б. Организаций предпринимательской деятельности. – СПб., 2007.
2. Клейнер Г. Б. Эволюция реформирования промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопр. экономики. – № 5. – 2000.

Система индикаторов и метрик для экологического предпринимательства в рекреационной сфере

В статье предлагается система метрик (содержание загрязняющих веществ в водных объектах рекреационных зон, уровни электромагнитного излучения в рекреационных зонах и др.) и индикаторов (нарушение эстетического восприятия пейзажей и ландшафтов, структуры биоценозов и др.) для экологического предпринимательства в рекреационной сфере. Данные показатели при их использовании являются организационно-экономическими стимулами эффективного функционирования и мерами развития экологического предпринимательства в рекреационной сфере.

The system of metrics (the polluting substances content in water objects of the recreational zones, levels of electromagnetic radiation in the recreational zones, etc.) and indicators (infringement of the esthetic perception of landscapes and sceneries; infringement of the bioceonosis structure, etc.) for the ecological business in the recreational sphere. The indicators, at their use, are organizational and economic incentives of the effective functioning and measures of ecological business development in the recreational sphere.

Ключевые слова: метрика, индикатор, загрязнение окружающей среды, экологическое предпринимательство, рекреационная зона.

Key words: metrics, indicator, the environmental pollution, ecological business, recreational zone.

Экологические проблемы в нашей стране настойчиво напоминают о себе нарастающими природными и техногенными бедствиями, сопровождающимися огромными материальными потерями. Ухудшение качества окружающей среды неизбежно сопровождается ростом экозависимых заболеваний и снижением рекреационных возможностей традиционных и перспективных рекреационных зон.

Природоохранная деятельность на сегодняшний день не является реальным приоритетом высших государственных органов власти. В силу этого можно с определенностью говорить, что в условиях рыночной экономики наиболее эффективно сделать непосредственными участниками природоохранной деятельности главных субъектов рыночной экономики – предпринимателей, в частности *экологических предпринимателей*.

Экологическое предпринимательство в рекреационной сфере нами определяется как легитимная и инициативная деятельность физических и юридических лиц по производству продукции природоохранного назначения, которая выполняет предупредительную, поддерживающую и восстановительную функцию по отношению к рекреационным ресурсами и обеспечивает качество среды обитания человека [3].

В настоящее время невозможно представить какую-либо систему экологического менеджмента, которая не ориентируется на некоторое структурированное оценивание для проверки и направления ее функций. Экологическое предпринимательство в своей основе должно иметь критерии, гарантирующие прозрачность и стимулы для реализации. Как раз метрики и индикаторы могут служить инструментами структурированной оценки, будучи мерами прогресса и стимулами для характеристик функционирования.

Метрика – это количественная мера результата в сравнении с определенным критерием.

Индикатор – это неколичественная мера состояния окружающей среды, например существование или не существование исчезающих биологических видов.

Выбранные и обоснованные надлежащим образом эти показатели – ключевые элементы программ экологического улучшения окружающей среды.

На практике задача определения обоснованных мер для оценивания развития природных (да и социальных) систем вызывает существенные проблемы для управляющих структур любой иерархии (правительство, ведомства, частные фирмы и др.). Чем выше уровень иерархии, тем больше интегрированных метрик и индикаторов включает высокое нормативное содержание.

Система экологических индикаторов, разработанная Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), получила достаточно широкое признание [2]. В рамках данной системы индикаторы подразделяются на несколько типов:

- основной набор экологических показателей ОЭСР для оценивания эффективности природоохранной деятельности;
- наборы отраслевых показателей для обеспечения интеграции природоохранных вопросов в хозяйственную деятельность;
- показатели природоохранной отчетности для обеспечения интеграции природоохранных вопросов в отраслевую политику и устойчивости использования природных ресурсов и управления ими.

Для реализации индикаторов ОЭСР была разработана модель «давление – состояние – реакция» (ДСР). Данная модель предполагает, что антропогенная деятельность оказывает «давление» на ок-

ружающую среду и влияет на качество и количество природных ресурсов («состояние»). Общество реагирует на эти изменения через природоохранную, общеэкономическую и отраслевую политику и через изменения в общественном сознании («реакция на давление»).

Модель ДСР призвана выявить причинно-следственные связи между экономической деятельностью и эколого-социальными условиями и учитывать эти связи при разработке экологической политики на различных уровнях.

Модель ОЭСР легла в основу многих других систем метрик и индикаторов. В частности, национальные метрики качества воды и воздуха сформированы во многих странах, а появление концепции устойчивого развития стимулировало разработку новых национальных метрик. Определено, что метрики должны удовлетворять следующим требованиям:

- корреспондировать с лежащими в их основе случайными взаимоотношениями внутри изучаемых систем и агрегировать максимум информации в значимую составную меру. Эта мера должна быть доступной и понятной;

- тщательно отражать тенденции на соответствующей временной шкале и, где это уместно, отражать как среднесрочные, так и долгосрочные эффекты;

- быть связаны с существующими политическими целями и с соответствующими видами деятельности, в конечном счете с достижением устойчивого развития;

- быть ясны и понятны общественности, чтобы вызвать поддержку связанной с ними политики.

Темы, по которым такие индикаторы и метрики были разработаны, к примеру, в Нидерландах, включали [1]:

- изменение климата;
- закисление окружающей среды;
- эвтрофикацию;
- распространение токсинов;
- накопление твердых отходов;
- нарушение локальных экосистем;
- обезвоживание почв;
- истощение ресурсов.

Каждая тема имела разработанные для нее количественный показатель и количественную цель. В некоторых случаях метрика может иметь несколько составляющих, которые в свою очередь могут быть основаны на сложных данных. Например, тема изменения климата имеет общую метрику «парциальное давление», состав-

ленную из содержания газовых компонент – выбросов CO₂, NO_x, метана, фреонов и др.

Приведенные выше примеры метрик отражают глобальные (климат) и национальные (для Нидерландов) проблемы. В контексте наших исследований сформируем метрики и индикаторы для экологического предпринимательства в рекреационной сфере. Понятно, что сюда надо включить факторы окружающей среды, отражающие рекреационные (оздоровительные) функции среды обитания. Причем они должны включать в себя и психологические (эстетические) компоненты.

При обосновании рекреационных критериев приоритет должен быть за издержками здоровью людей, ухудшением качества окружающей среды. Этот же фактор напрямую сказывается на эффективности рекреационных программ, поскольку экологически неблагоприятная среда резко снижает рекреационный потенциал. Далее в качестве значимых критериев следует назвать издержки для производительности труда в рекреационной сфере (натуральный ущерб) и издержки, связанные с эстетическим вредом для рекреационных зон и ландшафтов. Такой подход реализован в Программе экологических действий для Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ, Всемирный банк и ОЭСР, 1993) [2].

В большинстве стран ЦВЕ самой приоритетной представляется борьба с теми факторами загрязнения окружающей среды, которые влияют на здоровье людей. При этом в оценке последствий экологического ущерба главным образом полагаются на данные эпидемиологических обследований, проводимых в странах ЕС. Ущерб здоровью – основной вид издержек загрязнений в богатых странах ЕС, поэтому он будет основным компонентом экологического ущерба и для ЦВЕ.

Меры, направленные на снижение уровней загрязнения, по оценкам специалистов WWF (Всемирный фонд дикой природы), могут дать ощутимый экономический эффект. Так, уменьшение выбросов в атмосферу до 30 % позволит снизить затраты на здравоохранение для ЕС на 8 млрд долларов.

Ниже приводятся темы метрик и индикаторов для экологического предпринимательства в рекреационной сфере:

- содержание загрязняющих примесей в атмосферном воздухе;
- содержание загрязняющих веществ в водных объектах;
- содержание загрязняющих веществ в почвах;
- уровни радиационного излучения;
- уровни электромагнитного излучения;
- уровни шумов и вибраций;
- уровни тепловых воздействий;

- нарушение структуры биоценозов и снижение биологического разнообразия;

- нарушение эстетического восприятия пейзажей и ландшафтов.

Каждая метрика имеет разработанный для нее количественный критерий и количественную цель. Например, оценка уровня загрязнения водных объектов в рекреационных зонах на соответствие гигиеническим требованиям должна производиться с учетом эффекта суммации вредного воздействия по формуле

$$\sum_{i=1}^n C_i / ПДК_i < 1,$$

где C_i – концентрация загрязняющих веществ по i -компоненте;

$ПДК_i$ – предельно допустимая концентрация загрязняющего вещества по i -компоненте.

Другим примером может служить соблюдение санитарно-защитных зон вокруг экологически опасных объектов. Так, ширина санитарно-защитных зон вдоль высоковольтных линий должна строго выдерживаться в зависимости от мощности этих линий (таблица).

Таблица

Размеры санитарно-защитных зон
вдоль высоковольтных линий (по СН № 2963-84)

Напряжение высоковольтной линии, кВ	Расстояние от проекции на землю крайних фазовых проводов, м	Напряжение высоковольтной линии, кВ	Расстояние от проекции на землю крайних фазовых проводов, м
до 20	10	330	75 (20)
35	15	500	150 (30)
110	20	750	250 (40)
220	25	1150	300 (55)

Примечание. Значения, указанные в скобках, допускаются в порядке исключения в сельской местности.

При этом надо иметь в виду, что регламентация загрязняющих веществ в рекреационных зонах имеет свои особенности. К примеру, в соответствии с принципом отдельного нормирования концентрация загрязняющих веществ в воздухе курортной местности должна составлять 0,8 ПДК_{м.р} (максимально разовой).

Примерами индикаторов неблагополучия среды обитания могут служить, например, такие явления, как эвтрофикация водоемов (явление замора из-за нехватки в воде кислорода), снижение биологического разнообразия, рост заболеваемости населения в экологически напряженных районах и др.

Особенностью экологического предпринимательства в рекреационной сфере является, на наш взгляд, сохранение качества окружающей как основы сохранения и воспроизводства здоровья рекреантов. В данном контексте теоретически обоснованные метрики и индикаторы должны давать практике рекреационного природопользования ясные ответы на главные вопросы: во-первых, какие режимы эксплуатации рекреационных ресурсов будут способствовать сохранению рекреационной емкости дестинации в сбалансированном состоянии, и, во-вторых, каким образом провести оптимизацию рекреационного природопользования по критерию максимизации прибыли экологического предпринимательства в этой сфере.

Предлагаемая система метрик (содержание загрязняющих веществ в водных объектах рекреационных зон, уровни электромагнитного излучения в рекреационных зонах и др.) и индикаторов (нарушение эстетического восприятия пейзажей и ландшафтов; структуры биоценозов и снижение биологического разнообразия в рекреационных зонах и др.) для экологического предпринимательства в рекреационной сфере при ее использовании должна служить организационно-экономическим стимулом эффективного функционирования и мерой развития экологического предпринимательства в рекреационной сфере.

Экономический ущерб от загрязнения окружающей среды в нашей стране, по разным оценкам, составляет от 10 до 15 % ВВП. В развитых странах от 3 до 5 % ВВП.

Список литературы

1. Гридэл Т.Е., Алленби Б.Р. Промышленная экология. – М.: ЮНИТИ, 2004. – 515 с.
2. Диксон Д.А. и др. Экономический анализ воздействий на окружающую среду. – М.: ВИТА, 2000. – 270 с.
3. Казаков Н.П., Ли И.В., Попков В.П. Экологическое предпринимательство в рекреационной сфере. – СПб.: СПбГИЭУ, 2009. – 192 с.
4. Чеберко Е.Ф., Кириллова Г.В. Методологические проблемы формирования индикаторов устойчивого развития // Науч.-практ. журн. Сев.-Зап. акад. гос. службы. – СПб., 2006. – № 2. – С. 119–132.

Деятельность муниципального образования в сфере поддержки предпринимательской активности населения

В статье обоснована важность поддержки предпринимательской активности населения для обеспечения развития территорий муниципальных образований. Выявлены проблемы развития малого и среднего бизнеса, предложены формы его поддержки в муниципальных образованиях. Проведен анализ программ поддержки малого и среднего бизнеса региональными и местными органами власти. Обоснована необходимость повышения роли органов местного самоуправления в развитии предпринимательской активности населения.

The article proves the importance of the support of the population's entrepreneurial activity to ensure the development of territories of municipal formations. Problems of development of small and medium-sized business are identified; forms of its support in the municipalities are offered. The analysis of supporting programs for small and medium-sized business by the regional and local authorities is carried out. The necessity of increasing the role of local self-government bodies in the development of the population's entrepreneurial activity is proved.

Ключевые слова: муниципальные образования, предпринимательская активность, малый и средний бизнес, развитие территорий.

Key words: municipalities, entrepreneurship, small and medium business, development of areas.

Высокий уровень развития предпринимательства выступает необходимой составной частью современной рыночной экономики. Развитое предпринимательство способствует поддержанию конкуренции в экономике, обеспечивает социальную стабильность в обществе, формирует новый социальный строй общества.

Предпринимательство обладает рядом специфических свойств. Ускоряя хозяйственные изменения, оно выступает в роли инициатора перемен и способствует переводу экономики в новое состояние. Именно в предпринимательской деятельности создается и находится в обороте основная масса национальных ресурсов, являющихся питательной средой экономического роста.

Наиболее ярко предпринимательская активность проявляется в малом и среднем бизнесе, поэтому предпринимательство часто рассматривается как синоним термина «малый и средний бизнес».

Малый и средний бизнес – важная составляющая часть рыночной экономики, без которого не может быть динамичного общест-

венного развития. Он во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Этот сектор является важным элементом рыночной инфраструктуры.

Экономическая деятельность предпринимателя определяется, прежде всего, его экономическим интересом. Предприниматель как субъект малого бизнеса заинтересован в получении максимального дохода от своей экономической деятельности. При этом реализуя свой экономический интерес, предприниматель неизбежно сталкивается с проблемой предпринимательского риска.

Кроме экономического интереса и риска, важнейшими характеристиками предпринимательской деятельности являются предпринимательская инициатива и экономическая ответственность. Наличие экономической инициативы, представляющей собой активные действия, направленные на достижение определенной цели, – неперемное условие предпринимательства. Экономическая ответственность предпринимателя наступает при неисполнении обязательств по договорам, причинении своими действиями вреда, нарушении действующего законодательства.

Для формирования и развития малого бизнеса необходимо наличие эффективной модели взаимодействия предпринимательства и государства.

Развитие предпринимательства обеспечивает следующие преимущества:

- создает условия для формирования среднего класса и увеличивает количество экономически активного населения;
- позволяет увеличивать доходы граждан и сглаживать диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;
- позволяет создавать новые рабочие места с относительно низкими капитальными затратами;
- позволяет разрабатывать и внедрять технологические и организационные новшества;
- способствует созданию конкурентной среды и ликвидации монополий;
- обеспечивает привлечение и более эффективное использование материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе могли остаться невостребованными;
- предоставляет возможность самореализации наиболее энергичным гражданам.

Несмотря на определенные успехи, достигнутые в развитии малого и среднего бизнеса, в современной России этот сектор экономики пока не оказывает существенного влияния на социальное и экономическое развитие общества. В экономически развитых стра-

нах на его долю приходится до 70 % ВВП, в России вклад малых предприятий в ВВП составляет лишь 10–12 %.

Одним из важнейших факторов, сдерживающих развитие предпринимательства в России, может быть названа существующая система налогообложения. Значительное число руководителей малых предприятий в качестве главной причины, отрицательно влияющей на экономическое положение их предприятий, называют несовершенство налогов и их высокий уровень.

Налоговая политика государства по отношению к малому бизнесу в значительной степени носит фискальный, а не стимулирующий характер. Проблема состоит в чрезмерно высоком уровне налогов, нестабильности налоговой системы, большом количестве подзаконных актов, нередко изменяющих содержание самих законов, в которых предприниматель не всегда может сориентироваться.

К настоящему времени в стране сформирована достаточно развитая инфраструктура поддержки предпринимательства, призванная создавать благоприятные условия для формирования и развития малого бизнеса, способствовать экономическому росту. Однако на практике результаты далеки от ожиданий. Действия государственных и муниципальных органов, стимулирующих и поддерживающих предпринимательство, не обеспечивают заметного роста предпринимательской активности.

Разрабатываемые программы поддержки малого бизнеса, на федеральном и региональном уровне не дают значительных результатов. Частичная реализация мероприятий федеральных и региональных программ в целом не меняет условий функционирования малого и среднего бизнеса. Проблема состоит не только в недостаточности финансирования, но и во взаимодействии органов власти с предпринимателями, слабой заинтересованности местной власти в развитии малого бизнеса на территориях муниципальных образований.

Для решения проблемы необходимо создание системы государственной и общественной поддержки предпринимательства на всех уровнях управления: федеральном, региональном, местном, с повышением роли органов местного самоуправления, передачей им необходимых полномочий и ресурсов.

Дополнительные меры по поддержке малого бизнеса нашли отражение в Программе улучшения инвестиционного климата в Ленинградской области на 2011–2014 годы [1].

Основными задачами Программы являются:

- формирование механизмов административной, инфраструктурной, финансовой поддержки инвестиций;
- снижение административных барьеров;

- формирование благоприятных налоговых условий реализации инвестиций;
- формирование механизмов развития наукоемких и высокотехнологичных производств;
- формирование благоприятных условий для внедрения инновационных технологий;
- формирование благоприятных условий для развития среднего и малого бизнеса.

Программой предполагается более активное участие муниципальных образований в инвестиционном процессе. Отмечается, что при обсуждении вопросов размещения инвестиционных объектов на территории соответствующих муниципальных образований в заседаниях комиссии имеют право принимать участие представители администраций муниципальных образований.

Финансирование Программы предполагается осуществлять за счет средств консолидированного бюджета Ленинградской области, в том числе и местных бюджетов, а также и других источников.

Дополнительная поддержка инвестиционной деятельности в Ленинградской области осуществляется ГУ «Агентство экономического развития Ленинградской области», деятельность которого направлена на содействие в привлечении инвестиций в экономику области.

Ожидаемыми результатами реализации Программы являются формирование благоприятного инвестиционного климата, создающего условия для устойчивого и сбалансированного развития экономики Ленинградской области. В том числе ожидается рост в экономике Ленинградской области доли малого и среднего бизнеса.

Развитие малого бизнеса тесно связано с возможностями развития экономики муниципального образования.

Малый бизнес активно участвует в решении экономических и социальных проблем муниципального образования: производит и предоставляет населению товары и услуги; создает рабочие места, выполняет социальный муниципальный заказ; являясь основным плательщиком местных налогов, сборов и штрафов, пополняет местный бюджет. Поэтому местная власть должна быть заинтересована в развитии малого бизнеса на территории муниципального образования, укреплении финансового положения уже существующих предприятий, в появлении или привлечении новых.

В то же время развитие предпринимательства в муниципальном образовании связана с рядом дополнительных проблем, к важнейшим из которых относятся следующие:

- недостаточность собственного начального капитала;
- трудности с получением финансирования, в частности банковских кредитов;

- нехватка квалифицированных кадров бухгалтеров, менеджеров, консультантов;
- сложности с получением помещений и крайне высокая арендная плата;
- недостаточная социальная защищенность;
- давление криминальных структур;
- слабое обеспечение личной безопасности владельцев и работников малых предприятий и др.

Для поддержки малого и среднего бизнеса на территории муниципального образования могут быть созданы различные специализированные организации, предоставляющие услуги, позволяющие решать многие проблемы. В частности, это выдача льготных кредитов, оказание консалтинговых услуг, реализация образовательных программ.

Поддержка малого бизнеса на уровне муниципального образования может иметь следующие направления:

- разработка бизнес-профилей местности и привлечение инвесторов;
- создание банка данных с информацией относительно специфики отраслей и территорий;
- создание условий для обращений частных предпринимателей со всеми возникающими вопросами;
- проведение консультирования по вопросам создания собственного бизнеса;
- предоставление информационно-справочного материала;
- проведение семинаров и обучение для желающих открыть собственный бизнес;
- разработка планов развития муниципального образования с учетом интересов и потребностей предпринимателей;
- создание кадастра свободных помещений и кадастра свободных земельных участков, пригодных для организации малого бизнеса;
- установление контактов с финансовыми и деловыми структурами (например, с региональными фондами или банками) для привлечения капитала и технологий;
- оказание поддержки при обращении в официальные учреждения для получения разрешений (лицензии, концессии, разрешение на строительство);
- создание групп по обмену опытом;
- создание условий для реализации продукции, произведенной предприятиями малого и среднего бизнеса (организация ярмарок).

Среди форм поддержки малого бизнеса в муниципальном образовании могут быть использованы бизнес-инкубаторы, технопарки, ассоциации и фонды поддержки малого бизнеса, франчайзинг, международные и региональные маркетинговые информационные центры, применение которых позволяет уменьшить вероятность банкротства малых предприятий.

Таким образом, у администрации муниципального образования имеется достаточно много средств для активизации предпринимательского потенциала населения, поддержки развития на своей территории предприятий малого и среднего бизнеса. Использование этих возможностей будет способствовать социально-экономическому развитию территории муниципального образования.

Муниципальные образования Ленинградской области в 2010–2011 гг. разработали собственные долгосрочные целевые программы по развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства. Цель таких программ – дальнейшее обеспечение условий для устойчивого развития малого и среднего предпринимательства, увеличение его вклада в решение задач социально-экономического развития территории.

Программы разработаны на основе соответствующего федерального и регионального законодательства [2; 3].

В частности, аналогичная долгосрочная целевая программа разработана в Гатчинском муниципальном районе на 2011–2013 гг. [4]. Программа разработана с учетом особенностей местного законодательства [5; 6; 7].

Основные задачи программы:

- развитие деловой активности населения Гатчинского района за счет повышения интереса к предпринимательской деятельности;
- привлечение к предпринимательской деятельности представителей социально незащищенных слоев населения и молодежи;
- развитие организационного и методического сопровождения деятельности субъектов малого бизнеса;
- расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым и материальным ресурсам;
- устранение административных барьеров и препятствий, сдерживающих развитие малого и среднего предпринимательства;
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере инновационных технологий.

На реализацию программы выделено более 7,5 млн руб., из которых 44 % средства бюджета Гатчинского муниципального района.

Результатом реализации программы должно стать создание 86 субъектов малого предпринимательства, создание в рамках программы 170 новых рабочих мест. Оборот малых и средних предприятий должен составить не менее 54609 млн руб., объем инвестиций в основной капитал – не менее 890 млн руб. Налоговые поступления в бюджет Гатчинского муниципального района от вновь созданных субъектов малого и среднего предпринимательства составят 670 тыс. руб. за период.

Реализация комплекса мероприятий, предусмотренных программой, позволит активизировать предпринимательскую активность населения, будет способствовать устойчивому, динамичному развитию как территории самого муниципального района, так и страны в целом.

Список литературы

1. Постановление Правительства Ленинградской области от 17.06.2011 № 181 «О Программе улучшения инвестиционного климата в Ленинградской области на 2011–2014 годы».
2. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
4. Приложение к постановлению Администрации Гатчинского муниципального района от 15.11.2010 г. № 5109. Долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Гатчинском муниципальном районе на 2011–2013 гг.».
5. Устав Гатчинского муниципального района.
6. Постановление администрации Гатчинского муниципального района от 03.12.2008 г. № 3204 «О порядке разработки, утверждения и контроля за реализацией долгосрочных целевых программ в Гатчинском муниципальном районе».
7. Постановление от 17 октября 2009 г. № 3276 «О разработке муниципальной программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Гатчинском муниципальном районе на 2010–2013 гг.».

**Методика оценки эффективности развития
инновационной инфраструктуры региона
(оценка потенциала инновационной деятельности
субъектов малого и среднего предпринимательства)**

В статье рассматривается вопрос об оценке эффективности развития инновационной инфраструктуры, а также оценки потенциала инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства с точки зрения активного участия в стабилизации реального сектора экономики и решении социальных задач экономики. Определяется алгоритм оценки эффективности развития инновационной инфраструктуры. Применяются статистические методы исследования оценки инновационного развития по предложенной методике, которая рассматривается в трех направлениях. Оценка инновационного потенциала – фактор устойчивого и перспективного развития региона.

The article covers the problem of estimating the effectiveness of the innovation infrastructure development, as well as assessing the potential of the innovative activities of subjects of small and medium enterprises in terms of active participation in stabilizing the real economic sector and solving social tasks of the economy. The algorithm for estimating the effectiveness of the innovation infrastructure development is determined. The statistical methods of researching the estimation of the innovation development, according to the offered methodology which is considered in three ways, are applied. The estimation of the innovative potential is a factor for sustainable and long-term development of the region.

Ключевые слова: Малое и среднее предпринимательство; инновационная инфраструктура региона (ИИР), статистическая оценка инновационного развития, алгоритм оценки эффективности развития инновационной инфраструктуры, оценка потенциала субъекта предпринимательской деятельности.

Key words: small and medium enterprises; innovative infrastructure in the region (IIR), statistical evaluation of the innovative development, algorithm for estimating the effectiveness of the innovation infrastructure, estimation of the potential of the subject of the entrepreneurial activity.

Потенциал малого и среднего предпринимательства с точки зрения его активного участия в стабилизации реального сектора экономики и решении социальных задач региона – способность объединённых ресурсов его «носителей» (предприятия малого и среднего масштаба) решать современные и будущие проблемы их развития. Он включает кадровую, материально-техническую, финансовую, организационную, информационную, инновационную со-

ставляющие, которые постоянно подвергаются влиянию факторов внутренней и внешней среды. В соответствии с этим управление потенциалом рассматривается как процесс целенаправленного взаимодействия объекта (имеющегося в распоряжении, т. е. накопленного потенциала) и субъекта управления.

В качестве интегрирующего звена, объединяющего остальные элементы потенциала в целостную систему, выделена управленческая составляющая, которая, с одной стороны, пересекается с информационной, организационной и кадровой, с другой – представляет собой потенциал системы управления малым и средним предпринимательством, синтезирующий возможности материально-технической, инвестиционной, финансовой и инновационной составляющих.

Таким образом, в целях анализа состояния инновационной инфраструктуры региона и оценки потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства наиболее оптимальным является метод полной нормализации показателей, так как в рамках проводимого анализа достаточно сложно установить их нормативные значения (выше перечисленные). После нормализации показателей возможно определение математического аппарата расчета и сравнение комплексных оценок развития ИИР.

В теории экономического анализа в целях комплексной оценки различных систем используются следующие методы: метод сумм, суммы мест, расстояний, способ многомерного сравнительного анализа, таксонометрический метод, метод суммы баллов.

Комплексная оценка на основе метода сумм определяется путем суммирования фактических значений показателей или их темпов по отношению к базе сравнения. Метод прост, но имеет недостаток – возможность получения высокой оценки по общему показателю при отставании нескольких других, так как происходит сглаживание, выравнивание общего результата. Использование метода возможно только при однонаправленном влиянии исследуемых показателей на эффективность системы.

Метод суммы мест предполагает предварительное ранжирование каждого объекта анализа в зависимости от уровня исследуемых показателей. Все показатели предварительно дифференцируются на стимуляторы и дестимуляторы. Объекты ранжируются по стимуляторам в порядке возрастания, а по дестимуляторам – в порядке убывания показателей. Для каждого объекта исследования суммируются занятые им места при рассмотрении каждого показателя. В соответствии с суммой мест и производится ранжирование. Число мест (рангов) равно количеству исследуемых объектов. Чем меньше сумма мест, тем более высокий ранг присваивается анализируемо-

му объекту. Данный метод не учитывает абсолютные значения показателей, поэтому оценка может существенно исказить реальную картину достижений каждого объекта исследования, если вариационная шкала оценок, задаваемая распределением объектов в соответствии с их местом по каждому показателю, может оказаться слишком грубой.

При использовании метода расстояний устанавливается близость объектов анализа к объекту-эталону по каждому из сравниваемых показателей. За объектом-эталонном может быть принят условный объект с максимальными значениями по показателям – стимуляторам и с минимальными значениями показателей – дестимуляторов. Иногда за эталон принимается типичный объект, значения показателей которого равны средним арифметическим уровням показателей в изучаемой совокупности, или предлагается использовать в качестве эталона 100-процентное выполнение плана по всем показателям, акцентируя внимание, что нежелательно как невыполнение, так и перевыполнения плана.

Способ многомерного сравнительного анализа может использоваться для расчета детерминированной комплексной оценки результатов хозяйственной деятельности. По сути, он основан на методе расстояний и позволяет учитывать как абсолютные значения сравниваемых показателей, так и степень их отклонения от эталона. В методе расстояний в основе этого способа лежит расчет коэффициентов, характеризующих отношение значения показателя к эталонному значению. Рейтинговая оценка анализируемых объектов производится с учетом коэффициентов значимости показателей. Наибольшему значению рейтинговой оценки в данном случае в отличие от наименьшей оценки, полученной методом расстояний, соответствует первое место в ранжировании объектов по результатам их деятельности. В основе данного способа, таким образом, как и в методе расстояний, лежит близость к эталону.

Таксонометрический метод является обобщением метода расстояний. Он учитывает абсолютные значения показателей и позволяет элиминировать их различную вариацию. Таксонометрический метод рассматривается и применяется чаще с целью оценки привлекательности регионов для развития венчурного инвестирования.

При построении балльных оценок, кроме исходных данных о значениях показателей, задаются шкалы для оценки каждого показателя. Наиболее распространёнными являются непрерывные и дискретные шкалы, которые характеризуются минимальным и максимальным количеством баллов, оценивающих показатель. Границы шкалы могут иметь как положительное, так и отрицательное значение. Дискретная шкала задает определенное число уровней

оценок (баллов), с помощью которых оценивается показатель. Обычно выбираются целочисленные балльные оценки. При непрерывной шкале оценки могут принимать любые численные значения показателя. Алгоритм расчета рейтинговой (балльной) оценки для объекта (предприятия, региона) не отличается от алгоритма метода суммы мест. Важно помнить, что границы балльных оценок для каждого показателя должны быть продуманными, при этом все шкалы оценок должны согласовываться между собой.

Многие методики оценки социально-экономического развития, а также инновационного потенциала для расчета интегрального показателя используют расчет различных видов средних величин (средние арифметические простые, средние арифметические взвешенные, метод экспертных оценок, средние геометрические, средние квадратические). В предлагаемой методике учтено, что компоненты ИИР должны быть сбалансированы между собой, в связи с этим комплексные показатели каждой компоненты должны иметь равные веса в интегральном показателе.

Исходя из вышеизложенных положений, предлагается методика в трех направлениях.

Первое направление предполагает расчет комплексных индикаторов по каждой составляющей инфраструктуры интегрального индекса, характеризующего региональную инновационную инфраструктуру в целом. Данный расчет предполагается использовать для формирования рейтинга РИИ РФ, выявления лидеров и аутсайдеров, а также соответствия уровня инновационной инфраструктуры отраслевому характеру региона (а также малого и среднего предпринимательства). Определяются комплексные индикаторы и индексы эффективности развития инновационной инфраструктуры региона, для чего выполняются следующие этапы:

- определение четырех комплексных индикаторов по формулам средней геометрической (финансовой компоненты инновационной инфраструктуры, информационно-консалтинговой компоненты, производственно-технологической компоненты, кадровой компоненты);
- расчет индекса эффективности развития инновационной инфраструктуры;
- распределение регионов по типам инновационной структуры (в табличной форме).

1. По второму направлению определяется динамика обеспеченности и эффективности использования инновационной инфраструктуры региона. Сопоставление уровней состояния инфраструктуры субъектов, во-первых, необходимо для федеральных властей для разработки и корректировки стратегии инновационного развития страны. Во-вторых, дает возможность

потенциальным инвесторам и инновационным активным предприятиям выбрать наиболее перспективный и наименее рисковый объект в регионе. Комплексные индикаторы и целевые индексы определяются в соответствии с характеристиками «обеспеченность – результативность», для чего комплексные индикаторы и целевые инфраструктурные индексы субъектов предпринимательской деятельности региона рассчитываются так же, как и в первом направлении, но по параметрам «обеспеченность и эффективность»; затем все регионы распределяются по квадрантам матрицы «обеспеченность-результативность», т. е. определяется уровень того, насколько регион использует ресурсы каждой составляющей инновационной инфраструктуры. По всем составляющим в квадрантах отображаются комплексные показатели за весь рассматриваемый период, что позволяет определить тенденцию развития каждого элемента в частности и всей инфраструктуры в целом.

Третье направление предполагает выбор универсальной (сжатой) системы индикаторов и построение на их основе секторального представления о развитии инновационной инфраструктуры и определение индикативных значений на будущее для определения направлений совершенствования инновационной политики и стратегии субъекта или региона в целом. Также данное направление предоставляет активным предприятиям, планирующим работать в регионе, возможность определить потенциальные перспективные направления деятельности.

Построение модели влияния инновационной инфраструктуры региона или отдельного объекта предпринимательской деятельности на его инновационное развитие предполагает формирование универсальной системы индикаторов и включает следующие этапы.

1. Корреляционный анализ всех рассчитанных показателей, характеризующих инновационную инфраструктуру:

- во-первых, определяются коэффициенты корреляции всех показателей между собой;
- во-вторых, определяются коэффициенты корреляции всех показателей с результирующим показателем, которым в рамках исследования выбран объём отгруженной инновационной продукции;
- в-третьих, отбираются показатели, имеющие максимальные коэффициенты корреляции с объёмом отгруженной инновационной продукции и минимальные между собой.

Для построения модели влияния инновационной инфраструктуры на экономическое развитие региона при отборе следует оставить не более семи из предлагаемых показателей, которые наиболее полно и четко характеризуют развитие инновационной инфраструктуры.

2. Построение модели влияния выбранных показателей на результирующий через расчет уравнения регрессии.

3. Расчет целевых значений показателей на основе прогнозирования.

По результатам анализа каждого направления методики осуществляется расчет среднегодовых темпов роста комплексных индикаторов, индексов, а для третьего направления – отобранных индикаторов, что позволит изучить тенденцию развития отдельных подсистем и инфраструктуры в целом.

На заключительном этапе всех направлений методики проводится оценка эффективности инновационной инфраструктуры, алгоритм которой состоит из следующей последовательности:

1) комплексная оценка эффективности развития инновационной инфраструктуры региона или субъекта;

2) формирование рейтинга регионов (субъектов предпринимательской деятельности) путем построения комплексных индикаторов и индекса эффективности развития инновационной инфраструктуры с учетом его сбалансированности; определение обеспеченности и результативности функционирования региональной инновационной инфраструктуры; построение прогнозной модели влияния развития инновационной инфраструктуры региона (ИИР) на результаты инновационной деятельности в регионе;

3) выбор субъектов предпринимательской деятельности по региону;

4) сбор необходимых статистических данных;

5) расчет показателей на основе полученных данных;

6) расчет стандартизированных показателей методом полной нормализации (комплексных показателей по элементам ИИР, интегрального индекса эффективности развития инновационной инфраструктуры, построение рейтинга ИИР и определение сбалансированности интегрального показателя, построение матриц в соответствии с комплексными и интегральными индикаторами), определение корреляции факторов развития ИИР, максимально влияющих на результаты инновационной деятельности в регионе, и формирование комплекса индикаторов, расчет модели влияния развития ИИР на уровень инновационных показателей региона, построение прогноза влияния развития ИИР на объем отгруженной инновационной продукции;

7) разработка предложений по совершенствованию инновационной инфраструктуры региона и ее составляющих.

Следует также отметить такие положительные стороны применяемой методики, как учет динамики показателей за несколько лет, сопоставимость показателей в расчетах, отражение состава подсистем

тем инновационной инфраструктуры и сбалансированности их развития, отражение эффективности использования ресурсного потенциала инфраструктуры. Также в методике существует возможность сравнения показателей со среднероссийскими и со средними по федеральному округу.

Предлагаемая методика может быть использована региональными органами власти, а также комитетами по экономическому научно-техническому развитию для определения и решения проблем инновационной инфраструктуры, которая: активизирует рынок исследований и разработок, создаст эффективные связи между участниками инновационного процесса, гарантирует своевременное и достаточное финансирование исследования и инноваций, обеспечит наименьший срок выведения инноваций на рынок с момента их создания и будет способствовать инновационной деятельности в регионе и реализации инновационных целей и политики.

УДК 339.564(8)

И. В. Левченко

Формирование экспортной структуры стран Андского сообщества

В статье анализируется экспортная структура четырех стран Андского сообщества в 1991–2009 гг. Проводится корреляционный анализ экономического роста, торговли, ключевых экспортных статей и ряда переменных контроля. На основе ранжирования полученных коэффициентов корреляции формируется предпочтительная структура экспорта.

In the article the export structure of four Andean Community countries during the period from 1991 to 2009 is analyzed. The correlation analysis of the economic growth, trade, key export articles and a number of control variables is made. On the basis of ranking the correlation rates obtained the preferable export structure is constructed.

Ключевые слова: экспорт, сельское хозяйство, экономический рост, Андское сообщество, корреляционный анализ.

Key words: export, agriculture, economic growth, Andean Community, correlation analysis.

В статье анализируется экспортная структура Боливии, Колумбии, Эквадора и Перу, формирующих Андское сообщество (КАН), рассматривается динамика удельного веса экспортных продуктов, составлявших Топ 10 на протяжении 1991-2009 гг.

Для каждой из четырех стран проводится корреляционный анализ двух наборов переменных, в состав первого из которых входят экономический рост, ведущие экспортные статьи, а также ряд переменных контроля, таких как правительственные расходы на конечное потребление, государственные доходы от сбора налогов, инфляция, финансовая глубина и пр. В состав второго набора переменных входят торговля товарами и услугами (экспорт плюс импорт), ведущие экспортные статьи, а также ряд переменных контроля, таких как импортный тариф, условия торговли, добавленная стоимость сельского хозяйства и пр. Необходимо отметить, что для каждой из четырех стран набор переменных контроля является фиксированным для корреляций с любой из экспортных статей.

Анализ второго набора служит для верификации результатов анализа первого. Подразумевается, что коэффициенты корреляции должны быть примерно одинаковыми как по знаку, так и по абсолютному значению. Однако если взаимозависимость между ростом и торговлей является, например, отрицательной в случае набора с данной конкретной экспортной статьей, коэффициенты при этой экспортной статье в наборах с ростом и торговлей могут отличаться, в том числе по знаку.

Краткая сводная характеристика экономического роста и экспорта Андского сообщества в 1991–2009 гг. Регион традиционно является поставщиком продуктов топливной и горной промышленности, а также сельскохозяйственных продуктов. Представляется интересным проанализировать взаимную зависимость при фиксированном наборе переменных контроля между экономическим ростом, выраженным среднегодовым темпом прироста реального валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения, и ведущими экспортными статьями, в первую очередь продуктами добывающих отраслей, на протяжении последних двух десятилетий.

Вслед за анализом проводится ранжирование коэффициентов корреляции при экспортных статьях, и формируется предпочтительная структура экспорта, оказывающая наибольшее положительное влияние на экономический рост. Более того, на основе использования усредненных долей отобранных статей экспорта из Топ 10 на протяжении всего рассматриваемого временного интервала подсчитываются совокупные доли сельскохозяйственных продуктов, продуктов топливной и горной промышленности и промышленных товаров в предпочтительной структуре экспорта. Таким образом представляется возможным определить структуру экспорта с точки зрения основных товарных категорий.

Делается предварительное предположение о том, что доля продуктов топливной и горной промышленности в предпочтительной структуре экспорта должна быть сравнительно большой. Также предполагается, что могут быть сдвиги в пользу товаров с более высокой добавленной стоимостью (рис. 1).

Как видно из рис. 1, крупнейшей экономикой региона является Колумбия, экономика Перу составляет 60 % от экономики Колумбии, экономика Эквадора не превышает 20 % от экономики Колумбии, экономика Боливии – 15 % от экономики Колумбии. На протяжении всего рассматриваемого периода во всех четырех странах наблюдалась повышательная тенденция роста ВВП, т. е. за 19 лет ВВП региона увеличился почти в два раза.

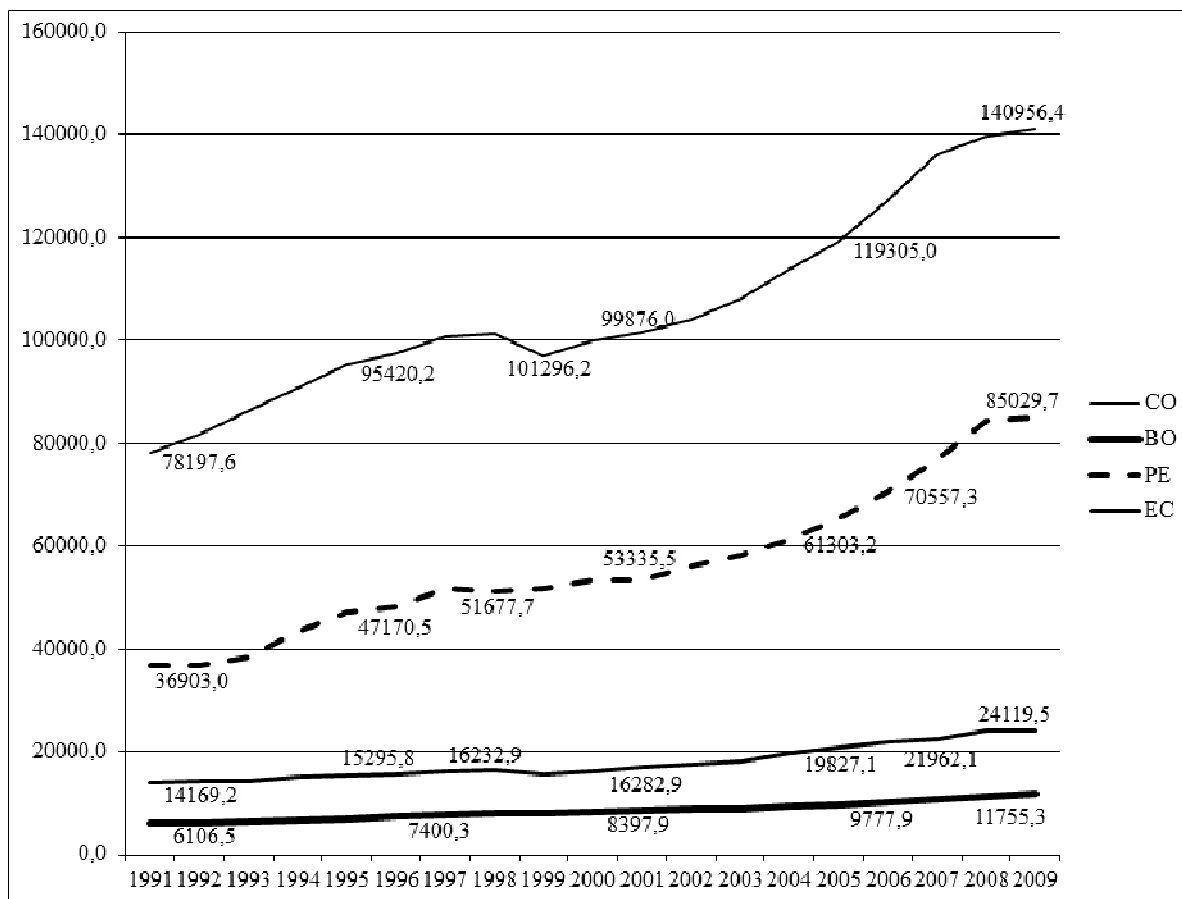


Рис. 1. Сравнение динамики реального ВВП в странах Андского сообщества в 1991–2009 гг. (в постоянных ценах, млн долл. США 2000 г.) [1]:
 БО – Боливия; СО – Колумбия; ЕС – Эквадор; РЕ – Перу

Аналогичные пропорции характерны и для экспорта товаров и услуг четырех стран: крупнейшим экспортером является Колумбия, экспорт Перу находится на уровне 65 % от экспорта Колумбии, экспорт Эквадора – 40 %, экспорт Боливии – 10 % (рис. 2). На протяжении всего рассматриваемого периода во всех четырех странах наблюдалась повышательная тенденция роста экспорта, т. е. за 19 лет экспорт региона увеличился более чем в два раза. Таким образом, опережающий рост экспорта по сравнению с экономическим ростом свидетельствует о повышении открытости региона.

Необходимо отметить, что оба графика отображают понижающую тенденцию прироста обоих показателей в 2008–09 гг. для всех четырех стран как следствие международного финансового кризиса и вызванного им сокращения внешнего спроса [2; 3].

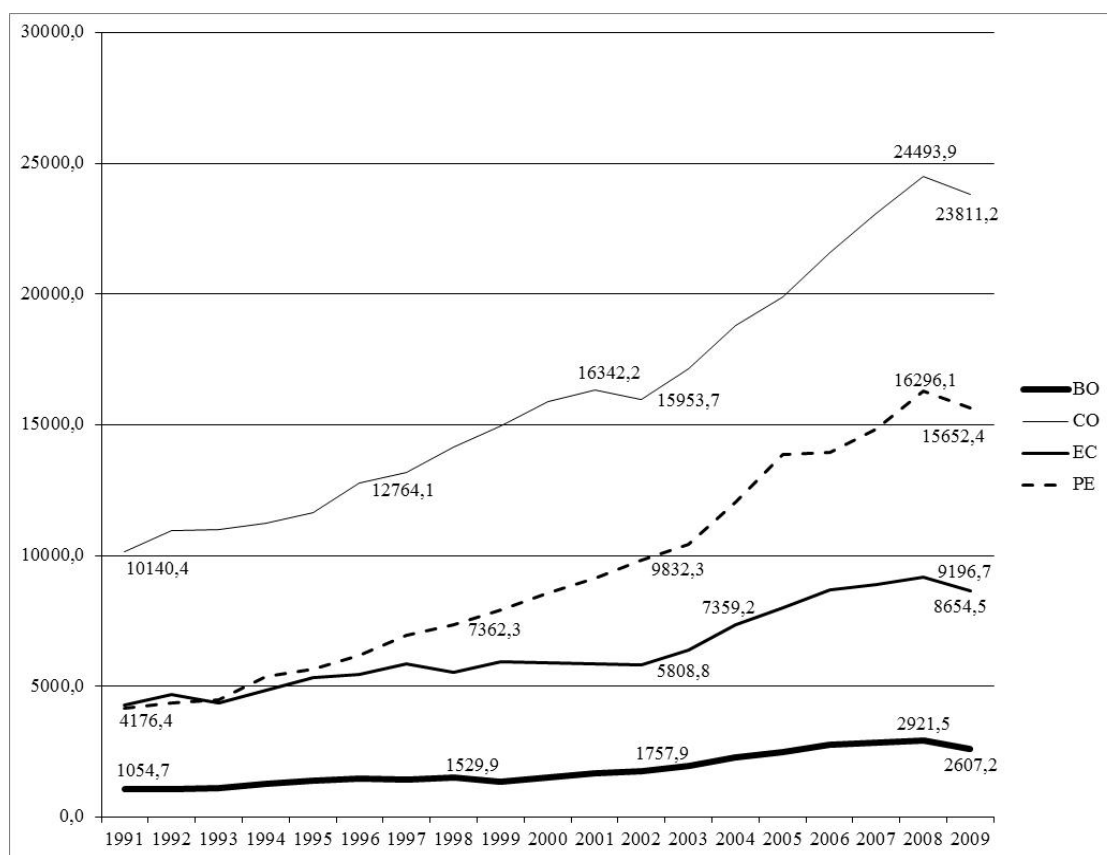


Рис. 2. Сравнение динамики экспорта в странах Андского сообщества в 1991–2009 гг. (в постоянных ценах, млн долл. США 2000 г.) [1]:
 БО – Боливия; СО – Колумбия; ЕС – Эквадор; РЕ – Перу

Как видно из рис. 1–2, доля продуктов топливной и горной промышленности Боливии за рассматриваемый период находилась на неизменном уровне: чуть более 80 % от Топ 10 экспортных товаров. Доля промышленных товаров подверглась значительно большим колебаниям: так, в 1999 г. промышленные товары составили 35 % от Топ 10, а в 1991 и 2009 гг. не входили в Топ 10. Доля сельскохозяйственных продуктов оставалась на уровне чуть более 1/10, в том числе доля пищевых продуктов выросла с менее 25 до 100 % от всех сельскохозяйственных продуктов.

Доля продуктов топливной и горной промышленности в Топ 10 экспортных товаров Колумбии за рассматриваемый период выросла с 49,6 до 78,5 %. Доля промышленных товаров оставалась на уровне 8 %. Доля сельскохозяйственных продуктов сократилась с 1/4 до чуть более 1/10, пищевые продукты составляли более 90 % от всех сельскохозяйственных продуктов.

Доля продуктов топливной и горной промышленности в Топ 10 экспортных товаров Эквадора за рассматриваемый период выросла с 43,5 до 59,9 %. Доля промышленных товаров составила в среднем 1 %. Доля сельскохозяйственных продуктов сократилась с 1/2 до 1/3, пищевые продукты составляли более 90 % от всех сельскохозяйственных продуктов.

Доля продуктов топливной и горной промышленности в Топ 10 экспортных товаров Перу за рассматриваемый период выросла с 69,0 до 83,0 %. Доля промышленных товаров составила в среднем 5 %. Доля сельскохозяйственных продуктов сократилась с 1/5 до 1/10, пищевые продукты составляли почти 100 % от всех сельскохозяйственных продуктов.

Таблица 1

Топ 10 экспортных товаров Боливии и Колумбии в 1991–2009 гг.

Наименование показателя	1991	1993	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009
БОЛИВИЯ										
Процентная доля Топ 10 экспортных товаров в совокупном экспорте	75,2	75,5	70,5	69,9	66,9	70,8	73,8	80,2	81,8	81,1
Процентная доля сельскохозяйственных продуктов*, входящих в Топ 10 экспортных товаров, в совокупном экспорте	13,7	13,9	12,7	23,2	14,9	19,9	22,1	14,0	9,4	10,9
<i>процент от Топ 10</i>	18,2	18,4	18,0	33,2	22,3	28,1	29,9	17,5	11,5	13,4
<i>в том числе пищевые продукты**:</i>	6,2	6,2	3,3	13,5	12,0	19,9	22,1	14,0	9,4	10,9
<i>процент от Топ 10</i>	8,2	8,2	4,7	19,3	17,9	28,1	29,9	17,5	11,5	13,4
Процентная доля продуктов топливной и горной промышленности, входящих в Топ 10 экспортных товаров, в совокупном экспорте	61,5	52,6	50,2	40,8	28,6	44,5	48,5	63,9	70,9	70,2
<i>процент от Топ 10</i>	81,8	69,7	71,2	58,4	42,8	62,9	65,7	79,7	86,7	86,6
Процентная доля промышленных товаров, входящих в Топ 10 экспортных товаров, в совокупном экспорте	0,0	9,0	7,6	5,9	23,4	6,4	3,2	2,3	1,5	0,0
<i>процент от Топ 10</i>	0,0	11,9	10,8	8,4	35,0	9,0	4,3	2,9	1,8	0,0
КОЛУМБИЯ										
Процентная доля Топ 10 экспортных товаров в совокупном экспорте	65,9	65,7	64,5	66,2	68,1	58,6	63,3	63,0	60,7	67,9
Процентная доля сельскохозяйственных продуктов*, входящих в Топ 10 экспортных товаров, в совокупном экспорте	27,9	27,6	26,9	30,2	22,7	14,6	14,6	13,7	11,4	12,3
<i>процент от Топ 10</i>	42,3	42,0	41,7	45,6	33,3	24,9	23,1	21,7	18,8	18,1
<i>в том числе пищевые продукты**:</i>	24,0	22,2	22,2	24,0	16,4	9,6	9,4	9,4	7,7	9,1
<i>процент от Топ 10</i>	36,4	33,8	34,4	36,3	24,1	16,4	14,8	14,9	12,7	13,4
Процентная доля продуктов топливной и горной промышленности, входящих в Топ 10 экспортных товаров, в совокупном экспорте	32,7	33,6	35,1	32,4	39,6	37,9	44,0	44,1	43,7	53,3
<i>процент от Топ 10</i>	49,6	51,1	54,4	48,9	58,1	64,7	69,5	70,0	72,0	78,5
Процентная доля промышленных товаров, входящих в Топ 10 экспортных товаров, в совокупном экспорте	5,3	4,5	2,5	3,6	5,8	6,1	4,7	5,2	5,6	2,3
<i>процент от Топ 10</i>	8,0	6,8	3,9	5,4	8,5	10,4	7,4	8,3	9,2	3,4

Примечания. *Соответствуют UN Standard International Trade Classification, Rev.3 секциям 0, 1, 2, 4 минус разделы 27 и 28; соответствуют WCO Harmonized System Nomenclature 2007 Edition секциям I, II, III, IV, главам 40, 41, 44, 45, 47, 50, 51, 52, 53. Автором было принято решение отнести к сельскохозяйственным продуктам следующие HS2007 главы: 5, 6, 13, 14, 23, 40, 44, 45.

** Пищевые продукты: пища и живой скот; напитки и табак; масла, жиры и воски животного и растительного происхождения; масличные семена и маслянистые фрукты. Соответствуют SITC Rev.3 секциям 0, 1, 4 и разделу 22; соответствуют HS2007 главам 1, 2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, секции IV.

Источник: рассчитано автором на основе [1].

Таблица 2

Топ 10 экспортных товаров Эквадора и Перу в 1991–2009 гг.

Наименование показателя	1991	1993	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009
ЭКВАДОР										
Процентная доля Топ 10 экспортных товаров в совокупном экспорте	92,9	87,0	85,1	83,4	82,9	80,9	80,5	85,3	84,5	83,7
Процентная доля сельскохозяйственных продуктов*, входящих в Топ 10 экспортных товаров, в совокупном экспорте	52,5	42,3	47,8	51,7	50,3	38,0	37,5	26,4	24,2	32,7
<i>процент от Топ 10</i>	56,5	48,6	56,2	62,0	60,7	47,0	46,6	30,9	28,6	39,1
<i>в том числе пищевые продукты**:</i>	52,5	42,3	46,0	49,2	46,2	33,1	32,5	22,5	21,3	29,0
<i>процент от Топ 10</i>	56,5	48,6	54,1	59,0	55,7	40,9	40,4	26,4	25,2	34,6
Процентная доля продуктов топливной и горной промышленности, входящих в Топ 10 экспортных товаров, в совокупном экспорте	40,4	43,3	37,3	30,2	32,6	40,9	41,8	58,1	59,2	50,1
<i>процент от Топ 10</i>	43,5	49,8	43,8	36,2	39,3	50,6	51,9	68,1	70,1	59,9
Процентная доля промышленных товаров, входящих в Топ 10 экспортных товаров, в совокупном экспорте	0,0	1,4	0,0	1,5	0,0	2,0	1,2	0,8	1,1	0,9
<i>процент от Топ 10</i>	0,0	1,6	0,0	1,8	0,0	2,5	1,5	0,9	1,3	1,1
ПЕРУ										
Процентная доля Топ 10 экспортных товаров в совокупном экспорте	63,8	63,6	61,6	62,6	64,6	64,0	67,0	69,4	70,6	72,8
Процентная доля сельскохозяйственных продуктов*, входящих в Топ 10 экспортных товаров, в совокупном экспорте	19,8	16,8	18,6	21,2	13,5	14,9	8,5	7,1	4,5	7,7
<i>процент от Топ 10</i>	31,0	26,4	30,2	33,9	20,9	23,3	12,7	10,2	6,4	10,6
<i>в том числе пищевые продукты**:</i>	17,3	16,8	18,6	21,2	13,5	14,9	8,5	7,1	4,5	7,7
<i>процент от Топ 10</i>	27,1	26,4	30,2	33,9	20,9	23,3	12,7	10,2	6,4	10,6
Процентная доля продуктов топливной и горной промышленности, входящих в Топ 10 экспортных товаров, в совокупном экспорте	44,0	46,8	43,0	38,5	46,5	44,6	51,7	56,5	63,2	61,1
<i>процент от Топ 10</i>	69,0	73,6	69,8	61,5	72,0	69,7	77,2	81,4	89,5	83,9
Процентная доля промышленных товаров, входящих в Топ 10 экспортных товаров, в совокупном экспорте	0,0	0,0	0,0	2,9	4,6	4,5	6,8	5,8	2,9	4,0
<i>процент от Топ 10</i>	0,0	0,0	0,0	4,6	7,1	7,0	10,1	8,4	4,1	5,5

Примечания. * Соответствуют UN Standard International Trade Classification, Rev.3 секциям 0, 1, 2, 4 минус разделы 27 и 28; соответствуют WCO Harmonized System Nomenclature 2007 Edition секциям I, II, III, IV, главам 40, 41, 44, 45, 47, 50, 51, 52, 53. Автором было принято решение отнести к сельскохозяйственным продуктам следующие HS2007 главы: 5, 6, 13, 14, 23, 40, 44, 45.

** Пищевые продукты: пища и живой скот; напитки и табак; масла, жиры и воски животного и растительного происхождения; масличные семена и маслянистые фрукты. Соответствуют SITC Rev.3 секциям 0, 1, 4 и разделу 22; соответствуют HS2007 главам 1, 2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, секции IV.

Источник: рассчитано автором на основе [1].

Таким образом, на протяжении рассматриваемого периода существенно увеличилась доля продуктов топливной и горной промышленности в совокупном экспорте и, с другой стороны, существенно уменьшилась доля сельскохозяйственных продуктов. Промышленные товары составляют не более 5 % от всего экспорта. На конец периода регион являлся поставщиком преимущественно продуктов топливной и горной промышленности на мировой рынок.

Корреляционный анализ и ранжирование коэффициентов корреляции. Был проведен корреляционный анализ следующих переменных из первого набора: среднегодовой темп прироста реального ВВП на душу населения (*growth*); доля экспортной статьи *n* в совокупном экспорте (*expn*); логарифм правительственных расходов на конечное потребление (*consumlog*); логарифм государственных доходов от сбора налогов (*taxlog*); логарифм начального уровня инфляции (для измерения общего роста цен используется дефлятор ВВП) (*gdpdeflog*); логарифм торговли товарами и услугами (*tradelog*); логарифм индекса чистых бартерных условий торговли (*totlog*); логарифм инвестиций (*investlog*); логарифм начального уровня финансовой глубины (используется денежный агрегат М2) (*moneylog*); логарифм численности населения (*totpoplog*) и уровня образования (*educ*). Во всех случаях нас интересует статистическая взаимосвязь экономического роста и экспортных статей.

Также был проведен корреляционный анализ следующих переменных из второго набора: *tradelog*; *expn*; среднее арифметическое простое ставок примененных адвалорных и расчетных адвалорных эквивалентов импортных тарифов для стран, пользующихся наибольшим благоприятствованием, по шестизначным подзаголовкам Гармонизированной системы (*dutall*); *totlog*; логарифм добавленной стоимости сельского хозяйства (*agrivalog*); *moneylog*; *totpoplog*. Здесь нас также интересует взаимная зависимость торговли и экспортных статей.

Используются ежегодные данные. Источниками данных послужили такие базы данных, как WTO TAO, May 2011 [4]; ECLAC Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2010 [1]; FAOSTAT [5]; IDA RMS Database [6]; IMF WEO Database, September 2011 [7]; OECD Development Assistance Database [8]; OECD.Stat Extracts [9]; PWT 7.0 [10]; UN Demographic Yearbook [11]; UNCTADSTAT [12]; UNDP World Population Prospects 2010 [13]; UNESCO Institute for Statistics Data Centre [14]; UNICEF State of the World's Children [15]; UNSD MDG Database [16]; UNSD Millennium Indicators Database [17]; UNSD National Accounts Estimates of Main Aggregates [18]; WB GDF Database [19]; WB MDG Database [20]; WB WDI Database [21]; WHO Data [22]; WRI EarthTrends [23].

В табл. 3–6 представлены ранжированные коэффициенты корреляции при экспортных статьях из набора с приростом ВВП на душу населения и из набора с торговлей товарами и услугами, а также рассчитанные доли сельскохозяйственных продуктов, в том числе пищевых продуктов, продуктов топливной и пищевой промышленности и промышленных товаров в предпочтительной структуре экспорта. В качестве ранжирования использовалась расстановка коэффициентов по убыванию. Для экспортных статей, имеющих положительную взаимосвязь с экономическим ростом, был рассчитан средний процент от совокупного экспорта за 1991–2009 гг. В даль-

нейшем эти экспортные статьи были отнесены в соответствующую товарную группу. Таким образом, для целей данного исследования под предпочтительной структурой экспорта подразумевается такая структура, каждая из экспортных статей которой имеет положительную взаимосвязь с экономическим ростом прежде всего. Как упоминалось ранее, на практике в отличие от теории экономический рост и торговля товарами и услугами необязательно имеют положительную взаимозависимость, поэтому коэффициенты корреляции между торговлей и экспортной статьей служат скорее для дополнительной верификации связи между ростом и статьей экспорта, и при ранжировании предпочтение отдается коэффициентам между ростом и экспортной статьей.

В Боливии в предпочтительной структуре экспорта продукты топливной и горной промышленности составляют 28,1 %; промышленные товары – 10,7 %; сельскохозяйственные продукты – 5,7 %, они полностью представлены пищевыми продуктами.

В Колумбии в предпочтительной структуре экспорта продукты топливной и горной промышленности составляют 11,2 %; промышленные товары – 8,9 %; сельскохозяйственные продукты отсутствуют.

В случае Эквадора в предпочтительной структуре экспорта продукты топливной и горной промышленности и промышленные товары составляют 40,6 %; сельскохозяйственные продукты – 10,8 %; пищевые продукты – 7,3 %; промышленные товары – 2,7 %.

В Перу в предпочтительной структуре экспорта продукты топливной и горной промышленности составляют 38,9 %; сельскохозяйственные продукты – 3,5 %, они полностью представлены пищевыми продуктами; промышленные товары – 2,1 %.

Таблица 3

Корреляция экономического роста (growth)
и ведущих экспортных статей (exp*n*) и торговли товарами
и услугами (tradelog) и ведущих экспортных статей
в Боливии в 1991–2009 гг.

Наименование экспортной статьи	CORR	growth	tradelog	Средний процент от совокупного экспорта
Соевые бобы (за исключением муки мелкого и крупного помола)	exp10	0,4568	0,0182	3,5
Природный газ	exp1	0,3396	0,5452	18,4
Летательные аппараты тяжелее, чем воздух	exp12	0,2740	0,0574	6,0
Ювелирные изделия из драгоценных металлов	exp13	0,1933	-0,6135	4,7
Сырая нефть	exp8	0,1635	0,5623	4,6
Руды и концентраты серебряные, платиновые и металлов платиновой группы	exp3	0,0395	0,1681	5,1

Продолжение табл. 3

Кокосовый орех, бразильский кешью, свежий или сушеный	exp9	0,0345	-0,5647	2,2
Олово и оловянные сплавы, недеформированные	exp5	-0,0590	-0,4901	
Лесоматериалы, распиленные продольно и т. д. нехвойных пород	exp11	-0,1638	-1,0000	
Золото (включая золото с платиновым покрытием) немонетарное, недеформированное, полуобработанное или золотая пыль	exp7	-0,2229	-0,6819	
Руды и концентраты цинковые	exp2	-0,2230	-0,2248	
Жмыхи и шроты, получаемые при переработке масличных семян, и другие остатки растительных масел	exp4	-0,3127	-0,5323	
Соевое масло	exp6	-0,4769	-0,4096	
Итого	СХП			5,7
	в том числе ПП			5,7
	ПТГП			28,1
	ПТ			10,7

Примечания. * Были использованы переменные *growth expn consumlog gdpdeflog tradelog totlog investlog moneylog totpoplog; trade expn dutall totlog agrivalog moneylog totpoplog*.

Сокращения: СХП – сельскохозяйственные продукты; ПП – пищевые продукты; ПТГП – продукты топливной и горной промышленности; ПТ – промышленные товары.

Таблица 4

Корреляция экономического роста (*growth*) и ведущих экспортных статей (*expn*) и торговли товарами и услугами (*tradelog*) и ведущих экспортных статей в Колумбии в 1991–2009 гг.

Наименование экспортной статьи	CORR	growth	tradelog	Средний процент от совокупного экспорта
Верхняя одежда для мужчин и мальчиков, невязаная	exp15	0,9904	0,9276	1,6
Прочие драгоценные и полудрагоценные камни, неоправленные, ненанизанные	exp13	0,9220		3,6
Моторные транспортные средства, предназначенные для перевозки людей (за исключением автобусов и специальных транспортных средств), в сборке или не в сборке	exp14	0,8625	0,9661	2,2
Прочие железные сплавы	exp9	0,6815	0,5032	2,6
Продукты полимеризации и сополимеризации (например полиэтилен, полистирол, поливинил и т. д., их производные, кумароновые смолы)	exp8	0,4845	0,4479	2,4
Верхняя одежда для женщин, девочек и младенцев, невязаная	exp16	0,4560		2,7
Нефтепродукты	exp3	0,3345	0,5488	5,0
Кофе, зеленый или жареный, и кофесодержащие заменители кофе	exp4	-0,0278	-0,4306	
Уголь (антрацит, битумный)	exp2	-0,0840	0,6371	
Срезанные цветы и бутоны для целей оформления	exp6	-0,1087	-0,8589	

Продолжение табл. 4

Инсектициды, фунгициды, дезинфектанты (включая приготовления для овец и крупного рогатого скота) и подобные приготовления	exp12	-0,1879	0,1669	
Золото (включая золото с платиновым покрытием) немонетарное, недеформированное, полупереработанное или золотая пыль	exp5	-0,1930	-0,0458	
Бананы, включая текстильный банан, свежие	exp7	-0,2103	-0,8595	
Сырая нефть	exp1	-0,4024	0,2009	
Медикаменты	exp11	-0,5159	-0,7197	
Лаки, клеевая краска, пигменты на водяной основе, фольга для тиснения и краски в розничной продаже	exp10	-0,5373	-0,4101	
Итого	СХП			0,0
	в том числе ПП			0,0
	ПТГП			11,2
	ПТ			8,9

Примечания. * Были использованы переменные *growth expn consumlog gdpdeflog tradelog totlog investog moneylog totpoplog educ; trade expn dutall totlog agrivalog moneylog totpoplog*.

Сокращения: СХП – сельскохозяйственные продукты; ПП – пищевые продукты; ПТГП – продукты топливной и горной промышленности; ПТ – промышленные товары.

Таблица 5

Корреляция экономического роста (*growth*) и ведущих экспортных статей (*expn*) и торговли товарами и услугами (*tradelog*) и ведущих экспортных статей в Эквадоре в 1991–2009 гг.

Наименование экспортной статьи	CORR	growth	tradelog	Средний процент от совокупного экспорта
Масла и другие продукты дистилляции битумного угля	exp11	0,4954	-0,2576	1,1
Кофе, зеленый или жареный, и кофесодержащие заменители кофе	exp10	0,4878	-0,2022	3,2
Моторные транспортные средства, предназначенные для перевозки людей (за исключением автобусов и специальных транспортных средств), в сборке или не в сборке	exp9	0,4095	-0,3547	1,4
Срезанные цветы и бутоны для целей оформления	exp6	0,2453	0,0179	3,5
Нефтепродукты	exp5	0,1451	0,2482	3,5
Приготовленная или консервированная рыба, включая икру и заменители икры	exp4	0,0496	-0,0485	4,1
Грузовики (включая кареты скорой помощи), в сборке или не в сборке	exp12	0,0347	0,3539	1,3
Сырая нефть	exp1	0,0188	0,4787	36,0
Какао-бобы, сырые или жареные	exp7	-0,3190	-0,1278	
Золото (включая золото с платиновым покрытием) немонетарное, недеформированное, полупереработанное или золотая пыль	exp13	-0,3362	-1,0000	
Рыба, свежая, охлажденная или замороженная	exp8	-0,4615	-0,7075	

Продолжение табл. 5

Ракообразные и моллюски, свежие, охлажденные, соленые или сушеные	exp3	-0,4640	-0,5391	
Бананы, включая текстильный банан, свежие	exp2	-0,4705	-0,7330	
Итого		СХП		10,8
в том числе ПП				7,3
ПТГП				40,6
ПТ				2,7

Примечания. * Были использованы переменные *growth expn consumlog gdpdeflog tradelog totlog investlog moneylog totpoplog*; *trade expn dutall totlog agrivalog moneylog totpoplog*.

Сокращения: СХП – сельскохозяйственные продукты; ПП – пищевые продукты; ПТГП – продукты топливной и горной промышленности; ПТ – промышленные товары.

Таблица 6

Корреляция экономического роста (*growth*) и ведущих экспортных статей (*expn*) и торговли товарами и услугами (*tradelog*) и ведущих экспортных статей в Перу в 1991–2009 гг.

Наименование экспортной статьи	CORR	growth	tradelog	Средний процент от совокупного экспорта
Руды и концентраты медные	exp2	0,6834	0,9123	8,8
Кофе, зеленый или жареный, и кофесодержащие заменители кофе	exp9	0,2470	-0,6527	3,5
Рафинированная медь (включая переплавленную)	exp3	0,1550	0,3418	8,8
Золото (включая золото с платиновым покрытием) немонетарное, недеформированное, полуобработанное или золотая пыль	exp1	0,1262	0,3072	13,1
Руды и концентраты свинцовые	exp7	0,0279	0,2765	2,8
Руды и концентраты цинковые	exp6	0,0201	0,1212	5,4
Верхняя одежда, вязаная, неэластичная, непрорезиненная	exp10	0,0182	-0,3865	2,1
Руды и концентраты титановые, ванадиевые, молибденовые, танталовые, циркониевые	exp11	0,0394	-0,1169	
Мясная мука, включая остатки жиров, и рыбная мука, непригодная для употребления в пищу для человека	exp5	0,0407	-0,5517	
Руды и концентраты цинковые, недеформированные	exp15	0,0504	-0,6814	
Нефтепродукты	exp4	0,0916	0,8431	
Черновая медь и прочая нерафинированная медь	exp14	0,1094		
Сырая нефть	exp12	0,1235	-0,3441	
Серебро, недеформированное или частично обработанное, но не прокатанное	exp13	0,4497	-0,3714	
Нижнее белье, вязаное, неэластичное, непрорезиненное	exp8	0,6990	-0,8765	
Итого		СХП		3,5
в том числе ПП				3,5
ПТГП				38,9
ПТ				2,1

Примечания. * Были использованы переменные *growth expn consumlog taxlog gdpdeflog tradelog totlog investlog moneylog totpoplog educ*; *trade expn dutall totlog agrivalog moneylog totpoplog*.

Сокращения: СХП – сельскохозяйственные продукты; ПП – пищевые продукты; ПТГП – продукты топливной и горной промышленности; ПТ – промышленные товары.

Полученная предпочтительная структура экспорта четырех стран Андского сообщества может быть интерпретирована следующим образом: все четыре государства должны продолжать специализироваться на экспорте продуктов топливной и горной промышленности, вместе с тем Эквадор должен сохранить сельскохозяйственную специализацию, а Колумбия должна наращивать экспорт промышленных товаров. Проведенный анализ показывает, что в Боливии структура экспорта с точки зрения основных товарных категорий является сбалансированной в том случае, если страна экспортирует промышленные товары на уровне, близком к уровню 1999 г., а не 1991 или 2009 гг. Колумбия должна стремиться экспортировать меньше продуктов топливной и горной промышленности и больше промышленных товаров. Эквадор и Перу должны оставаться экспортером продуктов топливной и горной промышленности и сельскохозяйственных продуктов.

Таким образом, рекомендацией общего характера для всех четырех стран является следующее: они должны продолжать экспортировать продукты добывающих отраслей, наращивая при этом экспорт промышленных товаров и продолжая экспортировать сельскохозяйственные продукты. Это в некоторой степени противоречит общепринятой в экономических и политических кругах рекомендации для развивающихся стран, специализирующихся в большинстве своем на экспорте товаров с низкой добавленной стоимостью и таким образом зависимых от колебаний внешнего спроса и цены на мировых сырьевых рынках, диверсифицировать экспорт, увеличить и стабилизировать экспортную выручку и экспортировать продукты с большей добавленной стоимостью. Вместе с тем исследование было проведено с использованием статистических данных, полученных из достоверных источников, и ставшего ортодоксальным корреляционного метода, поэтому есть основания полагаться на полученные результаты. Можно предположить, что общепринятая концепция развития и диверсификации экспорта развивающихся стран может быть применима только к тем странам, которые уже вышли на определенную ступень развития и объемов экспорта. Также следует отметить, что примененный метод исследования не является единственным в своем роде, и можно предположить, что использование иных статистических методов дало бы другие результаты, которые соответствовали бы общему течению в большей степени. Можно также предположить, что общее течение не является единственно правильным в отношении всех развивающихся стран. Возможно, оно действительно применимо только к странам, которые уже достигли определенного уровня развития и объемов, однако страны, еще не достигшие этого уровня, находятся за его

пределами и, соответственно, возникает необходимость разработки стратегии именно для этих стран. В любом случае исследование показало, что общепринятая концепция развития и диверсификации экспорта развивающихся стран должна быть подвергнута тщательной проверке перед тем, как ее применять к конкретной стране либо группе стран.

Список литературы

1. ECLAC Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2010.
2. CEPAL Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. La edición 2008–2009. Agosto 2009. PP. 9-10.
3. CEPAL Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. La edición 2009-2010. Agosto 2010. P. 12.
4. WTO TAO, May 2011.
5. FAOSTAT.
6. IDA RMS Database.
7. IMF WEO Database, September 2011.
8. OECD Development Assistance Database.
9. OECD.Stat Extracts.
10. PWT 7.0.
11. UN Demographic Yearbook.
12. UNCTADSTAT.
13. UNDP World Population Prospects 2010.
14. UNESCO Institute for Statistics Data Centre.
15. UNICEF State of the World's Children.
16. UNSD MDG Database.
17. UNSD Millennium Indicators Database.
18. UNSD National Accounts Estimates of Main Aggregates.
19. WB GDF Database.
20. WB MDG Database.
21. WB WDI Database.
22. WHO Data.
23. WRI EarthTrends.

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ: ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

УДК 332.871

М. И. Мамаева, А. Д. Мамаев

Методика расчетов по уплате жилищных услуг

В статье представлена методика расчётов по оплате за пользование жилым помещением и коммунальных услуг в приватизированных и неприватизированных жилых домах, оборудованных общедомовыми приборами учёта услуг, индивидуальными счётчиками и необорудованных приборами учёта в многоквартирных домах и в коммунальных квартирах.

The article presents the method of calculating the payment for housing and communal services in privatized and state-owned residential buildings which are equipped with common-for-the-house devices for accounting services, individual counters and unequipped meters in apartment houses and in communal apartments.

Ключевые слова: жилое помещение, приватизированные и неприватизированные квартиры, приборы учёта услуг, общедомовые и индивидуальные счётчики.

Key words: housing, privatized and state-owned apartments, devices for accounting services, common-for-the-house and individual counters.

Обязанность граждан своевременно и полностью вносить плату за жилищное помещение и коммунальные услуги неоспорима.

Жилищный кодекс РФ предусматривает обязанность по внесению платы за пользование жилым помещением (квартирной платы). Кроме того вносить плату за коммунальные услуги необходимо по установленным тарифам. В соответствии со ст. 155 ЖК РФ, п. 37 Постановления правительства РФ № 307 от 23.05.2006 г. платежные документы для последующей оплаты должны представляться в срок не позднее первого числа месяца, следующего за истекшим месяцем. Наниматель обязан вносить квартирную плату ежемесячно не позднее 10 числа следующего месяца, если не установлен другой срок договором управления многоквартирным домом. Моментом возникновения обязанности по оплате для нанимателей жилого помещения по договору социального найма, для арендаторов жилого помещения государственного или муниципального жилищного фонда, для нанимателей жилищного помещения по договору найма жи-

лого помещения государственного, негосударственного (ведомственного) или муниципального жилищного фонда, для поднанимателей является заключение соответствующего договора (социального найма, аренды, найма жилого помещения); для членов жилищного кооператива – представление ему жилого помещения; для собственника – возникновение у него права собственности; для временного жильца – вселение в жилое помещение.

В период до момента наступления вышеперечисленных событий расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг за жилые помещения государственного и муниципального жилищных фондов (в зависимости от того, на чьем балансе находится жилое помещение) несут органы государственной власти и органы местного самоуправления или уполномоченные ими лица, а также собственники данных помещений.

Плата за социальный наем и наем жилого помещения, которое относится к государственному, негосударственному (ведомственному) или муниципальному жилищным фондам, должна вноситься собственнику жилья или по его решению уполномоченному им лицу.

Наниматели жилых помещений по договору социального найма, а также договору найма жилых помещений, управление которым производится юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, должны вносить плату данной управляющей организации. Эта управляющая организация является уполномоченным лицом наймодателя жилых помещений. Если размер платы, вносимой нанимателем жилого помещения, меньше, чем размер платы, который установлен договором управления, то оставшаяся часть платы должна вноситься наймодателем данного жилого помещения в согласованном с управляющей организацией порядке.

Члены товарищества собственников жилья или жилищного кооператива или иного специализированного потребительского кооператива, который создан в целях удовлетворения потребностей граждан в жилье в соответствии с федеральным законом, должны вносить обязательные платежи или взносы, которые связаны с оплатой затрат на содержание, текущий и капитальный ремонт общего имущества многоквартирного дома, в том числе с оплатой коммунальных услуг в порядке, установленном органами управления товарищества собственников жилья либо органами управления жилищного кооператива или органами управления иного специализированного потребительского кооператива.

Собственники помещений в многоквартирном доме, в котором созданы товарищество собственников жилья, жилищный кооператив или иной специализированный потребительский кооператив, которые не стали его членами, должны вносить плату за жилое помеще-

ние и коммунальные услуги в соответствии с договорами, которые заключены с товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом.

Если в доме не созданы товарищество собственников жилья или жилищный кооператив, или иной специализированный потребительский кооператив, а управление осуществляется управляющей организацией, то собственники помещений и наниматели в данном многоквартирном доме производят оплату за содержание общего имущества многоквартирного дома и коммунальные услуги этой управляющей организации.

Если управление в многоквартирном доме осуществляют непосредственно собственники помещений, они должны вносить плату за жилищные и коммунальные услуги в соответствии с договорами, которые заключены между ними и лицами, осуществляющими соответствующие виды деятельности.

Собственники отдельно взятых жилых домов оплачивают услуги и работы по их содержанию и ремонту, вносят плату за коммунальные услуги в соответствии с самостоятельными договорами, заключенными между ними и лицами, осуществляющими соответствующие виды деятельности.

Расходы по содержанию, оплате работ, услуг по ремонту самих помещений в многоквартирном жилом доме несут собственники соответствующих помещений. Основанием для этого являются договоры, заключенные с лицами, осуществляющими соответствующие виды деятельности.

Поднаниматели оплачивают жилищные и коммунальные услуги нанимателю, с которым заключен договор.

Временные жильцы вносят плату за жилищные и коммунальные услуги тому лицу, у которого они проживают.

За несвоевременную или неполную оплату за жилое помещение и коммунальные услуги установлены штрафные санкции. В соответствии со ст. 155 ЖК РФ пеня установлена в размере 1/300 ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на момент оплаты, от невыплаченных в срок за каждый день просрочки начиная со следующего дня после наступления установленного срока оплаты по день фактической выплаты включительно.

Жилым помещением согласно п. 2 ст. 15 ЖК РФ признается изолированное помещение, которое отвечает одновременно трем требованиям:

- ✓ является недвижимым имуществом,
- ✓ пригодно для постоянного проживания,
- ✓ является изолированным.

Плата за жилое помещение включает: 1) за наем; 2) за содержание и ремонт общего имущества в многоквартирном доме: услуги и работы по управлению многоквартирным домом, содержание и текущий ремонт общего имущества дома, капитальный ремонт общего имущества (для собственников); 3) плата за коммунальные услуги. Положения Правил содержания общего имущества в многоквартирном доме и Правил изменения размера платы за содержание и ремонт жилого помещения в случае оказания услуг и выполнения работ по управлению, содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме ненадлежащего качества или работы выполнялись с перерывами, превышающими установленную продолжительность, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 13 августа 2006 г. № 491, позволяют выделить, по меньшей мере, следующие виды работ и услуг:

а) осмотр общего имущества жилого дома (конструктивных элементов, общих коммуникаций, технических устройств и технических помещений) путем проведения плановых общих и частичных осмотров, технического обследования, приборной диагностики и испытаний в целях своевременного выявления несоответствия состояния общего имущества требованиям действующего законодательства, а также угрозы безопасности жизни и здоровья граждан;

б) предоставление услуг по освещению помещений общего пользования. Контроль и обеспечение установленных законодательством РФ норм температурного режима и влажности;

в) выполнение работ по санитарной уборке и очистке общего имущества жилого дома (уборке внеквартирных мест общего пользования – подъездов, чердаков, подвалов) и придомовых территорий, в том числе по уходу за зелеными насаждениями;

г) содержание и уход за элементами благоустройства и озеленения;

д) сбор и вывоз твердых и жидких бытовых отходов, текущий и капитальный ремонт, подготовка к сезонной эксплуатации и содержание общего имущества дома, включая объекты благоустройства, расположенные на земельном участке, входящим в состав общего имущества.

Все вышеуказанные виды работ и услуг относятся к числу обязательных, но выделяют еще и дополнительные услуги по содержанию и текущему ремонту, примерный состав которых определен Постановлением Правительства РФ от 6 февраля 2006 г. № 75 (ред. от 18.07.2007г., с изм. от 10.08.2009 г.) «О порядке проведения ор-

ганом местного самоуправления открытого конкурса по отбору управляющей организации для управления многоквартирным домом». Перечень работ и услуг по содержанию общего имущества в многоквартирном доме и их периодичность определяется в каждом конкретном договоре управления многоквартирным домом. К числу таких услуг можно отнести следующее:

1. Санитарные работы по содержанию помещений общего пользования:

- подметание полов во всех помещениях общего пользования и их влажная уборка один раз в неделю;
- очистка и влажная уборка мусорных камер;
- мытье и протирка закрывающих устройств мусоропровода;
- протирка пыли с колпаков светильников, подоконников в помещениях общего пользования;
- мытье и протирка дверей и окон в помещениях общего пользования;
- подготовка зданий к праздникам, очистка и помывка фасадов зданий.

2. Уборка земельного участка:

- полив тротуаров и газонов,
- стрижка газонов, подрезка деревьев и кустов, очистка и ремонт детских и спортивных площадок,

3. Устранение аварий и выполнение заявок населения.

4. Уничтожение грызунов специальными средствами,

5. Уничтожение вредных насекомых специальными средствами.

6. Обслуживание сетей радиовещания.

7. Обслуживание антенного хозяйства,

8. Предоставление услуг телекоммуникаций.

9. Устранение повреждений фундаментов.

10. Устранение повреждений стен, в том числе в подвалах и чердаках.

11. Восстановление креплений выступающих деталей фасада, включая лепные украшения.

12. Ремонт несущих конструкций балконов, лоджий, козырьков и эркеров,

13. Окраска металлической кровли,

14. Замена окон в помещениях общего пользования (в подъезде, подвале).

Принимая во внимание то, что объем производства как обязательных, так и дополнительных работ и услуг зависит от эксплуатационных показателей и потребительских свойств дома, по каждому

многоквартирному дому должен быть конкретный перечень работ и услуг с указанием периодичности работ и их стоимости.

Если собственники помещений в многоквартирном доме на общем собрании не установили размер платы за содержание и ремонт общего имущества дома, такой размер, согласно ч. 4 ст.158 ЖК РФ, устанавливается органом местного самоуправления в нормативном порядке. При этом возможны два варианта данной нормы. Согласно первому собственники должны пользоваться нормой оплаты жилищных услуг, установленной местными органами для нанимателей. Согласно второму местный орган власти должен издать отдельный нормативный акт для собственников помещений, не установившим размер платы за содержание и ремонт общего имущества многоквартирного дома.

Правомерны оба подхода, но более плодотворным является второй.

Размер платы за содержание и ремонт жилого помещения определяется исходя из занимаемой общей площади жилого помещения (в общежитиях и коммунальных квартирах исходя из жилой площади занимаемых комнат) и соответствующего тарифа.

Размер платы жилищных услуг исчисляется произведением площади жилого помещения на тарифную ставку:

$$ЖУ_i = S_i \times T_i, \quad (1)$$

где $ЖУ_i$ – вид i -й жилищной услуги;

S_i – общая жилая площадь i -го жилого помещения, кв. м;

T_i – тарифная ставка i -й жилищной услуги, руб/кв. м.

Структура платы отличается в квартирах разного типа собственности.

Постоянной учетной составляющей является статья «содержание и текущий ремонт жилья», сумма которой зависит от общей площади помещения и тарифной ставки. Начисления по капитальному ремонту ведутся только в определенный момент времени (зависит от решения собственников жилья) и только в приватизированных квартирах, а услуга «социальный найм» – обязательный элемент для нанимателей жилых помещений, в то время как у собственников данный вид жилищной услуги не учитывается (табл. 1).

Таблица 1

Расчет платы за жилищные услуги в отдельной квартире

Тип собственности	Приватизированная			Неприватизированная		
Общая площадь жилого помещения	53,8 кв. м			53,8 кв.м		
Количество зарегистрированных	3 чел.			3 чел.		
Вид жилищной услуги	Расчетная база, кв. м	Тариф, руб/кв. м	Начислено, руб.	Расчетная база, кв. м	Тариф, руб/кв. м	Начислено, руб.
Содержание и текущий ремонт жилья	53,80	12,50	672,50	53,8	12,50	672,5
Социальный найм	--	--	--	53,8	4,00	215,2
Капитальный ремонт	53,80	5,07	272,77	--	--	--
Итого	53,80	17,57	945,27	53,8	16,50	887,7

Накопление информации в бухгалтерии о начисленных и поступивших платежах по каждому виду жилищных услуг происходит в первую очередь на отдельном лицевом счете в разрезе домов, участков, поставщиков услуг, типов собственности. Коммунальные услуги также учитываются по лицевым счетам в разрезе домов, участков, поставщиков услуг, типов квартир, типов собственности. Размер платы за коммунальные услуги рассчитывается исходя из объема потребляемых коммунальных услуг, определяемого по показаниям приборов учета, а при их отсутствии исходя из нормативов потребления коммунальных услуг и тарифов за единицу соответствующей услуги, установленных для ресурсоснабжающих организаций в порядке, определенном законодательством РФ.

Список трудностей в учете и информационно-технических проблем при работе с приборами учета довольно значительный: 1) определение типа счетчика (индивидуальный, общий, коллективный прибор учета или их совокупность) и соответствующей ему методики расчета платы за коммунальные услуги; 2) правильность внесения показаний приборов, здесь возможно появление следующих ошибок: ввели показания не того прибора, текущее показание не соответствует предыдущему, ошибка в периоде, за который снято показание, ошибка в количестве, следующем из полученных показаний, несвоевременность предоставления данных о показаниях.

3) контроль дат ввода в эксплуатацию и снятия приборов учета на поверку или замену (несвоевременный ввод данных о возврате приборов с поверки снова приводит к необходимости перерасчетов).

4) несвоевременность предоставления данных о показаниях.

Немаловажной и трудоемкой задачей является учет недопоставок услуги, связанный с сезонными или аварийными отключениями, учет качества предоставляемых услуг и перерасчетов по временному отсутствию граждан с пересекающимися периодами, так как при предоставлении коммунальных услуг ненадлежащего качества или с перерывами, превышающими установленную продолжительность, необходимость изменения размера платы установлена законодательно (табл. 2).

Основным нормативным документом при учете начислений за коммунальные услуги являются Правила предоставления коммунальных услуг гражданам, утвержденные Постановлением Правительства РФ № 307 от 23.05.2006 г.

Таблица 2

Перерасчет платы за коммунальные услуги
в связи с недопоставкой услуги

Наличие приборов учета	Нет					
Период недопоставки услуги	Июль 2011 г.					
Объем недопоставки услуги	100 % или 744 ч					
Количество зарегистрированных	1 чел.					
Норматив потребления горячего водоснабжения	3,65 куб. м					
Норматив потребления холодного водоснабжения	Увеличение с 5,47 до 6,85 куб. м					
Вид коммунальной услуги	Норматив потребления, куб. м/чел.	Тариф, руб./кв.м	Расчетная база, руб.	Корректировка, %	Сумма перерасчета, руб.	Начислено к оплате, руб.
Горячее водоснабжение	3,65	81,18	296,3	-100	-296,3	0,00
Горячее водоотведение	3,65	21,47	78,36	-100	-78,36	0,00
Холодное водоснабжение	5,47	25,89	141,62	+25,23	35,73	177,35
Холодное водоотведение	5,47	21,47	117,44	+25,23	29,63	147,07
Итого	-	-	633,72	-	-309,3	324,42

Правилами установлено, что при отсутствии в жилом доме или в помещениях многоквартирного дома индивидуальных (в отдельных квартирах), групповых (в коммунальных квартирах) и коллективных (в целом на дом) приборов учета размер платы за коммунальные услуги в i -м жилом помещении определяется по следующим формулам:

1) для отопления

$$P_{\text{отопл}} = N_T \times T_T \times S, \quad (2)$$

где N_T – норматив потребления тепловой энергии, Гкал/кв. м;

T_T – тариф на тепловую энергию, руб/Гкал;

S – общая площадь жилого помещения, кв. м;

2) для водоснабжения (холодного и горячего), водоотведения и электроснабжения

$$P_{\text{к.у}} = N_{\text{к.у}} \times T_{\text{к.р}} \times K_i, \quad (3)$$

где $N_{\text{к.у}}$ – норматив потребления соответствующей коммунальной услуги;

$T_{\text{к.р}}$ – тариф на соответствующий коммунальный ресурс;

K_i – количество зарегистрированных граждан в жилом помещении.

Размер платы по указанным услугам может корректироваться по решению исполнителя (один раз в год или квартал) при отклонении расчетного метода от фактического.

Корректировка отопления осуществляется согласно формуле

$$P_{\text{отоп. кор I}} = P_{\text{отоп. расч}} \times S/S_D - P_{\text{факт I}}, \quad (4)$$

где $P_{\text{отоп. расч}}$ – размер платы за потребленную в жилом доме тепловую энергию, определенный ресурсоснабжающей организацией расчетным путем в порядке, установленном законодательством РФ, руб.;

S_D – общая площадь всех помещений (квартир, нежилых помещений) в многоквартирном доме или всех помещений жилого дома, кв. м;

$P_{\text{факт I}}$ – общий размер платы за отопление в i -м жилом помещении дома за прошедший год, руб.

Корректировка потребленных коммунальных услуг осуществляется по формуле

$$P_{\text{к.у кор I}} = (P_{\text{к.у расч}} - P_{\text{факт}}) \times S/S_D, \quad (5)$$

где $P_{\text{к.у расч}}$ – размер платы за потребленный в жилом доме коммунальный ресурс (холодную и горячую воду, стоки, электроэнергию, определенный ресурсоснабжающей организацией расчетно-законодательным путем, руб.);

$P_{\text{факт}}$ – общий размер платы за соответствующий коммунальный ресурс во всех жилых и нежилых помещениях дома за прошедший год, руб.

Приведенные выше формулы определяют размер оплаты исходя из нормативов потребления коммунальных услуг, установленных в законодательном порядке. Учет потребления и порядок оплаты коммунальных услуг по показаниям приборов учета на территории Ленинградской области регламентируется Постановлением Правительства Ленинградской области № 261 от 25.12.2003 г. и № 307 от 23.05.2006 г. Основные учетные моменты следующие.

1. Плата за услуги, потребленные до момента ввода в эксплуатацию прибора учета потребления коммунальных услуг, осуществляется на основании установленных нормативов потребления коммунальных услуг.

2. Использование приборов учета и расчет платежей на основании показаний счетчика начинается с даты внесения изменений в договор на предоставление коммунальных услуг или одновременно с актом ввода в эксплуатацию прибора учета потребления коммунальных услуг.

3. Потребитель ежемесячно до 10-го числа самостоятельно снимает показания приборов учета и вписывает показания на начало и конец расчетного периода, а также объем потребленных за расчетный период ресурсов в целых числах. При этом указанные потребителем показатели за отчетный месяц предъявляются к оплате в следующем месяце.

4. За отчетный период потребителю предъявляется к оплате объем услуг, потребленных в предшествующем отчетному месяцу периоде. В случае приемки в эксплуатацию прибора учета потребления коммунальных услуг в отчетном месяце или если потребитель по каким-либо причинам не предоставил показания прибора учета, то ему предъявляется к оплате сумма, рассчитанная исходя из нормативов потребления коммунальных услуг. В следующем за отчетным месяце сумма платежа будет скорректирована согласно представленным данным приборов учета.

5. В случае демонтажа прибора учета потребления коммунальных услуг для последующего проведения ремонта или поверки на срок, не превышающий 30 дней, количество потребленного ресурса за расчетный период, а также объем сточных вод рассчитываются исходя из средних показаний прибора учета за последние шесть месяцев, предшествующих расчетному. При проведении ремонта или поверки прибора учета потребления коммунальных услуг в сроки, превышающие один месяц с момента демонтажа прибора учета, количество потребленного ресурса по истечении месяца оплачивается потребителем исходя из установленных нормативов потребления.

При расчете начислений по приборам учета возможно несколько вариантов расчета:

а) установлены индивидуальные, но отсутствуют коллективные приборы учета;

б) установлены общие (квартирные), но отсутствуют индивидуальные и коллективные приборы учета;

в) установлены коллективные (общедомовые), но отсутствуют индивидуальные и общие приборы учета;

г) установлены коллективные и одновременно индивидуальные и общие приборы учета во всех или отдельных помещениях дома.

При отсутствии в жилом доме коллективных, но наличии индивидуальных приборов учета в отдельных жилых помещениях расчет платы за коммунальные услуги в данных жилых помещениях осуществляется по формуле

$$P_{к.у} = Q_{к.у} \times T_{к.у}, \quad (6)$$

где $Q_{к.у}$ – объем потребленной коммунальной услуги;

$T_{к.у}$ – тариф на потребленный коммунальный ресурс.

В коммунальных квартирах при использовании общих приборов учета и отсутствии индивидуальных и коллективных счетчиков размер платы за коммунальные услуги рассчитывается поэтапно. Сначала определяется общий объем коммунального ресурса, израсходованного в целом по коммунальной квартире, затем в зависимости от учитываемого ресурса пропорционально занимаемой площади или количеству зарегистрированных граждан происходит распределение указанного объема по лицевым счетам.

Например, для водоснабжения, водоотведения и электроснабжения размер платы по общим показаниям группового счетчика на всю коммунальную квартиру определяется по формуле

$$Q_{к.уji} = Q_{к.уi} \times K_{ji}/K_i, \quad (7)$$

где $Q_{к.уji}$ – объем (количество) соответствующего коммунального ресурса, потребленного в коммунальной квартире,
 K_{ji} – количество граждан, зарегистрированных в коммунальной квартире,
 K_i – общее количество граждан, проживающих в коммунальной квартире.

Можно вместо формул (6) и (7) применить сразу общую формулу (8)

$$Q_{к.уji} = Q_{к.уi} \times T_{к.у} \times K_{ji}/K_i. \quad (8)$$

Размер платы за отопление коммунальной квартиры определяется по формуле (9)

$$P_{отоплji} = Q_{Ti} \times T_T \times S_{ji}/S_i, \quad (9)$$

где Q_{Ti} – суммарный объем тепловой энергии, потребленной коммунальной квартирой, Гкал,
 T_T – тариф на тепловую энергию, руб/Гкал,
 S_{ji} – занимаемая жилая площадь i -го жилого помещения в i -й коммунальной квартире, кв. м;
 S_j – общая жилая площадь всех жилых помещений в коммунальной квартире.

При оборудовании жилого дома коллективными приборами учета и отсутствии индивидуальных и квартирных приборов учета размер платы за коммунальные услуги определяется по формуле (10)

$$P_{к.уi} = Q_D \times T_{к.у} \times K_i/K_D, \quad (10)$$

где Q_D – объем фактически потребленного коммунального ресурса по показаниям общедомового прибора учета за вычетом нежилых помещений (исключение составляют места общего пользования),
 K_D – суммарное количество граждан, зарегистрированных в жилом доме.

Размер платы за отопление в жилом помещении дома, оборудованного общедомовыми приборами учета при отсутствии индивидуальных и общих счетчиков, рассчитывается по формуле (11)

$$P_{\text{отопл}i} = Q_{\text{пред}} \times T_{\text{T}} \times S_i, \quad (11)$$

где $Q_{\text{пред}}$ – среднемесячный объем потребления тепловой энергии за предыдущий год, Гкал/кв. м;
 T_{T} – тариф на тепловую энергию, руб/Гкал,
 S_i – общая площадь жилого помещения в жилом доме.

Также один раз в год начисления по отоплению корректируются исполнителем с использованием формулы (12)

$$P_{\text{отопл кор } i} = P_D \times S_i/S_d - P_{\text{отопл пред } i}, \quad (12)$$

где P_D – размер платы за отопление по показаниям общедомовых приборов учета, руб.,
 S_D – общая площадь всех помещений жилого дома,
 $P_{\text{отопл пред } i}$ – размер оплаты за отопление в i -м жилом помещении дома за прошедший год, руб.

При наличии в многоквартирном доме коллективного прибора учета и индивидуальных и квартирных счетчиков в отдельных или всех помещениях жилого дома размер платы за услуги водоснабжения, водоотведения и электроснабжения в жилом помещении с установленными счетчиками определяется согласно формуле (13)

$$P_{\text{к.у}iD} = Q_D / (Q_{\text{п.п.у}} + Q_{\text{б.п.у}}) \times Q_{iD} \times T_{\text{к.у}}, \quad (13)$$

где $Q_{\text{п.п.у}}$ – суммарный объем коммунального ресурса, потребленный за расчетный период в помещениях, оборудованных приборами учета, измеренный индивидуальными приборами учета, а в коммунальных квартирах – общими (квартирными) приборами учета;
 $Q_{\text{б.п.у}}$ – суммарный объем коммунального ресурса, потребленный за расчетный период в помещениях, не оборудованных приборами учета, определенный исходя из нормативов потребления коммунальных услуг по формулам (2) и (3);
 Q_{iD} – объем коммунального ресурса, потребленный за расчетный период в i -м помещении дома, оборудованном прибором учета, измеренный индивидуальными или общими (квартирными) приборами учета.

При тех же условиях размер платы за отопление рассчитывается по формуле (11) и один раз в год корректируется по формуле (14)

$$P_{\text{отопл кор}} = (P_{D\text{пред}} - P_{\text{п.п.у}} - P_{\text{Б.п.у}}) \times S_i/S_d, \quad (14)$$

где $P_{D\text{пред}}$ – размер платы за тепловую энергию, потребленную за истекший год во всех жилых помещениях, определенный по показаниям общедомового прибора учета и тарифа на отопление, руб.,
 $P_{\text{п.п.у}}$ – размер платы за тепловую энергию, потребленную за расчетный период в помещениях, оборудованных приборами учета, определенных исходя из показаний индивидуальных и общих приборов учета и тарифа за тепловую энергию, руб.,
 $P_{\text{Б.п.у}}$ – размер платы за тепловую энергию, потребленную за расчетный период в помещениях, не оборудованных приборами учета, определенный исходя из норматива и тарифа на тепловую энергию, руб.,
 S_i – общая площадь i -го жилого помещения, оборудованного приборами учета, кв. м;
 S_d – общая площадь всех жилых помещений, оборудованных индивидуальными или общими приборами учета, кв. м.

Для выполнения расчетов по показаниям индивидуального или общего счетчиков первичным учетным документом является справка о расходе коммунальных услуг по показаниям приборов учета.

На основании формул (2, 3) исчислим сумму к оплате по жилому помещению площадью 53,80 кв. м при зарегистрированных 3 чел., но при отсутствии приборов учета:

$$P_{\text{отопл}} = 0,0166 \text{ Гкал/кв. м} \times 1596,59 \text{ руб./Гкал} \times 53,80 \text{ кв. м} = 1425,70 \text{ руб.}$$

$$P_{\text{г.в}} = 3,65 \text{ куб. м/чел.} \times 89,23 \text{ руб./куб. м} \times 3 \text{ чел.} = 977,07 \text{ руб.}$$

$$P_{\text{х.в}} = 5,47 \text{ куб. м/чел.} \times 29,77 \text{ руб./куб. м} \times 3 \text{ чел.} = 488,53 \text{ руб.}$$

$$P_{\text{стоки}} = (3,65 + 5,47) \text{ куб. м/чел.} \times 23,84 \text{ руб./куб. м} \times 3 \text{ чел.} = 652,26 \text{ руб.}$$

$$P_{\text{к.у}} = 1425,70 + 977,07 + 488,53 + 652,26 = 3543,56 \text{ руб.}$$

Общая сумма к оплате составляет 3543,56 руб.

Если квартира будет оборудована приборами горячего и холодного водоснабжения, но не установлен прибор учета тепловой энергии, сумма расчета будет осуществляться формулах 2 и 6:

$$P_{\text{отопл}} = 0,0166 \text{ Гкал/кв. м} \times 1596,59 \text{ руб./Гкал} \times 53,80 \text{ кв. м} = 1425,70 \text{ руб.}$$

$$P_{\text{г.в}} = 4 \text{ куб. м/чел.} \times 89,23 \text{ руб./куб. м} = 356,92 \text{ руб.}$$

$$P_{\text{х.в}} = 5 \text{ куб. м/чел.} \times 29,77 \text{ руб./куб. м} = 148,85 \text{ руб.}$$

$$P_{\text{стоки}} = (4 + 5) \text{ куб. м/чел.} \times 23,84 \text{ руб./куб. м} = 214,56 \text{ руб.}$$

$$P_{\text{к.у}} = 1425,70 + 356,92 + 148,85 + 214,56 = 2146,03 \text{ руб.}$$

Общая сумма к оплате составляет 2146,03 руб.

При сравнении вариантов начисленной оплаты наблюдается разница в общем итоге 1397,53 руб. Экономия составляет около 40 % при установке в квартире индивидуальных приборов учета воды при прочих равных условиях.

Аналогичная картина наблюдается и по коммунальным квартирам, если они оборудованы только общедомовыми приборами учета холодного водоснабжения. Например, в квартире зарегистрировано 3 чел., общее количество зарегистрированных граждан по дому 180 чел., объем потребления по коллективному счетчику составил 650 кубометров холодной воды. Для расчета используется формула 10, согласно которой распределение общедомового расхода производится пропорционально количеству зарегистрированных граждан:

$$P_{x,в} = 650 \times 29,77 \times 3 \text{ чел.} / 180 \text{ чел.} = 322,51 \text{ руб.}$$

При начислении платы за холодное водоснабжение по нормативу потребления (5,47 куб. м/чел.) потребителю будет представлен счет на сумму 488,53 руб. ($5,47 \times 29,77 \times 3$). Разница составляет 166,02 руб.

В современных условиях покупатели сначала получают товар или принимают работу, а потом расплачиваются. Если факт поставки не совпадает по времени с получением за них денежных средств, то у поставщика возникает дебиторская задолженность, которая бывает срочная, просроченная, сомнительная и безнадежная.

Например, СПб ГУ «Жилищное агентство Пушкинского района» в 2010 г. начислило населению 214 614,4 тыс. руб. (за жилищные услуги 85 768,2 тыс. руб., за коммунальные услуги 128 846,2 тыс. руб.), а на 01.01.2012 г. поступило 211 918,8 тыс. руб., т. е. недополучено 1,3 % от начисленного.

При неоплате платежных документов соответствующим организациям необходимо проводить телефонные и личные переговоры, формировать списки должников для взыскания задолженности через суд, подготавливать и передавать в суд дела о выселении.

Снижение задолженности требует анализа технической возможности применения мероприятий по ограничению (отключению) объектов договора отдельно по водоснабжению и водоотведению. Формирование и направление извещений о предстоящем ограничении отпуска питьевой воды и приема сточных вод производится жильцам, местному Управлению, Госсанэпиднадзору, территориальному подразделению Государственной противопожарной МЧС Российской Федерации и органам исполнительной власти. Организация процедуры ограничения осуществляется во взаимодействии с подразделением по оперативной работе и требует контроля исполнения команд в соответствии со списком.

Для правильного расчета за потребленные услуги необходимо все дома оборудовать общедомовыми приборами учета расходования услуг, а отдельные квартиры индивидуальными приборами учета, что позволит самим гражданам исчислить сумму платежа по перечисленным формулам и сэкономить их денежные средства. Установление счетчиков заставит граждан более бережно относиться к ресурсам, которые через несколько десятилетий могут стать дефицитом.

Теоретическое обоснование стратегий инновационного развития промышленных предприятий

В статье рассмотрены вопросы формирования стратегий инновационного развития промышленного предприятия, ключевым элементом выбора которых в условиях перехода к инновационной экономике, по мнению автора, является зависимость уровня инновационного развития от уровня инновационной активности предприятия. Сформулировано понятие «инновационное развитие». Введено и обосновано название четырех стратегий инновационного развития: «стратегия инновационного роста», «стратегия технического прорыва», «стратегия организационного прорыва», «стратегия инновационного прорыва».

The paper covers the issues of formation of innovative strategies for the development of industrial enterprises, the key element of choice which in the conditions of transition to the innovation economy, according to the author, is the dependence of the innovation development from the level of the innovative activity of enterprises. Notion "innovation development" is formulated. We introduce and justify names of four innovation strategies: "innovation strategy of growth," "strategy of technological breakthrough," "strategy of organizing the breakthrough," "strategy of the innovative breakthrough."

Ключевые слова: развитие, формы развития, инновационное развитие, стратегия, инновационная активность, инновационный потенциал, инновационный климат, информационно-логическая модель.

Key words: development, forms of development, innovation development, strategy, innovation activity, innovation potential, innovation climate, information and logical model.

Со вступлением общества в постиндустриальную эпоху развития все больше возрастает роль инноваций с точки зрения модернизации и технологического развития промышленных предприятий в современных условиях перехода к инновационной экономике. Инновационная политика Российской Федерации направлена на разработку и внедрение новых технологий, инновационных продуктов и услуг, соответствующих мировому уровню, поэтому сегодня перед российской экономикой стоят новые задачи. Так, в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Феде-

рации до 2020 года» заявлено, что «доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти на 40–50 процентов, а доля инновационной продукции в объеме выпуска до 25–35 процентов» [5].

Следует отметить, что Россия обладает мощной сырьевой базой, высоким научно-исследовательским потенциалом, высокотехнологичными производствами. Но нестабильная финансовая среда, кризис в Европейских странах отрицательно сказываются на всей российской экономике в целом и на развитие основных отраслей народного хозяйства в частности. В связи с этим вопросы разработки стратегий инновационного развития промышленных предприятий являются приоритетными направлениями экономической науки.

В настоящее время отечественная и зарубежная теория и практика располагает инструментами, методами и моделями управления развитием предприятий. Но сегодня речь идет об инновационном развитии, процесс управления которым должен базироваться на современных фундаментальных концепциях, отражающих идеологию современного этапа экономического развития науки, техники и технологии, учитывающих сложность и неопределенность финансовой среды, от которой напрямую зависит инновационная активность предприятий.

Следовательно, разработка теоретических основ формирования организационно-экономического механизма управления инновационным развитием промышленного предприятия, позволяющего на основе оценки уровня инновационной активности выбирать экономически обоснованные стратегии развития, является актуальной и имеет важное социально-экономическое значение.

Функционирование и развитие – два вида процессов, постоянно присущих эффективной, надежной организации. Надежность предприятия как эффективное функционирование во времени определяется и степенью его готовности приобретать в процессе финансово-хозяйственной деятельности новые интегративные свойства, которых у нее не было. Таким образом, неизбежно происходит процесс перехода организации от режима стабильного функционирования к режиму инновационного развития.

Развитие – одно из фундаментальных философских понятий, выражающее процесс движения, изменения целостных систем. Так, в философском энциклопедическом словаре «развитие» определяется как «необратимое, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов» [8]. Но развитие и изменение – это два процесса, не отождествляемых в силу того, что обла-

дают разными свойствами. Точка зрения С. Ожегова на развитие как «процесс закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое более совершенное; переход от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему» [6] не противоречит общему философскому мировоззрению.

В теории и практике зарубежного и отечественного управления развитию как процессу перехода от эффективного функционирования к прогрессивному совершенствованию уделяется достаточно много внимания в силу того, что при переходе от одного уклада экономики к другому предприятие как система приобретает новые свойства, появляются новые методы и принципы управления. Известны различные формы развития [1], классификация которых приведена в таблице.

Таблица

Формы развития

Классификационный признак	Формы развития	Характеристика
Результаты развития	Эволюционная	Постепенное количественное изменение
	Революционная	Принципиальное качественное изменение
Источник развития	Экзогенная	Источник развития вне объекта
	Эндогенная	Источник развития внутри объекта
Механизм развития	Экстенсивная	Проявление и увеличение уже имеющихся элементов
	Интенсивная	Использование качественно новых элементов

Учитывая переход от сырьевой экономики к экономике знаний, основанной на интенсификации инновационной деятельности, целесообразно дополнить формы развития. Наряду с экстенсивным и интенсивным развитием следует рассматривать и инновационное развитие, отличающееся от первых двух стратегическими целями и задачами (рис. 1).



Рис. 1. Формы развития

Экстенсивное развитие основано на постоянном расширенном воспроизводстве в пределах существующего производственного потенциала. По мнению В.П. Васильева [2], экстенсивное развитие характерно для динамично развивающихся рынков, на которых спрос существенно превосходит предложение, а потребители предъявляют невысокие требования к производимым продуктам или оказываемым услугам. Однако по мере насыщения рынка возможности экстенсивного развития предприятия уменьшаются, а на стадии зрелости практически исчезают. Поэтому экстенсивное развитие можно рассматривать как промежуточный этап в последовательности действий предприятия, направленных на достижение определенной конкурентной позиции.

Интенсивное развитие предполагает наращивание производственного потенциала на основе эффективного использования имеющихся ресурсов. По мнению В.П. Васильева [2], интенсивное развитие возможно при наличии у предприятия устойчивого конкурентного преимущества, недостижимого для других предприятий отрасли, с целью выделения своих товаров и услуг среди конкурентов.

Инновационное развитие предполагает создание и использование инноваций как собственных, так и заимствованных, формирование нового конкурентного рынка на основе повышения инновационной активности предприятия. В основе инновационного развития лежит совершенствование управления инновационной деятельностью предприятия, разработка стратегий инновационного развития в рамках стратегий долгосрочного развития предприятия.

Значительный вклад в развитие теории и методологии инновационного развития промышленных предприятий внесли отечественные ученые, среди которых следует отметить исследования В.П. Баранчеева, А.А. Овина, В.П. Васильева, В.Н. Унина, А.Ю. Забродина, Д.И. Кокурина, С.Ю. Ляпина, А.А. Трифиловой, О.В. Трофимова, А.И. Шебарова. Несмотря на достаточное внимание к проблеме формирования и выбора стратегий инновационного развития, в настоящее время дискуссионными остаются не только концептуальные основы формирования механизма управления инновационным развитием, но и многие понятия теории инноватики, в том числе и понятие «инновационное развитие».

Так, А.А. Трифилова под инновационным развитием понимает стратегическое развитие хозяйствующих субъектов, обеспечивающее рост эффективности производства и повышение долгосрочной конкурентоспособности за счет внедрения новых научно-технических разработок [7].

Исследуя процессы организации и управления, А.И. Шебаров уделяет внимание инновационно-ориентированному развитию промышленных предприятий. По его мнению, «инновационно-ориентированное развитие промышленных предприятий – нацеленный на устойчивое развитие процесс систематического и непрерывного выявления и оценки, создания и накопления, а также эффективного использования инновационного потенциала промышленных предприятий, учитывающий специфику и уровень развития предприятий и способствующий повышению их конкурентоспособности» [9].

Таким образом, на основании проведенного нами исследования понятийного аппарата теории инноватики предлагается под инновационным развитием понимать одно из направлений стратегического развития предприятия, предполагающего внедрение в финансово-хозяйственную деятельность радикальных изменений на основе имеющегося инновационного потенциала, успешно реализующегося в условиях благоприятного инновационного климата, высокая степень которых обеспечивает устойчивость достижения конкурентного преимущества.

В основе данной концепции лежит системный подход к инновационному развитию промышленного предприятия, являющегося открытой системой и взаимодействующего с внешней средой путем обмена с ней энергией, информацией, материалами. Эффективность финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия определяется не только ее системными качествами, но и условиями внешней среды, для которой характерны такие черты, как риск и неопределенность.

Не вызывает сомнений тот факт, что цель деятельности любого предприятия – эффективное функционирование во времени, направленное на совершенствование всех процессов, что в конечном итоге приводит к увеличению его рыночной стоимости, созданию конкурентоспособной продукции и инновационному развитию предприятия в целом. Но в процессе совершенствования, начиная от момента выхода организации на рынок до ее зрелости, возникают различного рода проблемы, препятствующие ее инновационному развитию. Внешняя среда в свою очередь создает ряд препятствий, мешающих переводу экономики на инновационный путь развития. Среди таких основных проблем можно выделить следующие:

- противоречия в понимании сущности процесса инновационного развития;
- консервативная социально-экономическая и правовая среда;
- отсутствие концепции устойчивого инновационного развития основных отраслей народного хозяйства;
- отсутствие системного подхода к вопросам формирования и выбора стратегий инновационного развития промышленных предприятий основных отраслей;
- неразвитость инновационной инфраструктуры;
- несовершенство методологии организации управления инновационным развитием предприятия;
- отсутствие необходимого уровня экономико-управленческой грамотности менеджеров и пр.

В целом можно заключить, что в рамках общей методологии управления инновационным развитием промышленных предприятий требуется решить комплекс задач, связанных с выбором стратегий развития. Основополагающим инструментом является модель (рис. 2), позволяющая на основе эндогенного и экзогенного подходов применять экономически обоснованные стратегии инновационного развития.

Для практической реализации данной модели необходимо выполнить следующие основные действия (шаги).

Шаг 1. Определить основные параметры внутренней среды, оказывающие существенное влияние на инновационную активность предприятия в целом и на инновационный потенциал в частности. Провести оценку инновационного потенциала промышленного предприятия.

С точки зрения системного подхода под инновационным потенциалом следует понимать, во-первых, наличие в структуре сложной производственной системы следующих групп элементов: ресурсной, функционально-организационной, результирующей. Во-вторых, меру готовности организации к инновационной деятельности [3; 4].

Среди основных параметров, по которым следует оценить уровень инновационного потенциала (низкий или высокий), можно выделить следующие:

- техническая оснащенность;
- готовность сотрудников к инновациям;
- способность организации к разработке и освоению инноваций;
- организационная расположенность к инновациям;
- наличие опыта разработки инноваций;
- эффективность инновационного процесса.

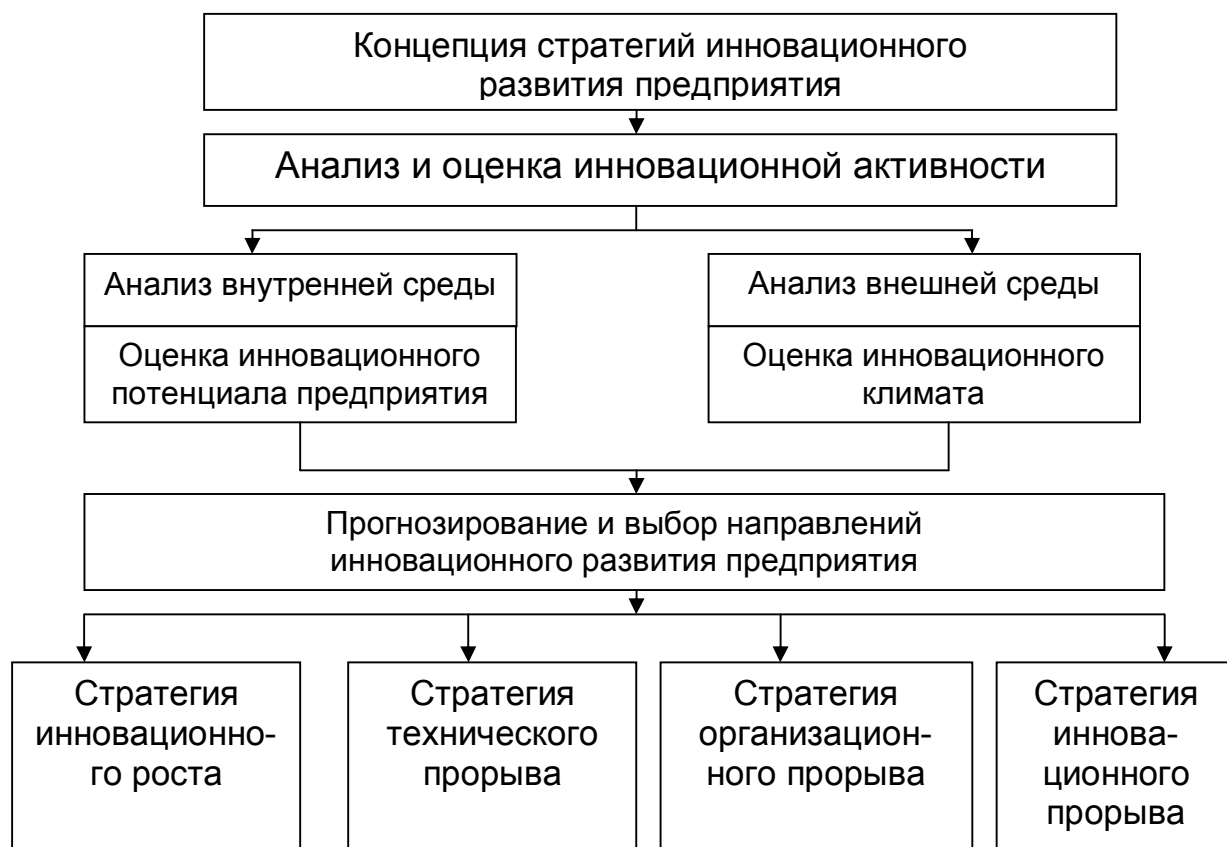


Рис. 2. Модель формирования стратегий инновационного развития промышленного предприятия*

Шаг 2. Определить основные показатели внешней среды, оказывающие существенное влияние на инновационную активность предприятия в целом и на инновационный климат в частности. Провести оценку инновационного климата.

О состоянии инновационного климата (благоприятный климат или неблагоприятный) можно судить по различным показателям, большинство из которых публикуются органами государственной

* Разработано автором.

статистики. Среди основных достаточно выделить следующие важнейшие макроэкономические показатели:

- объём и темпы роста валового внутреннего продукта;
- валовые инвестиции;
- размеры экспорта и импорта;
- индексы цен;
- денежная масса (денежные агрегаты);
- уровень конкуренции.

Шаг 3. Провести оценку инновационной активности предприятия на основе многоуровневой системы критериев, на первом уровне которой предлагается рассматривать инновационный климат и инновационный потенциал.

Шаг 4. На основе проведенного анализа определить приоритетное направление инновационного развития. На рис. 3 показана матрица выбора стратегии инновационного развития в зависимости от состояния инновационного климата и инновационного потенциала.

Инновационный потенциал	Высокий	<p style="text-align: center;">Стратегия технического прорыва</p> <ul style="list-style-type: none"> - совершенствование системы проектного управления; - технологические, продуктовые инновации 	<p style="text-align: center;">Стратегия инновационного прорыва</p> <ul style="list-style-type: none"> - совершенствование механизма инновационного развития; - технологические, организационные, маркетинговые инновации
	Низкий	<p style="text-align: center;">Стратегия инновационного роста</p> <ul style="list-style-type: none"> - повышение эффективности производственной деятельности; - процессные инновации 	<p style="text-align: center;">Стратегия организационного прорыва</p> <ul style="list-style-type: none"> - совершенствование системы управления персоналом; - организационные инновации
		Неблагоприятный	Благоприятный
Инновационный климат			

Рис. 3. Матрица выбора стратегии инновационного развития*

* Разработано автором.

В данной концептуальной модели предлагаются четыре стратегии. Название стратегий инновационного развития вводится впервые. В основе выбора стратегий лежит уровень инновационной активности промышленного предприятия, характеризующий инновационную силу предприятия и его инновационные возможности развития.

При низком потенциале предприятия и неблагоприятном инновационном климате предлагается использовать «Стратегию инновационного роста». Следует заметить, что в сложившихся условиях одна из задач эффективного функционирования промышленного предприятия – совершенствование системы управления предприятием, направленное на повышение эффективности производственной деятельности за счёт сокращения затрат и оптимизации существующих производственных мощностей. Ключевая роль в данном случае отводится процессным инновациям в силу того, что инновации такого рода основываются на использовании нового производственного оборудования или новых методов организации производственного процесса. Такие инновации нацелены, как правило, на повышение эффективности производства.

«Стратегия технического прорыва» характеризуется наличием высокого потенциала у предприятия и неблагоприятным инновационным климатом. При использовании различного вида ресурсов и наличии высокой степени готовности одна из задач инновационного развития промышленного предприятия – совершенствование системы проектного управления на основе реализации механизма эффективного создания инновационного продукта. Ключевая роль отводится продуктовым и технологическим инновациям. Экономически и коммерчески эффективную реализацию данного вида инноваций обеспечивает перспективная рыночная потребность.

Одной из основных проблем, препятствующих инновационному развитию, зачастую является не финансирование инновационной деятельности, а отсутствие квалифицированных специалистов, способных принимать инновационные решения. В условиях наличия у предприятия низкого потенциала и благоприятного инновационного климата предлагается использовать «Стратегию организационного прорыва». Не вызывает сомнения тот факт, что в сложившихся условиях одна из задач инновационного развития промышленного предприятия – совершенствование системы управления персоналом с целью повышения экономико-управленческой грамотности. Очевидно, что для коммерческого успеха инновационных проектов значимую роль играет качество проектной команды и наличие рынка. Под качеством понимается наличие управленческо-рыночных компетенций персонала, а не научно-технических. Поэтому для данной стратегии приоритетом становятся такие организационные инновации, как реализация нового метода в управлении предприятием, организация рабочих мест или организация внешних связей. Данные инновации направлены на повышение эффективно-

сти деятельности организации путем снижения административных и транзакционных издержек путем повышения удовлетворенности работников и тем самым повышения производительности труда.

«Стратегия инновационного прорыва» характеризуется наличием высокого инновационного потенциала у предприятия и благоприятным инновационным климатом. При реализации данной стратегии с привлечением долгосрочных капитальных вложений реализуются дорогостоящие теоретические, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, что в конечном итоге приводит к организации принципиально нового производства и созданию нового рынка. Данная стратегия может быть использована в рамках реализации крупных национальных проектов, которых может быть немного, главным образом в области капиталоемких и особенно перспективных научно-технических направлений. Основным преимуществом реализации данной стратегии является создание экспериментальных площадок управляемого инновационного саморазвития, разработка и внедрение технологических, организационных и маркетинговых инноваций, что в конечном итоге приведет к динамичному развитию экономики в целом.

В итоге представленная информационно-логическая модель инновационного развития промышленного предприятия позволяет на основе комплексного подхода к оценке инновационной активности предприятия формализовать принятие обоснованных управленческих решений о выборе стратегии развития, реализация которой будет определять уровень инновационности промышленного предприятия.

Список литературы

1. Бовин, А.А., Чередникова Л.Е., Якиович В.А. Управление инновациями в организации: учеб. пособие. – М.: Омега – Л., 2006 – 415 с.
2. Васильев В. П. Управление инновациями: учеб. пособие. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 400 с.
3. Гунин В.Н., Баранчеев В.П., Устинов В.А. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. – М.: Юнити, 1999.
4. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – С. 111.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. [электронный ресурс]. – URL: <http://www.ifar.ru/ofdocs/rus/rus006/pdf> (дата обращения: 02.07.2012).
6. Ожегов С. И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / под ред. Н.Ю. Шведовой. – 20-е изд., стереотип. М.: Рус. яз., 1989. – 750 с.
7. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.: ил.
8. Философский энциклопедический словарь / гл. ред. Л.Ф. Ильичев [и др.]. – М.: Сов. энцикл., 1983. – 840 с.
9. Шебаров А.И. Методология организации управления инновационно-ориентированным развитием промышленных предприятий: автореф. дис. ... д-ра эконом. наук. – М., 2012. – 50 с. [электронный ресурс] – URL: <http://vak.ed.gov.ru/ru/dissertation/index.php?id54=15126> (дата обращения: 10.02.2012).

К вопросу повышения эффективности производственной деятельности промышленного предприятия

В статье сформулированы основные этапы проведения программы повышения эффективности деятельности предприятия, основанной на моделировании технологических процессов и анализе индивидуальных показателей процессов работы предприятия. Представлены положения по разработке инструментов анализа экономической эффективности промышленного предприятия.

In this article the main stages of the program of increasing the efficiency of the enterprise, based on the modeling process and analysis of individual parameters of the processes of the enterprise. We present the propositions how to develop the analytical tools of the economic efficiency of industrial enterprises.

Ключевые слова: повышение эффективности, модернизация бизнес-процессов, диагностика процессов, промышленное предприятие, уровень производительности, модель предприятия, индивидуальные параметры, этапы программы.

Key words: increasing the efficiency, modernization of business processes, diagnosis of the process, industrial enterprise, performance level, enterprise model, individual parameters, stages of the program.

В настоящее время создано большое количество стандартов, методологий и отдельных методов моделирования управления промышленными предприятиями. Все они направлены на описание, анализ, оптимизацию и поддержку деятельности предприятия. При этом темпы развития информационных технологий и постоянно повышающиеся требования к качеству, производительности и снижению себестоимости готовой продукции промышленного предприятия приводят к необходимости усовершенствования бизнес-процессов, методов моделирования бизнес-систем и, соответственно, расширения спектра инструментария для анализа эффективности деятельности предприятия. Такие попытки предпринимаются также и на горнодобывающих предприятиях, руководство которых осознает необходимость улучшения собственных методов работы в динамичных условиях современного бизнеса.

Однако значительная часть попыток модернизации оканчиваются полной или частичной неудачей. Причиной неудач модернизации бизнес-процессов является тот факт, что в методологии построения

существующих информационных и управленческих систем предприятия зачастую не уделяется достаточного внимания проведению динамического многовариантного анализа решений с учетом производственных возможностей и экономического состояния промышленного предприятия. А это значительно снижает возможности повышения качества управления и ограничивает потенциал реализуемых мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия.

Необходимо отметить, что существенное влияние на анализ бизнес-процессов оказывает нестабильность экзогенных факторов функционирования промышленных предприятий, что приводит к высокой частоте возникновения уникальных ситуаций и значительному снижению эффективности существующих шаблонных организационных структур управления. Это приводит к необходимости использования комплексных инструментальных методов анализа бизнес-процессов, способных адекватно отразить динамические аспекты деятельности промышленных предприятий.

В целом можно заключить, что вследствие многообразия социально-экономических, политических, технологических факторов, влияющих на функционирование промышленных предприятий в рыночной среде, необходимо дальнейшее развитие методологии управления. В рамках общей методологии требуется решить комплекс теоретических и практических проблем, связанных с совершенствованием концепции принятия управленческих решений на базе реализации программы повышения эффективности деятельности предприятия [1].

Для подготовки к реализации программы повышения эффективности аналитической группе необходимо выполнить следующие шаги:

- определить участок/цех подразделения предприятия, если руководством поставлена задача повышения эффективности конкретных показателей его деятельности;
- провести анализ «узких мест» в работе предприятия;
- определить приоритетные агрегаты для проведения углубленного анализа по ремонтам оборудования предприятия;
- сформировать рабочие группы на предприятии;
- определить базы затрат для каждой рабочей группы;
- отобрать участников от предприятия;
- провести информационную кампанию;
- обучить персонал основной рабочей группы.

Повышение эффективности деятельности промышленного предприятия не может быть реализовано одновременно во всех его структурных подразделениях. Поэтому первым шагом подготовки к

проведению повышения эффективности является выбор участка/цеха, подразделения анализируемого предприятия.

По объективным причинам (размер бюджета, технологическая оснащенность и т. д.) подразделения предприятия имеют разный потенциал повышения эффективности и разную степень приоритетности для его стратегического развития в целом. Таким образом, результаты реализации повышения эффективности деятельности на различных подразделениях предприятий будут различаться.

Для составления приоритизации и очередности включения подразделений предприятия в программу дальнейшего повышения эффективности их деятельности необходимо провести анализ всех подразделений по пяти основным параметрам.

1. Объем затрат. Первоочередная задача повышения эффективности предприятия — получение наибольшей экономической отдачи. Очевидно, что реализация программы повышения эффективности, проведенная в подразделении предприятия с большей базой затрат, будет в абсолютном выражении более результативна, чем программа, проведенная в подразделении предприятия с небольшой базой затрат. Этот фактор важно учитывать особенно на ранних этапах реализации программы повышения эффективности предприятия, когда благодаря значительной экономии инициатива может получить необходимую поддержку акционеров и руководства.

2. Наличие «узкого места». Расшивка «узких мест» – вторая, а в некоторых случаях и первая по важности задача программы повышения эффективности. Что особенно важно, устранение «узкого места» на одном подразделении предприятия может привести к повышению эффективности производства не только в самом предприятии, но и на предприятиях, следующих за ним по производственной цепочке, что в результате увеличит экономическую отдачу от реализации программы повышения экономической эффективности промышленного предприятия в целом.

3. Планы технического перевооружения и изменения процессов. Предстоящие заранее запланированные изменения, как правило, делают анализ текущих процессов не актуальным. Например, повышение эффективности подразделения предприятия, подлежащего плановому закрытию, очевидно, не сможет принести значительного экономического эффекта. То же самое касается подразделений предприятий, на которых планируется значительное техническое перевооружение или реконструкция.

4. Степень «привязанности» производственных процессов к технологии. Оптимизация процессов, жестко привязанных к технологии, зачастую требует значительных инвестиций. Производства, в

меньшей степени привязанные к технологии, представляют больше возможностей для повышения эффективности деятельности посредством реализации низкокзатратных и организационных инициатив, которые и должны составлять основную массу предложений по повышению эффективности деятельности предприятия.

5. Регламентированность технологических процессов. Данный критерий не является обязательным. Однако важно отметить, что жесткая регламентация производственного процесса нередко делает невозможными даже минимальные его изменения. Приоритет должен быть отдан подразделению с меньшими ограничениями по реорганизации производственного процесса.

Современная программа повышения эффективности промышленного предприятия должна составлять неотъемлемую часть его стратегического развития. Поэтому важной задачей руководства предприятия является обеспечение соответствия плана реализации программы повышения эффективности подразделения общей стратегии развития предприятия в целом.

После достижения стратегической договоренности с высшим руководством предприятия относительно подразделений-участников программы повышения эффективности в аналитической группе менеджеров формируется отдельная единица, основной задачей которой станет проведение подготовительного этапа. Определение и устранение «узких мест» – ключевые задачи программы повышения эффективности на предприятии. Поэтому уже на этапе подготовки к реализации необходимо провести анализ, направленный на выявление основных «узких мест» данного подразделения.

Одна из ключевых характеристик любой производственной системы – это максимальный уровень производительности, который система может поддерживать в течение достаточно продолжительного периода времени. Несмотря на кажущуюся простоту определения данного уровня производительности, осуществить реальный расчет, основанный на фактических цифрах, а не на интуитивных допущениях, достаточно сложно, особенно для таких комплексных производственных систем, как, например, горнодобывающее предприятие. Здесь максимальный уровень производительности предприятия в целом будет равен максимальной производительности наименее производительного звена – его «узкого места».

Зачастую, особенно из-за сложных связей между участками в производственной цепочке, трудно определить, какой этап реально является «узким местом». Помимо этого, с течением времени и в новых условиях (например, переход к другой системе разработки) «узкое место» для предприятия в целом может измениться. Таким образом, для точного определения «узких мест» на настоящий мо-

мент и их прогнозирования в будущем предлагается использовать следующую комплексную методику: четко определить, какой постоянный, максимально высокий уровень производительности может поддерживать каждый из этапов производственной цепочки предприятия. И, соответственно, при каких объемах производства, какой участок будет становиться «узким местом» (исходя из допущения, что предыдущие «узкие места» на других участках будут последовательно устраняться в ходе внедрения инвестиционных проектов).

Основополагающим инструментом для определения «узких мест» является производственная модель предприятия [2]. Модель каждого производственного этапа представляет собой набор показателей его работы, связанных между собой математическими связями, и в результате расчета выдает его производительность. По результатам анализа формируется понимание того, какие из участков (процессов) предприятия при каком уровне производства могут стать «узким местом». Для построения информационной части производственной модели необходимо выполнить следующие основные действия/шаги.

Шаг 1. Определить общие параметры, влияющие на все производственные участки. Общие параметры оказывают влияние на производительность нескольких или всех участков, участвуют в расчетах их производительности, не являются специальными для одного отдельного участка. Среди параметров, для которых такие требования выполняются, можно указать следующие:

- плановые показатели объемов производства по предприятию;
- количество дней в году;
- продолжительность смены;
- количество смен в сутках;
- удельный вес руды, концентрата, металла и других продуктов или сырья;
- процент выхода негабаритов на процессах;
- распределение выхода руды по горизонтам, шахтам;
- показатели влажности, разрыхления;
- проценты потери сырья, продукта.

Шаг 2. Определить индивидуальные параметры, влияющие на отдельные производственные участки. Это показатели, оказывающие влияние на производительность одного производственного процесса. Индивидуальные параметры можно подразделить на три основные группы: влияющие на часовую производительность работы на участке, на полезное время работы участка, на работу на участке.

Показатели, оказывающие прямое влияние на «чистую» скорость выполнения процесса, можно отнести к показателям часовой

производительности. К примеру, для погрузочно-доставочных машин на руднике – это скорость движения груженой/опорожненной машины, объем ковша, плечо доставки и т. д.

Показатели, определяющие продолжительность полезного времени смены, такие как, например, время ремонтных и регламентных работ, различные простои и т. д., можно разделить на две основные группы:

- планируемые – к ним можно отнести время, выделяемое на регламентные работы, на капитальные и планово-предупредительные ремонты, общая продолжительность смены, время отвлечения оборудования или людей на необходимые вспомогательные работы, количество рабочих дней в году, предусмотренные перерывы в работе и т. д.;

- незапланированные показатели – как правило, это время простоя оборудования из-за поломок (аварийные ремонты), из-за организационных проблем. Простои, уменьшающие полезное время работы, разбиваются на три следующие группы: время простоя по причине предшествующих звеньев производственной цепочки (из-за отсутствия руды для обогатительной фабрики), из-за внутренних причин самого этапа производственной цепочки (аварийные, организационные), по причине последующих звеньев производственной цепочки (для участка «взрывных работ» – не подготовлен забой).

К прочим показателям относят такие параметры, которые не оказывают прямого влияния на часовую производительность и на время выполнения операций, но должны быть обязательно учтены в модели, например, коэффициент использования шпура, удельная доля объема добываемой горной массы с различных горизонтов, удельный вес руды, шихты, металла и т. д.

Шаг 3. Создать «дерева расчета» выбранных участков. На первом этапе построения «дерева расчета» необходимо определить параметры: оказывающие влияние на часовую производительность в рассматриваемом процессе, влияющие на время работы участка, прочие показатели, которые должны быть учтены в модели.

Производительность процесса определяется путем расчетов на различных «уровнях». На конечном уровне производительность процесса рассчитывается на основе четырех показателей (рис. 1):

- количество ресурсов;
- максимальное полезное время;
- коэффициент использования максимального полезного времени;
- часовая производительность одного ресурса.



Рис. 1. Структура конечного уровня «дерева расчета»

Под количеством ресурсов в «дереве расчета» подразумевается количество оборудования, людей, техники, задействованных одновременно на каком-либо процессе в единицу времени – смену, сутки (рис. 2).

Количество ресурсов (задействованных) – это произведение общего количества ресурсов, доступных на участке: например, общее число буровых установок в парке рудника умножить на коэффициент использования имеющихся ресурсов. Последний показатель, в свою очередь, – это общее время неиспользования ресурсов (время планируемых работ: капитальные, планово-предупредительные ремонты), разделенное на известное максимальное время, теоретически доступное для работы, которое можно получить умножением количества ресурсов, имеющихся в наличии, и продолжительность расчетного периода (смена – 8 часов, сутки – 24 часа).

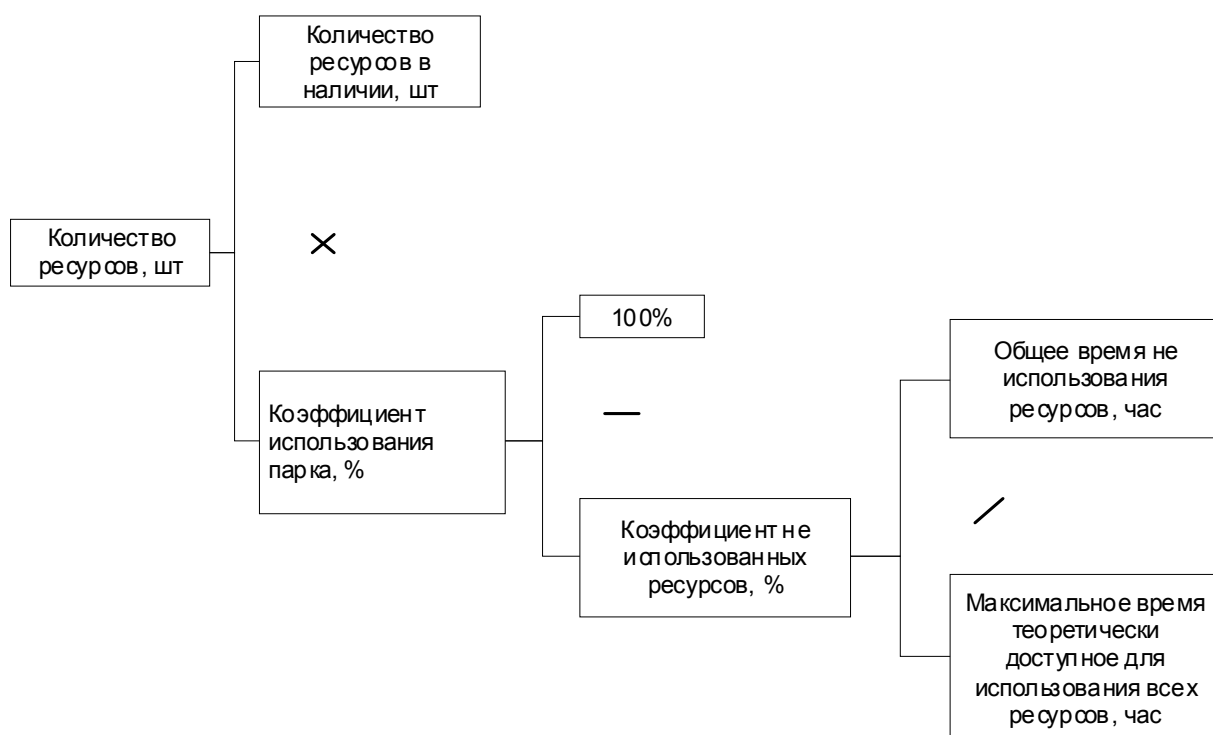


Рис. 2. Структура расчёта количества ресурсов

Максимальное полезное время – это планируемое время из теоретически доступного (смена, сутки), в течение которого планируется выполнение операций на данном процессе, в часах. Расчёт максимального полезного времени производится путем умножения продолжительности теоретически доступного для работы времени на коэффициент использования полезного времени (рис. 3).

Коэффициент использования полезного времени определяется вычитанием из 100 % коэффициента недоиспользования полезного времени. Последний показатель, в свою очередь, получается делением среднего времени непроизводительного использования одного ресурса на продолжительность теоретически доступного времени для использования ресурса (смена, сутки).

Среднее время непроизводительного использования ресурса суммируется из времени регламентных работ, времени на дорогу до рабочего места, времени простоя при ведении взрывных работ (для горнодобывающего производства) и другого времени, не связанного непосредственно с рабочим процессом выполнения операций.

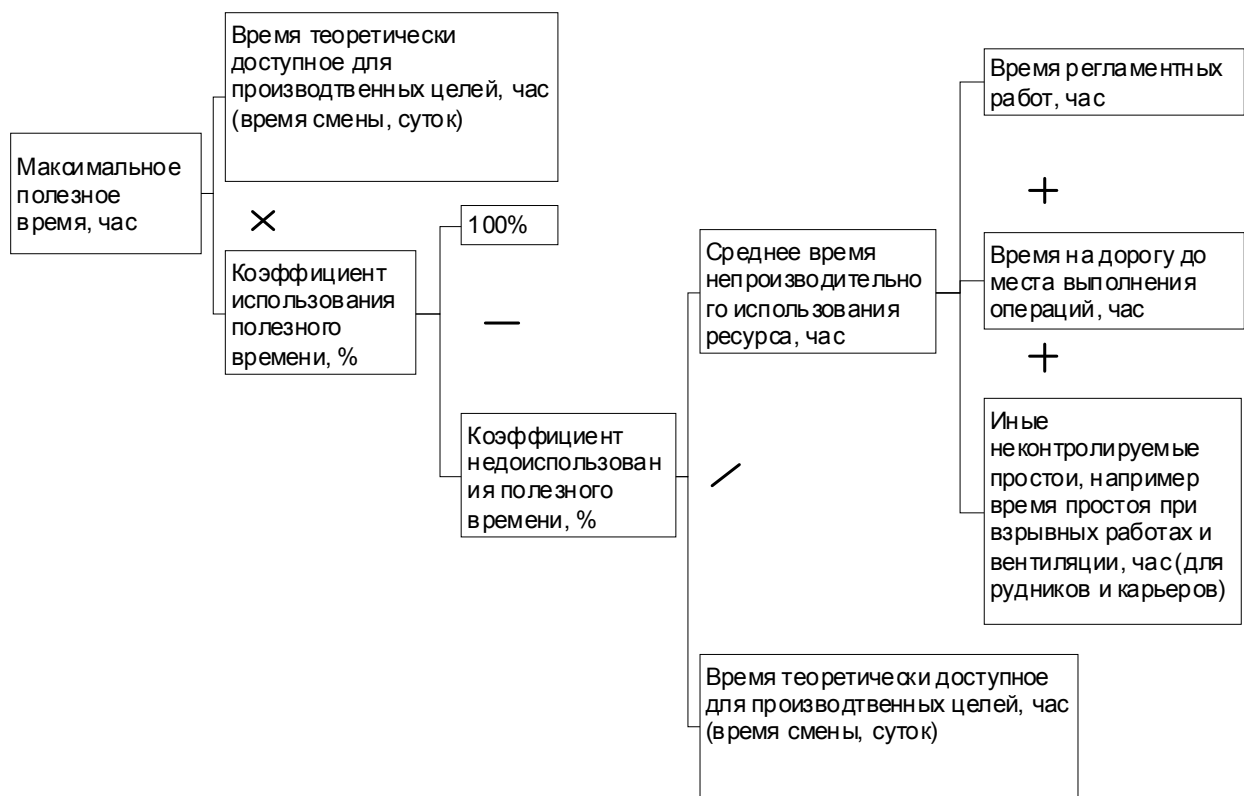


Рис. 3. Структура расчёта максимально полезного времени

Коэффициент использования максимального полезного времени (МПВ) можно узнать через коэффициент непроизводительного использования МПВ, вычитания его из 100 % (рис. 4).

Непроизводительное использование полезного времени суммируется из незапланированных показателей, времени простоя на предыдущих этапах технологической цепочки, на самом процессе выполнения рассчитываемой операции и на последующих этапах производственной цепочки.

Математически расчет коэффициента использования МПВ производят путем деления времени простоя одного ресурса на максимальное полезное время ресурса, рассчитанное ранее.

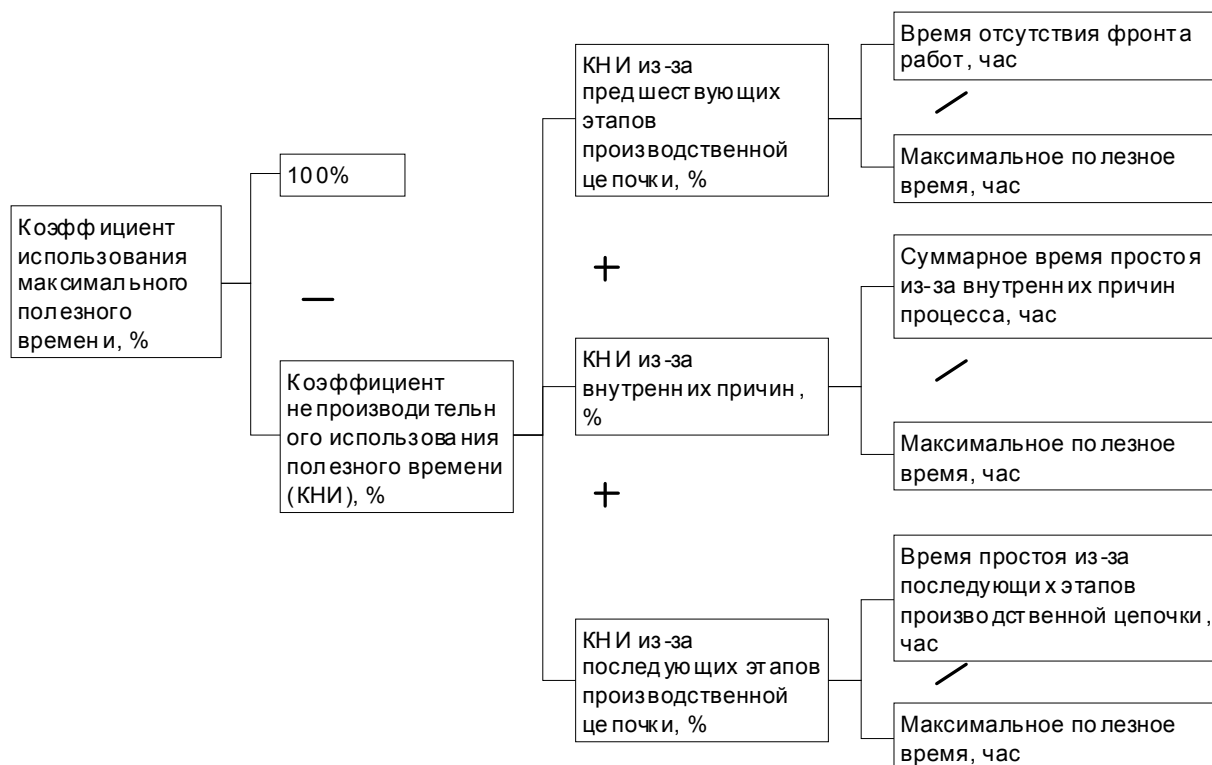


Рис. 4. Структура расчёта коэффициента использования максимального полезного времени

Средняя часовая производительность ресурса в модели показывает, какой объем работ один ресурс на данном участке способен выполнить в единицу времени (рис. 5).



Рис. 5. Структура расчёта средней часовой производительности ресурса

Для расчёта средней часовой производительности ресурса необходимо перемножить показатель количества циклов, выполняемых в единицу времени, и объем работ, выполняемых за один цикл. Количество циклов определяется делением единицы времени (один час) на время, затраченное на выполнение одного цикла. Показатели объема работ, выполняемого за один цикл, и время этого цикла определяют двумя способами: с помощью хронометража – фактических замеров по ходу производственного процесса, расчетным путем на основе экспертных мнений.

Шаг 4. Создать таблицы ввода и вывода данных и увязать их с «деревьями расчетов», получить значение текущей производительности предприятия.

Формируется таблица, в которой прописываются основные показатели работы участка, необходимые для расчета его производительности в «дереве расчета».

Теоретически значения производственных показателей должны быть получены из официальных фактических отчетов о выполняемой работе на данном участке. Однако их можно не получить из официальных отчетов, в этом случае для таких данных берутся экспертные оценки с обязательным согласованием значений этих показателей со специалистами и руководством данного подразделения предприятия.

В результате построения структуры производственной модели по предприятию и наполнения ее данными за определенный период работы подразделения (месяц, квартал, год) должна быть получена картина производительности отдельных участков предприятия за этот период.

Для понимания «узких мест» в текущем периоде необходимо определить максимальный постоянно поддерживаемый объем производства для каждого этапа производственного процесса. Для этого определяют, какие из значений производственных показателей, определяющие фактическую производительность за период, могли бы иметь другое значение (например, простои буровых установок из-за отсутствия фронта работ), а какие останутся на неизменном уровне. На данном этапе определяют, соблюдаются ли нормы на проведение капитальных ремонтов, планово-предупредительных ремонтов, регламентные работы и т. д. Следует оценить время и причины простоя в работе участков, определить, как эти показатели необходимо изменить для получения на данном участке максимального постоянно-поддерживаемого объема производства.

Зная максимальный постоянно-поддерживаемый объем производства для каждого участка, строят картину «узких мест» для данного периода, визуально её можно представить на диаграмме как

ряд столбцов с указанием производительности участка, которую он может поддерживать в течение всего года (рис. 6).

УСЛОВНЫЙ ПРИМЕР

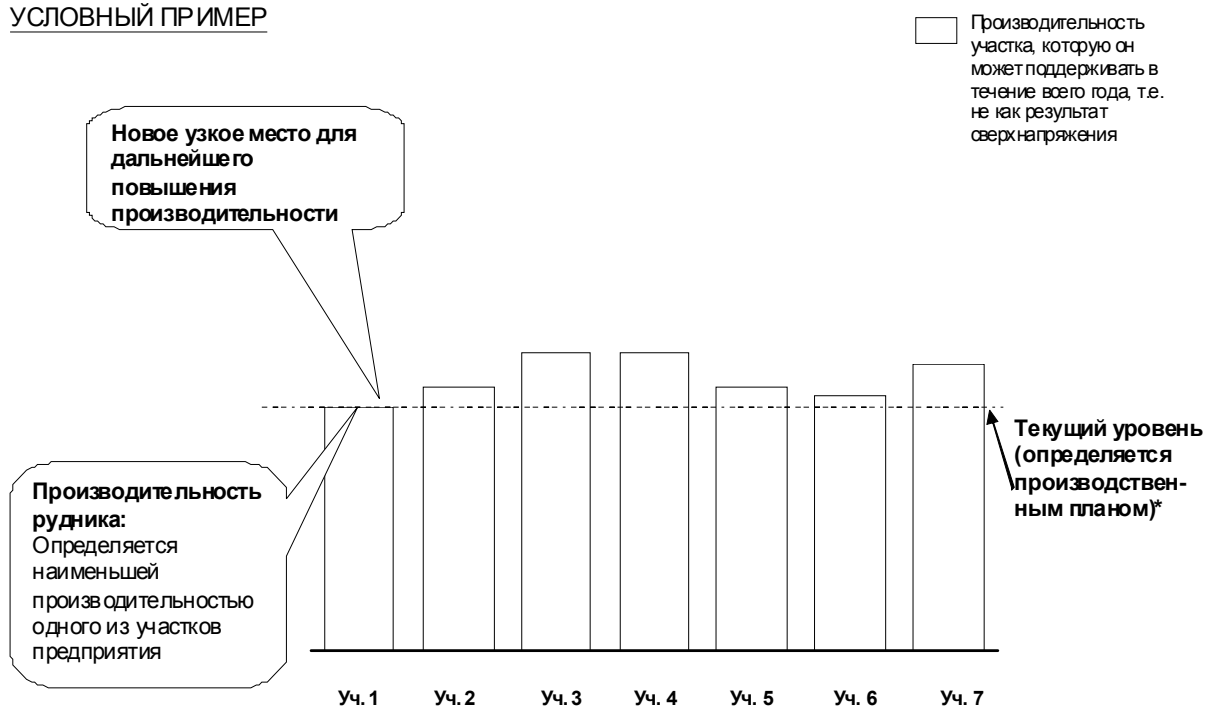


Рис. 6. Картина «узких мест» на предприятии

Для проведения анализа «узких мест» на предприятии в перспективе необходимо знать стратегию развития данного предприятия, предполагаемый объем производства по годам на анализируемый период.

На этапе анализа «узких мест» в перспективе важно спрогнозировать или узнать, как будет изменяться производственная деятельность и по каким участкам. Необходимо узнать или спрогнозировать возможные изменения в следующих областях:

- применяемая технология на участках;
- качество входных ресурсов, сырья переработки;
- качество конечного продукта по участкам и предприятию в целом;
- изменение технических характеристик применяемых машин, механизмов и других ресурсов.

Например, при построении модели на руднике важно знать, снизится ли качество добываемой руды, изменятся ли содержание металла в руде, удельный вес добываемой руды, технология работ. С учетом изменений необходимо сделать предположения и допущения по всем производственным показателям построенной модели (рис. 7).

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Производственный план Тыс. т	2 400	2 500	2 100	2 800	3 300	3 400
Доля добычи шахта "Запад" Проценты	42	36	32	31	29	29
Доля добычи шахта "Восток" Проценты	58	64	68	69	71	71
Объем добычи руды с проходки в целом по руднику (без нарезных работ) Проценты / тыс. т	8 203	9 226	10 218	9 253	9 294	9 300
Объем добычи руды со слоевых очистных работ Проценты / тыс. т	63 1 505	55 1 368	51 1 057	44 1 242	35 1 172	33 1 142
Объем добычи руды с камерных очистных работ Проценты / тыс. т	29 692	36 906	39 825	47 1 305	56 1 834	58 1 958
Горно-подготовительные и нарезные работы Пог. метр	12 900	13 846	12 693	13 665	17 129	17 941
Процент выхода негабаритов :						
Проценты						
• При слоевой системе	12	12	12	12	12	12
• При камерной системе	14	14	14	14	14	14
• Тупиловых горных выработок	3	3	3	3	3	3

- В рассматриваемый период на РК имеет место значительное повышение объема производственного плана, кроме снижения в 2006 году из-за реконструкции Скипового подъема
- Также заметно повышается доля камерной системы разработки

Рис. 7. Производственный план рудника «Кайерканский» (РК) на 2004–2009 гг. и прогноз распределения объемов добычи по шахтам и системам разработки руды

Итак, реализация программы повышения эффективности деятельности промышленного предприятия включает в себя следующие основные этапы.

1. Подготовительный. Его основная задача – проведение общей диагностики процессов предприятия, а также организационная подготовка. На этом этапе предприятие делится на производственные единицы (участок производства, охватывающий ключевой передел или предоставляющий услуги для осуществления производственного процесса), каждую из которых закрепляют за рабочей группой. Далее проводится анализ «узких мест» в работе предприятия, определяется база затрат для каждой рабочей группы и формируются списки приоритетных агрегатов для проведения углубленного анализа по ремонтам оборудования предприятия.

2. Разработка аналитических инструментов. Этот этап предполагает формирование баз данных, анализ бюджета рабочих групп, постановку целей по сокращению затрат и увеличению объемов производства. Сюда же целесообразно отнести приоритезацию сфер деятельности предприятия для дальнейшего углубленного анализа.

3. Углубленный анализ ремонтов оборудования промышленного предприятия. В рамках этапа рабочие группы производят «разбивку» агрегатов на отдельные ремонтируемые узлы, проводят системный анализ ремонтов и определяют направления оптимизации для выбранных агрегатов.

4. Формирование предложений по повышению эффективности деятельности промышленного предприятия. В ходе совершенствования предприятия рабочими группами разрабатываются предложения,

направленные на снижение затрат и повышение операционной эффективности. Могут быть сформированы предложения, предполагающие достижение экономического эффекта за счет изменения в ежегодных текущих затратах, при этом отдельную группу могут составлять предложения, где для достижения экономического эффекта требуются единовременные затраты на внедрение. Особого внимания заслуживают малозатратные организационные предложения.

5. Внедрение утвержденных предложений. Параллельно с внедрением реализуется комплекс мероприятий по отслеживанию результатов внедрения предложений, в том числе по мониторингу ключевых показателей эффективности и анализу влияния реализованных предложений на финансовые результаты предприятия.

Основываясь на мировом опыте консалтинга предприятий различных отраслей [3], оптимальном соотношении затрат на предложение и финансовой отдачи от их реализации, предложения, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия, должны соответствовать следующим основным критериям:

- разовые затраты на внедрение не должны превышать заранее установленную сумму, так, для промышленных предприятий рекомендуемая сумма – 200 тыс. долларов США в рублевом эквиваленте;

- срок окупаемости не выше 18 мес. Как показала практика, 1,5 года для окупаемости предложения с максимальной отдачей вполне достаточно для быстрой отдачи вложенных на совершенствование промышленного предприятия средств;

- риск в результате реализации предложения не должен быть выше среднего, т. е. внедрение предложения не повлечет за собой ухудшение производственных или финансовых показателей предприятия, а также уровня безопасности и экологии;

- реалистичность и внедряемость предложений.

Для максимальной отдачи в вопросе повышения эффективности производства должен быть использован комплексный подход. Залогом эффективного и актуального управления деятельностью промышленным предприятием является привлечение максимально широкого круга представителей предприятия в рамках реализации комплексной программы повышения эффективности деятельности промышленного предприятия, основанной на синтезе профессиональных оценок и формализованных качественно-количественных методов принятия решений, реализация которых в значительной степени будет определять траекторию дальнейшего развития предприятия.

Список литературы

1. Кальянов Г.Н. Теория и практика реорганизации бизнес-процессов. – М.: СИНТЕГ, 2000. – 204 с.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний. – М.: Высш. шк., 2000. – 182 с.
3. Теория и практика управления / Йохен Бербнер, Пит Рэйби // Вестн. McKinsey. – 2003. – № 1 – С. 27.

Принципы построения сетевых межрегиональных автотранспортных структур

В статье рассмотрены современные теоретические подходы к организации интеграции экономических отношений регионов. Определены место и роль сетевых межрегиональных автотранспортных структур в региональной экономике.

The article covers modern theoretical approaches to the organization of integration of the economic relations of regions. The place and the role of network interregional motor transport structures in regional economy are defined and determined.

Ключевые слова: региональная экономика, сетевые предпринимательские структуры, инфраструктурное обеспечение развития региональной экономики.

Key words: regional economy, network enterprise structures, infrastructural insurance of the regional economy development.

Современные условия развития регионов внутри Российской Федерации определяют, на наш взгляд, необходимость сближения локальных особенностей производства и региональных социально-экономических интересов с внешними потребностями и межрегиональными задачами развития на федеральном уровне.

Не подлежит сомнению факт различия исторических, демографических культурных и, наконец, ресурсных потенциалов регионов. Актуальными задачами развития региональной экономики в современных условиях становятся решение проблемы формирования единого экономического пространства в России и сглаживание региональной социально-экономической дифференциации.

Структурные элементы на уровне экономики региона могут видоизменяться и трансформироваться, однако проведенное нами исследование показало, что базовые условия развития привязаны к локальным рынкам и зависят от природных, пространственных условий конкретных территорий.

В этих условиях повышается роль и определяется самостоятельное место методических подходов к организации межрегиональных взаимодействий, формирующих условия пространственной интеграции страны.

Другим немаловажным аспектом, позволяющим говорить о сохранении актуальности выбранного направления исследования, является необходимость решения комплекса задач, связанных с организацией трансрегиональных коридоров, способствующих сближению восточных, южных и западных стран, с которыми Россия имеет дружественные отношения.

Решению множества поставленных задач, по нашему мнению, служит рациональное построение транспортной инфраструктуры межрегиональных отношений, которая базируется на субъективных возможностях хозяйствующих субъектов отдельно взятых регионов в транспортном обеспечении грузопотоков.

Условия формирования социально-экономической дифференциации различны для множества регионов. Однако общим условием обеспечения сближения условий их развития является доступность реализации процессов обмена благами между регионами. В то время как внутри региона условия развития его инфраструктурных систем можно принять как некоторый компромисс между потребителями-гражданами, заселяющими локальную территорию, и бизнесом, формирующим рабочие места и блага, доступные в регионе. В это же время экономика региона входит в систему взаимоотношений внутри Федерации, определяя свое место и роль среди других регионов и формируя свои хозяйственные межрегиональные связи.

Инфраструктурное обеспечение поступательного развития межрегиональных связей является без преувеличения актуальной научно-практической проблемой, решение которой современные исследователи рассматривают под призмой организации бесперебойного обеспечения ключевых энергетических, информационных, финансовых и, конечно же, товарно-материальных потоков.

Автомобильные грузоперевозки представляют собой самую гибкую подсистему транспортного обеспечения современных экономических отношений. Развитость автотранспортного инфраструктурного обеспечения региональной экономики имеет, безусловно, приоритетное значение (таблица). Однако проведенный нами анализ современной литературы выявил, что до сих пор нет единого мнения о способах и направлениях развития автотранспортной инфраструктуры на межрегиональном уровне.

**Перевозки грузов автомобильным транспортом организаций
всех видов деятельности (млн т) [1]**

Регионы	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Российская Федерация	15347	6786,4	5878,4	6125,3	6347,7	6468,1	6567,8	6684,6	6753,3	6861,4	6893,1	5240,5	5236,4
Центральный федеральный округ	2617,2	1059,0	695,3	683,6	626,4	605,5	506,5	471,6	465,1	460,3	442,6	389,1	418,7
Северо-Западный федеральный округ	1595,3	473,0	358,5	354,7	321,5	278,9	282,6	282,2	292,3	241,5	241,3	205,5	203,4
Южный федеральный округ	1125,7	467,8	265,8	277,5	282,3	337,9	286,4	262,5	265,8	258,0	213,4	194,6	200,0
Северо-Кавказский федеральный округ	551,1	165,1	75,9	77,0	83,8	110,4	104,2	187,1	171,3	98,8	98,4	80,9	75,3
Приволжский федеральный округ	2396,4	1163,7	642,8	636,5	568,2	658,5	640,0	638,3	676,7	662,4	600,2	464,0	402,0
Уральский федеральный округ	1592,5	766,3	586,1	596,7	543,9	524,0	472,3	436,5	424,4	440,0	408,7	334,7	362,1
Сибирский федеральный округ	3213,7	1853,0	1248,1	1307,1	1021,8	638,7	555,4	577,2	623,1	488,8	489,7	420,4	478,9
Дальневосточный федеральный округ	1504,6	680,7	232,1	241,5	226,6	210,1	182,7	178,9	155,1	160,3	157,4	140,6	135,6

Экономика регионов формирует различные условия для развития хозяйствующих субъектов в зависимости как от пространственного распределения производств, основанных на использовании и развитии ресурсной базы региона, так и от организации связи между ними внутри региона и на межрегиональном уровне.

Современные условия развития региональной экономики различных субъектов Федерации формируют множество условий для формирования и развития источников конкурентных преимуществ автотранспортных грузоперевозчиков, позволяющих решать региональные и межрегиональные задачи пространственной организации взаимосвязи производственных сил. В то время как большинство хозяйствующих субъектов на локальном рынке

автотранспортных грузоперевозок представляют собой разрозненные единицы хозяйствования, формирующие инфраструктуру услуг автотранспортных грузоперевозок за счет диспетчерских служб, региональные потребности в гибком и при этом качественном транспортном обслуживании растут. Таким образом, мы наблюдаем характерный для многих регионов России разрыв. Его основанием является то, что хозяином транспортного средства, реализующим деятельность по грузоперевозке, в большинстве случаев является частное лицо или предприятие малого бизнеса, предоставляющее машину с водителем.

В то же время в регионе развивается промышленное производство и складское хозяйство, что определяет новые требования к условиям оказания автотранспортных услуг по грузоперевозке.

Держать на балансе и формировать условия для обслуживания больших машин современному производителю невыгодно. Оптимальной моделью является такая организация транспортного обеспечения, в которой грузы до 5 т отправляются собственными машинами, а многотонные и габаритные грузы – за счет найма автотранспортных грузоперевозчиков.

Организаторами взаимодействия этих направлений хозяйствования являются также небольшие предприятия, занимающиеся диспетчеризацией потоков на коммерческих основаниях, подбирая необходимый технический уровень автотранспорта под задачи производителя или склада.

Узкая специализация деятельности предприятий, оказывающих комплекс услуг, связанных с автотранспортной грузоперевозкой, позволяет им формировать собственные локальные источники конкурентных преимуществ. Так, мы можем утверждать, что для организаторов процесса и их исполнителей свойственны следующие региональные источники конкурентных преимуществ.

Пограничные регионы:

- прямая связь с таможенными терминалами;
- готовая база документов для организации транзита грузов и таможенной переработки;
- информационное обеспечение, позволяющее оптимизировать налогообложение импортных и экспортных операций.

Транзитные регионы:

- рациональная схема провоза грузов сквозь регион;
- развитая инфраструктура физической и экономической безопасности;
- налаженный алгоритм группировки автотранспортных грузопотоков.

Промышленные регионы:

- развитая ремонтная база;
- большое количество потребителей автотранспортных услуг грузоперевозки;
- ресурсное обеспечение грузоперевозок по всем направлениям деятельности по оказанию автотранспортных услуг.

Финансово-экономически развитые и столичный регионы:

- развитая инфраструктура связей по реализации заказов на перевозки;
- высокая концентрация технологических решений по организации сложных грузоперевозок;
- развитая система отношений государственной поддержки и госзаказа;
- высокая квалификация водителей.

Большинство этих источников конкурентных преимуществ распределяются неравномерно среди участников рынка и доступны потребителям в ограниченном количестве, что формирует конкурентную борьбу и позволяет формировать новые конкурентные преимущества на базе комбинирования доступных источников.

Для упрощения выбора источников региональных конкурентных преимуществ предлагается разделять их выбор по следующим признакам классификации.

Организационные: информационное обеспечение, позволяющее оптимизировать налогообложение импортных и экспортных операций, рациональная схема провоза грузов сквозь регион, развитая ремонтная база, развитая инфраструктура связей по реализации заказов на перевозки, развитая система отношений государственной поддержки и госзаказа.

Функциональные: налаженный алгоритм группировки автотранспортных грузопотоков, большое количество потребителей автотранспортных услуг грузоперевозки, высокая квалификация водителей.

Адресные: развитая инфраструктура физической и экономической безопасности; ресурсное обеспечение грузоперевозок по всем направлениям деятельности по оказанию автотранспортных услуг.

Специализированные: прямая связь с таможенными терминалами; готовая база документов для организации транзита грузов и таможенной переработки, высокая концентрация технологических решений по организации сложных грузоперевозок.

Комбинация региональных источников конкурентных преимуществ автотранспортных грузоперевозчиков позволяет формировать несколько типов сетевых межрегиональных

автотранспортных структур, способных обеспечивать рациональные условия для пространственной организации производственных сил региона, а также решать комплекс задач на межрегиональном уровне:

- многозадачные или универсальные сетевые автотранспортные структуры, деятельность которых построена на источниках конкурентных преимуществ транзитных, промышленных и финансово-экономически развитых регионов;

- специализированные сетевые автотранспортные структуры, ориентированные на импортно-экспортные операции, деятельность которых связана с реализацией преимуществ на основе источников промышленных, транзитных и приграничных регионов;

- межотраслевые сетевые автотранспортные структуры, объединяющие несколько взаимосвязанных промышленных регионов через необходимое количество транзитных регионов.

Межотраслевые и специализированные сетевые автотранспортные структуры наряду с решением задач федерального, межрегионального уровня способны оптимизировать транспортную инфраструктуру региона по направлениям развития, выделяемым как приоритетные самим руководством региона, в то время как многозадачные сетевые автотранспортные структуры представляют собой сети, ориентированные на выполнение именно федеральных задач организации рационального обеспечения пространственного распределения производственных сил.

Использование всего многообразия источников конкурентных преимуществ, которые доступны автотранспортным предприятиям во множестве регионов одновременно, не представляется возможным. Такого рода предприятия, вероятнее всего, во-первых, нарушали антимонопольное законодательство РФ, во-вторых, управление такого рода хозяйствующим субъектом требует разработки отдельных требований к федеральному законодательству для обеспечения контроля и учета деятельности на межрегиональном уровне.

Таким образом, мы говорим о нескольких организационно-экономических подходах к реализации деятельности сетевых межрегиональных автотранспортных структур. Построение отношений между хозяйствующими субъектами внутри таких структур должно строиться в соответствии с рядом методических принципов, определяющих правила организации сетевых структур по направлениям.

Принципы построения многозадачных структур:

- единства межрегиональных целей развития. Данный принцип позволяет объединять разрозненные предприятия в единый экономический субъект, деятельность которого направлена на

реализацию единой цели развития межрегиональной сети в соответствии с выполнением ряда взаимосвязанных задач;

- децентрализации управления. Реализация деятельности многозадачных структур подразумевает матричную систему организации управления, позволяющую формировать и реализовывать управленческие решения по нескольким направлениям одновременно;

- универсальности и многозадачности средств перевозки. Данный подход требует от транспортных средств и средств хранения широких возможностей по обеспечению перегруппировки и сортировки грузов различной отраслевой принадлежности;

- межрегиональной информационной доступности. Своевременность информационного обеспечения перевозок позволит оперативно выполнять требования многозадачного межрегионального управления, связанного с условиями и обязательствами финансово-экономически развитых регионов, формирующих основную массу предложений.

Принципы построения специализированных сетевых межрегиональных автотранспортных структур, ориентированных на импортно-экспортные операции:

- дополнительных гарантий. Данный принцип определяет необходимость исполнения требований дополнительного страхования и обеспечения экономической и физической безопасности груза на российских и транзитных территориях;

- предельной прозрачности системы управления и реализации заказа. Для реализации импортно-экспортных операций от перевозчика потребуют раскрытия принципов деятельности и особенностей технико-технологического процесса перевозок для обеспечения условий совместимости отечественных и иностранных требований;

- централизации управления и ответственности. Данный принцип определяет необходимость определения ответственного лица за организацию конкретной операции по реализации услуги автотранспортной грузоперевозки на основе экспортно-импортных операций.

Принципы построения межотраслевой сетевой автотранспортной структуры:

- ресурсообеспеченности производств. Данный принцип подразумевает соответствие требований к перевозкам производственным процессам выделенных к взаимодействию производств. От деятельности перевозчика зависит время начала следующего производственного цикла, а значит, перевозка становится самостоятельной единицей технологического процесса;

- согласованности управленческой деятельности. Система управления сетевой межрегиональной автотранспортной структурой должно согласованно развиваться в соответствии с целями и задачами взаимодействующих промышленных производств;

- специализации транспортных средств. Замкнутость процессов перевозки позволяет оптимизировать технические средства перевозки под задачи организации перевозки конкретного набора груза.

Выделенные нами организационно-экономические принципы позволяют рационально использовать источники региональных конкурентных преимуществ автотранспортных сетевых структур для выполнения межрегиональных задач, связанных с реализацией гибких межрегиональных связей.

Список литературы

1. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1136985163781 – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. «Основные показатели транспортной деятельности в России» (дата обращения: 10.06.2012).

Методика расчета эффективности функционирования системы управления коммерческими объектами недвижимости на стадии эксплуатации

В статье исследовано функционирование основных бизнес-процессов системы управления объектом коммерческой недвижимости в зависимости от стадий жизненного цикла. Представлена методика расчета эффективности её функционирования на стадии эксплуатации, прироста стоимости объекта коммерческой недвижимости. Определяются перспективы использования данного метода и направления изменения функционирования системы управления в целом и реинжиниринга отдельного бизнес-процесса в зависимости от стадии жизненного цикла объекта коммерческой недвижимости.

This paper covers the research of functioning of the key business processes of the real estate commercial objects management system, depending on the stages of the life cycle. The methodology of calculating the efficiency of functioning the real estate commercial objects management system at the stage of operation, of increasing in the value of commercial real estate object is presented. The prospects of using this method and of the direction of changing the management system function as a whole and the individual re-engineering of a separate business process depending on the stage of the life cycle of commercial real estate object are determined.

Ключевые слова: коммерческая недвижимость, жизненный цикл, управление, эффективность.

Key words: commercial real estate, life cycle, management and efficiency.

В настоящее время проблема повышения эффективности управления объектами недвижимости является наиболее актуальной. Это связано, прежде всего, с ростом масштабов недвижимого имущества, вовлекаемого в оборот, сложностью и неоднородностью структуры и состава имущественных комплексов, увеличением бюджета собственника на управление и развитие недвижимости. Очевидно, что при выборе определенного механизма управления необходимо учитывать назначение имущества, его состав, а также задачи и цели, которые будет преследовать собственник при его использовании.

Повышение эффективности управления недвижимостью обеспечивается использованием услуг профессиональных управляющих. Профессиональное управление позволяет решить вопрос рационального использования объекта недвижимости с целью получения определенных выгод от его использования. Собственник определяет, в чем будет выражаться данная выгода, а задача управляющего – поиск и оптимизация всех ресурсов объекта и построение схемы их использования с максимальной отдачей [2].

Управление недвижимостью как особый вид предпринимательской деятельности может в зависимости от ситуации обозначать:

- принятие решений и оформление документов в отношении имущественных прав на объекты собственности;
- управление конкретным видом объекта в процессе его эксплуатации для удовлетворения личных потребностей или коммерческого использования;
- любое единичное целенаправленное организующее воздействие на недвижимое имущество для достижения поставленных целей;
- процесс реализации функций управления для получения определенных социально-экономических результатов;
- систему законодательного и исполнительного регламентирования и контроля поведения всех участников отношений недвижимости, осуществляемого уполномоченными государством органами в целях стабилизации и эффективного развития экономики в изменяющихся условиях, который называют регулированием.

На наш взгляд, особое внимание следует уделить таким понятиям, как *использование и эксплуатация*. Наиболее оптимально *под эксплуатацией объекта коммерческой недвижимости понимать технические аспекты управления, а под использованием – организационно-экономические аспекты*.

Изменение конкретных приоритетов, целей и задач функционирования основных бизнес-процессов системы управления объектом (комплексом объектов) коммерческой недвижимости в зависимости от различных стадий жизненного цикла объекта недвижимости представлено в таблице [1].

Эффективность системы управления, основанной на механизмах и алгоритмах функционирования перечисленных блоков, составляющих их бизнес-процессов, проектов и принимаемых управленческих решений, должна быть измерена на основе общеприменяемых методов оценки доходов и стоимости недвижимого имущества – доходного, затратного, сравнительного.

Приоритетные цели и задачи функционирования основных бизнес-процессов системы управления объектом коммерческой недвижимости на различных стадиях его жизненного цикла

Основные бизнес-процессы управления	Стадия жизненного цикла объекта недвижимости		
	Использование и эксплуатация	Комплексная реконструкция	Ликвидация под новое строительство
Стратегический анализ, прогнозирование и планирование	Мониторинг внешней и внутренней среды для выявления проблем и угроз; анализ перспективных возможностей повышения текущей доходности и стоимости объекта недвижимости	Выявление потенциальных рынков, их возможностей; определение, оценка и анализ внутренних возможностей и рисков для освоения новых рынков и долгосрочных перспектив	Выявление долгосрочных перспективных рынков, прогноз их развития; бизнес-план строительства нового объекта; планирование ликвидации старого объекта
Маркетинг и взаимодействие с клиентами	Удержание основных имеющихся клиентов за счет выявления и удовлетворения их потребностей	Выявление и привлечение потенциальных перспективных клиентов	Удержание клиентов за счет переселения; определение структуры клиентов нового объекта
Финансы и бюджетирование	Минимизация текущих расходов; применение финансовых инструментов для оптимизации текущих расчетов с клиентами	Приоритетное целевое финансирование перспективных проектов; управление проектным финансированием	Минимизация текущего финансирования для предотвращения аварийного состояния до ликвидации
Управление связями с внешней средой	Укрепление текущего имиджа объекта недвижимости	Раскрутка новых брендов, смена позиционирования объекта и услуг	Ускорение согласования условий и сроков, разрешения на ликвидацию
Оказание услуг по использованию недвижимости	Разработка и внедрение дополнительных услуг за счет максимального использования или незначительного улучшения текущих характеристик объекта	Разработка и внедрение качественно новых продуктов арендаторам; повышение качества уже оказываемых услуг аренды	Постепенное сокращение пакета услуг на период ликвидации; урегулирование текущих договорных отношений

Продолжение табл.

Техническая эксплуатация объектов недвижимости	Контроль выполнения установленных стандартов по срокам и качеству; поддержание на соответствующем уровне инженерных, технических, эксплуатационных характеристик	Разработка и внедрение новых стандартов качества, сроков и стоимости эксплуатации; применение лучших технологий и инженерных систем	Предотвращение аварийных ситуаций; сокращение технических, кадровых и прочих ресурсов до обеспечения минимально допустимого качества эксплуатации
Проведение ремонтных работ и реконструкции	Выполнение планового ремонта и реконструкции, а также работ по заявкам арендаторов; предотвращение аварийного состояния системы объектов	Сокращение сроков работ, ресурсов на их выполнение; повышение контроля качества по выполненным работам реконструкции	Выполнение аварийных ремонтных работ до момента выселения арендаторов и ликвидации
Материально-техническое снабжение	Минимизация материальных, временных и финансовых затрат путем нормирования и контроля	Обеспечение материалами в сроки и объемах, необходимых для реконструкции	Минимизация складских запасов неликвидного оборудования и материалов за счет использования и реализации
Управление проектами и инвестициями	Привлечение средств для финансирования текущих операций	Поиск стратегических инвесторов под новые проекты; организация оптимального механизма и структуры проектного финансирования по срокам, стоимости и ликвидности	
Капитальное строительство	Строительство объектов для оказания дополнительных услуг	Создание новой инфраструктуры объекта	Сокращение простаивающего участка под строительство
Управление качеством	Обеспечение надлежащего уровня оказываемых и приобретаемых услуг	Повышение качества основных услуг из-за улучшения характеристик объекта	Анализ и разработка современных передовых технологий в управлении
Управление мотивацией	Материальная и социальная заинтересованность персонала	Приобретение новых навыков и знаний, повышение квалификации персонала; оптимизация организационной структуры управления	
Управление изменениями	Сохранение внутренней эффективности системы управления	Реинжиниринг бизнес-процессов по исполнителям, объемам, срокам и качеству выполнения операций	Реинжиниринг бизнес-процессов для управления новым объектом

Нами предложен алгоритм расчета эффективного функционирования системы управления коммерческим объектом недвижимости в процессе его эксплуатации для удовлетворения личных потребностей собственника и коммерческого использования.

Наилучшее использование подразумевает такое использование недвижимости, при котором прибыль ее владельца будет максимальной. Необходимо подчеркнуть, что во внимание принимается именно прибыль, т. е. доход от эксплуатации объекта недвижимости за вычетом всех расходов по ведению дела. Необходимо отметить, что состав доходов и расходов различается при разных видах использования объекта недвижимости.

На стадии текущего использования и эксплуатации объекта коммерческой недвижимости система управления ориентирована на увеличение текущих доходов и минимизацию текущих затрат на содержание объекта при существующих эксплуатационных, инженерных, технических его характеристиках.

Для функционирования системы управления объектами коммерческой недвижимости необходимо решать следующие задачи управления [3]:

- максимизация доходов за счет использования сформированной клиентской базы и привлечения новых арендаторов и в первую очередь за счет удержания имеющихся арендаторов, установления дифференцированных арендных ставок, скидок для различных категорий арендаторов как уже существующих, так и для потенциальных;

- поддержание эксплуатационных, инженерных и технических характеристик управляемого объекта недвижимости в надлежащем состоянии и на основе стандартов. Стандарты должны включать четкие сроки проведения регламентных работ – осмотра, тестирования, подготовки к сезонной эксплуатации, уборки, ремонта; нормативы использования ресурсов для выполнения работ: материальных, кадровых, финансовых, а также требования к качеству выполняемых работ;

- оказание дополнительного комплекса услуг для арендаторов коммерческой недвижимости непосредственно приводящих к улучшению потребительских характеристик и, соответственно, конкурентоспособности арендуемых помещений и площадей: предоставление коммунальных услуг, коммуникационные услуги, ремонт по заявкам арендаторов. К дополнительным услугам можно отнести: развлекательные услуги, питание, организация корпоративного досуга;

- применение различных инструментов: финансовых, логистических, информационных и иных схем и механизмов для сокращения финансовых, временных, трудовых, материальных и прочих затрат. Реализация данной задачи подразумевает проведение поиска, раз-

работки, внедрения, использования и оценки различных инструментов при выполнении основных бизнес-процессов в системе управления коммерческой недвижимостью. Соответственно, минимизация как прямых, так и косвенных затрат при выполнении бизнес-процессов позволяет повысить доходность от использования объекта недвижимости и как результат его экономическую стоимость.

Таким образом, нами сформулированы основные направления повышения эффективности системы управления коммерческой недвижимостью и функционирования отдельных бизнес-процессов:

1) повышение доходности аренды офисов и квартир увеличением арендных ставок по всем категориям арендуемых помещений, улучшение заполняемости арендуемых помещений;

2) повышение качества эксплуатации офисного комплекса;

3) развитие структуры, объемов и качества дополнительных услуг арендаторам;

4) приобретение и оказание арендаторам коммунальных услуг за счет оптимизации их объемов и минимизации стоимости закупок.

Для увеличения доходности аренды коммерческой недвижимости, рассматривая офисные помещения, нами разработан комплекс мероприятий, который направлен на повышение эффективности управления на стадии эксплуатации объектов коммерческой недвижимости, т. е. такого бизнес-процесса, как сдача офисных помещений в аренду.

Эффективность разработанных мероприятий по оптимизации бизнес-процесса аренды коммерческой недвижимости (ЭА) можно рассчитать по следующей формуле:

$$\text{ЭА} = \sum_{i=1}^n \frac{\left(\sum_i S \times \Delta Z \times A_c \times \Delta A_c \right) \times \text{ЧПА} - \Delta P}{(1 + \gamma)^n} - K \quad (1)$$

где A_c – уровень арендной ставки по каждому объекту коммерческой недвижимости;

ΔA_c – относительное изменение арендной ставки по каждому арендному объекту коммерческой недвижимости;

S – площадь, находящаяся в течение года в аренде по каждому объекту коммерческой недвижимости;

ΔZ – относительные изменения годового показателя заполняемости по каждому арендному объекту коммерческой недвижимости;

ЧПА – значение доли чистой прибыли в общей величине доходов от аренды объектов коммерческой недвижимости;

ΔP – абсолютный прирост годовой величины расходов на маркетинг в результате проведения дополнительных мероприятий на поиск, привлечение и удержание клиентов;

K – капитальные единовременные вложения;

r – ставка дисконта, используемая для приведения будущих финансовых потоков к настоящему моменту;

i – номер года прогнозируемого (оценочного) периода; $i = 1, 2 \dots n$.

В условиях, когда профессиональная эксплуатация становится одним из ключевых факторов стоимости объекта коммерческой недвижимости, в системе управления целесообразно контролировать и анализировать качество выполнения соответствующего бизнес-процесса [4].

В связи с данной ситуацией нами предлагается рассчитывать интегральный индекс качества (ИК), который основан на сравнительном анализе качества бизнес-процесса эксплуатации для рассматриваемого объекта коммерческой недвижимости, по формуле

$$ИК = \sum_{i=1}^n ИК_i = \sum_{i=1}^n \sum_j KZ_i \times K_{зобщj} \times B_{зj} \quad (2)$$

где $ИК_j$ – индекс качества по каждому мероприятию бизнес-процесса;

KZ_j – весовой коэффициент значимости для соответствующего мероприятия;

$K_{зобщj}$ – коэффициент значимости показателя в общем весе соответствующему ему мероприятию бизнес-процесса;

$B_{зj}$ – балльное значение показателя, характеризующего качество соответствующего мероприятия бизнес-процесса.

j – количество арендуемых объектов коммерческой недвижимости (офисов);

На основе результатов сравнительного анализа нами разрабатывается комплекс мероприятий, результат реализации которого – общее повышение качества бизнес-процесса эксплуатации здания.

Для оценки целесообразности и последующего контроля эффективности разработанного комплекса мероприятий по повышению качества бизнес-процесса эксплуатации нами предлагается использовать показатель эффективности его реинжиниринга (ЭР), рассчитываемый по формуле

$$ЭР = \sum_{i=1}^n \frac{\Delta P_{пэ} - \Delta P_{уун}}{(1+r)^n} - K \quad (3)$$

где $\Delta P_{пэ}$ – снижение годовой величины прямых эксплуатационных расходов в результате реализации мероприятий;

K – общая величина единовременных капитальных вложений – инвестиций на реализацию мероприятий по реинжинирингу бизнес-процесса эксплуатации;

$\Delta P_{упр}$ – увеличение среднегодовой величины расходов на управление для сохранения эффективности реализованного комплекса мероприятий на выбранный период.

Для совершенствования закупаемых и предоставляемых арендаторам офисного комплекса коммунальных услуг нами разрабатывается комплекс мероприятий, направленный на повышение эффективности бизнес-процесса приобретения и оказания коммунальных услуг.

Оценка эффективности разработанных мероприятий по оптимизации качества, объемов и стоимости приобретаемых и оказываемых арендаторам коммунальных услуг производится на основе соответствующего показателя (ЭКМ) EUR (efficiency of utilities re – engineering) по формуле 4

$$\text{ЭКМ} = \sum_{i=1}^n \frac{P_{пкком0} - P_{пкком1} - \Delta \text{ЭР}}{(1 + 2)^n} - K, \quad (4)$$

где $P_{пкком0}$ – начальная величина прямых расходов на приобретение коммунальных услуг;

$P_{пкком1}$ – целевое среднегодовое значение прямых затрат на приобретение коммунальных услуг в течение рассматриваемого периода;

$\Delta \text{ЭР}$ – среднегодовое значение прироста эксплуатационных затрат в результате модернизации систем, установки и ввода нового оборудования в процессе реинжиниринга бизнес-процесса;

K – общая величина единовременных расходов – инвестиций в мероприятия по реинжинирингу бизнес-процесса коммунальных услуг.

В общем виде возможный прирост стоимости объекта коммерческой недвижимости (офисного помещения) $C_{пр}$ для целей анализа и последующего контроля эффективности функционирования в целом системы управления можно представить в виде формулы

$$C_{пр} = (\text{ЭА} + \text{ЭР} + \text{Э}_{мер}) - K, \quad (5)$$

где $\text{Э}_{мер}$ – эффективность реализации других процессов системы управления;

K – величина инвестиций в улучшение качества, оптимизации сроков и затрат в реализации бизнес-процессов системы в целом.

На основе приведенного алгоритма представленные инструменты и механизмы анализа и оценки позволяют определить необходимость изменения функционирования системы управления в целом и реинжиниринга отдельного бизнес-процесса в зависимости от стадии жизненного цикла объекта недвижимости. Так, сравнительный анализ и сопоставление соответствующих показателей изменения стоимости позволяет оценить необходимость и целесообразность:

- текущей эксплуатации – целесообразно, если возможен больший прирост стоимости за счет повышения и сохранения конкурентоспособности объекта по сравнению с возможными альтернативами его реконструкции или ликвидации;

- реконструкции объекта – целесообразно, если прирост стоимости выше прироста при текущей эксплуатации или ликвидации и строительства нового объекта;

- ликвидации объекта и капитального строительства нового объекта недвижимости. Решение принимается, когда стоимость и доходы от использования нового объекта недвижимости выше, чем возможный прирост доходов от текущего использования или реконструкции физически и морально устаревшего объекта недвижимости.

Таким образом, принятие, контроль и оценка эффективности управленческих решений должны осуществляться на основе комплексного анализа соответствующего прироста стоимости объекта недвижимости в результате осуществляемых мероприятий по оптимизации и улучшению соответствующих бизнес-процессов системы управления коммерческими объектами недвижимости.

В современных социально-экономических условиях дальнейшее развитие рынка недвижимости, как и всей российской экономики, будет осуществляться на основе качественного повышения эффективности управления недвижимыми активами на уровне комплексов и отдельных объектов.

Список литературы

1. Василенко Ж.А. Управление недвижимостью: учеб. пособие. – Рост. гос. строит. ун-т, 2008. – 142 с.
2. Галеев А.З. Управление недвижимостью – профессиональный подход [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rentasystem.ru/index6.files/bar_page2.htm.
3. Иванова А.В. Совершенствование методов управления недвижимостью // Экономические науки. – М., 2010. – № 9.
4. Иванов В.В., Хан О.К. Модель системы эффективного управления недвижимостью // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 5.

НАУЧНЫЕ СОБЫТИЯ: Международная студенческая научно-практическая конференция «Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир» 24–27 мая 2012 г., Санкт-Петербург

УДК 378:332

В. Н. Скворцов

Пути развития интегрированных образовательных систем в регионе

В докладе рассмотрены современные вопросы интеграции образования в регионе, предложено авторское видение проблем специализации, выбора профессии, взаимодействия интегрированных образовательных структур с внешней средой.

The report covers actual issues of integration of education in the region; the original viewpoint of problems of specialization, of professional choice, of interaction of integrated educational systems with the external environment is offered.

Ключевые слова: образовательные системы, регион, управление образованием, национальная система образования.

Key words: educational systems, region, management of education, national educational system.

Важность рассмотрения вопросов развития образовательных систем сегодня уже очевидна всем, и тем более тем, кто работает или обучается в этой сфере. Отметим, что современное студенчество начинает предъявлять собственные требования к образованию, в том числе на уровне региона, и эти требования должны быть услышаны, правильно поняты и реализованы в новых ступенях развития образовательных систем. И одним из наиболее адекватных ответов отечественного образования на такие актуальные запросы является, по нашему глубокому убеждению, создание интегрированных образовательных систем на уровне региона.

Следует отметить, что общие вопросы развития образовательных систем мы традиционно рассматриваем в рамках специально созданной теории – теории управления социально-экономическими

системами в сфере образования¹. Однако, несмотря на значительные усилия отечественных и зарубежных учёных в этой области (см. работы Е. Ханушека, Г. Кейслинга, Е. Оривела, Ф. Оривел, Б. Левина, М. Метцгера, Б. Клеменса, С. Гупта, А. А. Овсянникова, Д. Л. Константиновского и др.), мы не можем сказать, что буквально все знаем об интегрированных образовательных системах и об управлении ими. Нам лишь предстоит сформировать и проверить на практике это новое знание.

Как известно, образование – это важнейший социальный институт, который активно воздействует на все основные сферы жизнедеятельности государства и общества, и само, несмотря на свою определённую «консервативность», не только испытывает на себе его радикальные политические, экономические и социальные перемены, но и претерпевает значительные изменения под воздействием этих перемен. Поэтому для того, чтобы понять сущность и определить пути развития интегрированных образовательных систем на уровне региона, нам следует определиться с национальной системой образования в целом.

Понятно, что эффективная национальная система образования должна представлять собой целостную совокупность различного рода институциональных структур, органов государственной власти и управления, а также субъектов, производящих, предоставляющих и потребляющих знания, в том числе в форме образовательных услуг. К институциональным структурам и субъектам образования мы здесь относим сами образовательные учреждения как самостоятельные организации, включая их филиалы и подготовительные подразделения, учащихся или воспитанников, педагогический корпус, образовательные программы и государственные образовательные стандарты, государственные и общественные органы управления высшей школой, органы и программы послевузовского обучения, научно-исследовательские организации соответствующего профиля, институты повышения квалификации и т. п. Её основной задачей является воспроизводство необходимого жизнеобеспечивающего знания в целях устойчивого социального и экономического развития соответствующего государства. Структурно современная система образования как реальная производительная отрасль общественного производства имеет несколько уровней (подготовительный, начальный, средний, высший, послевысший, дополнительный и др.), секторов (государственный, негосударственный, смешанный) и на-

¹ Скворцов В. Н. Теория управления социально-экономическими системами в сфере образования: общие проблемы исследований // Вестн. Ленингр. гос. ун-та им. А.С. Пушкина. Т. 6. Экономика. 2012. № 3. С. 83–97.

правлений подготовки (общая, профессиональная). Финансирование образовательных учреждений может осуществляться из государственного, регионального, муниципального и ведомственных бюджетов, бюджетов корпораций, общественных организаций, а также личных бюджетов и бюджетов домохозяйств, приобретающих образовательные услуги за плату.

Учитывая особую значимость образования в индустриальном, постиндустриальном и информационном обществах, можно выделить определённые особенности образовательной деятельности, а именно: персональная и одновременно неиндивидуализированная ориентация массовых образовательных услуг; проявление деятельности в виде единых, не поддающихся разделению материальных и нематериальных услуг; трудность непосредственного количественного измерения результатов деятельности и выражения их в натуральных (физических, объёмных) и стоимостных показателях; непрерывно увеличивающееся разнообразие видов и форм образовательной деятельности, образовательных услуг; сложное переплетение платных и бесплатных услуг и разных способов финансирования отрасли; отсутствие непосредственной, явной связи между локальными результатами образовательной деятельности и затратами на получение результата; высокая роль морально-этических факторов во взаимоотношениях обучающихся и обучаемых; широкие возможности самообучения, уменьшающие зависимость индивидов от формальных образовательных учреждений.

Учитывая существование традиционных уровней образования (подготовительный, начальный, средний, высший, дополнительный и др.), следует отметить, что в нашей стране всегда была очевидна и последовательно проводилась в жизнь политика преемственности всех уровней образования с тем, чтобы формировалось определённое мировоззрение учеников, полученный объём и уровень знаний соответствовал требованиям конкретно-исторического момента, а выпускник любого уровня был готов и к продолжению образования на следующем уровне, и в дальнейшем к профессиональной деятельности.

Разнообразие форм образовательной деятельности в нашей стране, вызванное к жизни в 90-е годы прошлого века, с одной стороны, продемонстрировало рыночные возможности национальной системы образования и виды образовательной интеграции, а с другой, – сделало актуальными новые формы интеграции образовательных процессов, особенно на уровне отдельного региона.

Так, первыми попытались создавать интегрированные образовательные системы корпорации: ОАО «Газпром», ОАО «Сбербанк» и др. При этом образовательная интеграция понимается этими кор-

порациями двояко: как форма организации системы непрерывного профессионального образования; как форма внедрения образовательной системы в структуру самой корпорации.

Например, такая система Газпрома носит название «Система непрерывного фирменного профессионального образования (СНФПО) ОАО "Газпром"», реализуется на базе НОУ «Корпоративный институт ОАО "Газпром"», хотя Газпром имеет достаточно жесткие связи и с классическими учебными заведениями, например, РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, Санкт-Петербургским горным (ныне – национальным минерально-сырьевым) университетом и т. д., и представляет собой «целенаправленный, связанный со стратегией, целями и задачами отрасли непрерывный образовательный процесс повышения квалификации руководителей и специалистов на основе имеющегося профессионального образования либо достижение ими более высокого образовательного уровня»¹.

Участие в процессе обучения для руководителей и специалистов ОАО «Газпром» – обязательное условие карьерного роста.

Образовательная концепция СНФПО особое значение придает индивидуализации обучения, в процессе которого реализуются стремления обучаемых и обучающихся к выявлению, учету и развитию индивидуальных способностей в интересах работника, предприятия, ОАО «Газпром» и государства.

По своему построению СНФПО представляет собой пирамиду из квалификационных уровней руководителей и специалистов:

- 1-й уровень – специалисты предприятий;
- 2-й уровень – руководители структурных подразделений предприятий;
- 3-й уровень – резерв кадров;
- 4-й уровень (высший) – руководители предприятий, аппарата управления ОАО «Газпром».

Приоритетами такой отраслевой системы образования являются стратегический менеджмент, анализ эффективности инвестиций, управление предприятием, экономика промышленности, организация труда, технические дисциплины по направлениям производств.

Основным принципом системы фирменного профессионального образования ОАО «Газпром» объявляется ее непрерывность – обязательная последовательность первичного, ежегодного, периодического и целевого видов обучения на протяжении всего периода трудовой деятельности.

¹ Здесь и далее см.: <http://www.snfpo.ru/>

Система обучения Сбербанка построена на сети Учебных центров, на базе которых планируется создать Корпоративный университет Сбербанка.

Безусловно, целью организации такой образовательной системы корпорацией всегда является снижение издержек, в том числе по поиску персонала необходимой квалификации.

Если рассмотреть другой вид интегрированной образовательной системы, основанный на выстраивании единого и непрерывного образовательного процесса в рамках конкретной сферы деятельности, то именно этот вид, по нашему мнению, будет наиболее востребован на уровне региона. Такая интегрированная образовательная система выстраивается на базе учреждения высшего профессионального образования и включает все возможные ступени такого образования, делающие его собственно непрерывным: начальное, среднее, высшее, послевысшее и дополнительное в рамках определенной научной специальности.

В данном случае акцент интеграции на специальности, а не профессии, позволяет потребителям образования и прочим заинтересованным сторонам в условиях быстро меняющейся социально-экономической среды, в том числе структуры экономики и применяемых технологий, быть достаточно подготовленными, чтобы соответствовать новым требованиям, и достаточно мобильными, чтобы не потеряться на рынке труда.

Мы по-прежнему считаем, что сегодня абсолютно нецелесообразно ориентировать человека чуть ли не с пеленок на конкретную профессию, тем или иным образом ограничивая объем получаемых им знаний уже в школе. Ранняя нацеленность на определенную профессию имеет свои преимущества исключительно в условиях отсутствия социальной и экономической динамики, когда столетиями не менялся общественный продукт и способы его производства. В индустриальном и постиндустриальном обществе при негармоничной системе рыночного обмена узкая специализация неизбежно сопровождается рисками утраты профессиональной трудоспособности в случае структурной перестройки экономики. В современных условиях, по нашему мнению, подобный подход напрямую угрожает безопасности страны, поскольку не создает предпосылок формирования индивида, способного, с одной стороны, к быстрой адаптации к изменяющимся условиям рыночной экономики путем смены сферы или вида профессиональной деятельности, а, с другой – психически и социально устойчивого, обладающего глубоким, позитивным и постоянно развивающимся мировоззрением.

В этой связи задачи региона в сфере создания интегрированных образовательных систем будут более просты и более сложны одновременно. Во-первых, регион для обеспечения своего развития вынужден удовлетворять как собственные потребности, так и потребности населения. Во-вторых, имеющиеся ресурсы регион может использовать с разной степенью производительности и окупаемости. Поэтому следует понимать, что в рамках конкретного общества не только существующие потребности в образовании формируют системы образования, но и наоборот, созданные системы образования изменяют образовательные потребности.

В экономике под потребностью в образовании мы понимаем совокупность отношений, формирующих спрос социума на знания и информацию, необходимые для выживания и деятельности в конкретно-исторических условиях, а также на технологии и объекты их получения, хранения, передачи и обработки¹.

Потребность в образовании в различные исторические периоды имеет принципиально разное наполнение, поскольку такая потребность, в отличие от потребности в пище, формируется большей частью скорее искусственным, чем естественным путем – через осознание необходимости получения определенных знаний, необходимых для выживания в конкретно-исторических условиях. В зависимости от формы и степени организации конкретного социума требуемый конкретным индивидом массив знаний также может носить различный характер, начиная с простейших навыков выживания и заканчивая сложными, узкоспециализированными и профессиональными знаниями. Таким образом, чем выше уровень образованности предыдущего поколения, тем выше должен быть уровень образовательной потребности поколения следующего.

Мы можем выделить следующие пути развития интегрированных образовательных систем:

- узкий – удовлетворение образовательной потребности региона (например, только Ленинградской области). Подразумевает специализацию исключительно на интересах обеспечения квалифицированной рабочей силой действующих производств региона;
- расширенный – удовлетворение образовательной потребности макрорегиона (например, Северо-Запада РФ). Подразумевает специализацию на интересах обеспечения квалифицированной рабочей

¹ Скворцов В.Н. Потребность в непрерывном образовании как социально-экономическая категория: сущность и особенности применения // Вестн. ЛГУ им. А.С. Пушкина. Экономика. 2010. № 4. Т. 6. С. 12.

силой действующих производств макрорегиона и предполагает определенный обмен образовательными возможностями и ресурсами;

- широкий – удовлетворение образовательной потребности населения страны. Не подразумевает никакой региональной специализации помимо возможностей самих образовательных учреждений, находящихся на территории региона. В этом случае чем более уникальным помимо прочих равных будет являться конкретное региональное образовательное учреждение, тем большими конкурентными преимуществами оно будет обладать, привлекая тем самым новых жителей в регион.

На первый взгляд, при бюджетном варианте финансирования образовательных учреждений, наименее затратным и наиболее окупаемым (с точки зрения регионального бюджета) для региона будет первый вариант. Однако специалистам очевидно, что при принудительно узкой специализации такого учреждения регион теряет нечто большее, чем бюджетные деньги, – он теряет свободу маневра при структурной перестройке региональной экономики. И в связи с этим вопрос создания, функционирования и обеспечения интегрированных образовательных систем на уровне региона становится настолько стратегически значимым, что его решение только органами управления образованием становится невозможным в силу известной ведомственной ограниченности.

Вызовы, проблемы и риски становления современной российской экономики

В докладе рассмотрены современные вопросы становления российской экономики, в том числе риски дальнейшего экономического развития как следствие глобальных вызовов, выявляются основные факторы раскрытия потенциала инновационной экономики.

The report covers actual issues of making the modern Russian economy, including risks of further economic development as a consequence of global challenges; the main factors of developing the potential of the innovation economy are revealed.

Ключевые слова: российская экономика, экономическое развитие, глобализация, модернизация, потенциал инновационной экономики.

Key words: the Russian economy, economic development, globalization, modernization, the potential of the innovation economy.

После инаугурации президента неизбежно возник вопрос: как дальше будет двигаться Россия? В целом этот вопрос риторический, поскольку коренной смены власти в России не произошло, а стратегические ориентиры известны – это создание *инновационной модели экономики социальной направленности*. Об этом свидетельствует ряд изданных Указов Президента по важнейшим сферам жизни нашего общества в день его вступления в должность (7 мая 2012 г.).

В частности, в соответствующем Указе Президента «О долгосрочной государственной экономической политике» обозначены основные задачи дальнейшего экономического развития страны. Это повышение темпов и устойчивости экономического роста, увеличение реальных доходов населения и достижение технологического лидерства российской экономики, что подтверждает ранее выдвинутую стратегическую цель социально-экономического развития России – на основе модернизации перейти к инновационной экономике. Достижение указанной цели позволит нашей стране уйти от сырьевой ориентации экономики, сохранить экономический и политический суверенитет, позиционировать себя в качестве полноценного и значимого субъекта международных экономических и политических отношений.

Поставленные в Указе задачи достаточно амбициозны: создание и модернизация 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г.; увеличение объема инвестиций не менее чем до 27 % ВВП к 2018 г.; увеличение доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП к 2012 г. в 1,3 раза по сравнению с 2011 г.; увеличение производительности труда к 2018 г. в 1,5 раза по сравнению с 2011 г.; повышение позиции РФ в рейтинге Всемирного банка по условиям ведения бизнеса со 120-й в 2011 г. до 50-й – в 2015 г. и до 20-й в 2018 г.

Однако комплекс накопленных проблем, связанных с масштабной недоинвестированностью российской экономики и недостаточной инвестиционной активностью частного бизнеса, настолько очевиден, а угроза сохранения за Россией положения сырьевого придатка промышленно технологически развитых стран так велика, что ряд зарубежных и отечественных авторитетных экспертов считает решение намеченных задач сомнительным.

Начиная с последней четверти XX в. мировое хозяйство развивается в условиях нарастания *глобализации* – главной фундаментальной тенденции современного мирового сообщества, выступая, таким образом, главным фундаментальным вызовом для российской экономики. На ее фоне мировое экономическое сообщество трансформируется из разрозненных слабо взаимосвязанных стран в интегрированную экономическую систему, в которой отдельные национальные хозяйства начинают функционировать как взаимосвязанные составные части единого всемирного экономического организма.

Наращение глобализационных процессов развивается между странами всего мирового сообщества. При этом глобализация укрепляет позиции группы технологических лидеров промышленно развитых стран, дает им дополнительные преимущества. В то же время развертывание процессов глобализации для менее развитых стран (в том числе для России) в рамках современного международного разделения труда грозит им консервацией нынешнего положения, которые становятся скорее объектами, нежели субъектами глобализации. А главные факторы такого сложившегося положения – это, во-первых, несправедливое распределение благ от глобализации, во-вторых, инновационно-технологическая отсталость развивающихся стран и стран с переходной экономикой, что вызывает угрозы конфликтов на региональном, национальном и интернациональном уровнях.

Это может привести к ослаблению и даже разрушению отдельных стран (о чем свидетельствует опыт разрушения СССР и других стран). Происходит не конвергенция (выравнивание доходов), а их

поляризация. В результате быстроразвивающиеся страны входят в круг богатых государств, а бедные страны все больше отстают от них. Вместо того чтобы ослаблять проявления сложившегося неравенства, интеграция национальных экономик в мировую экономическую систему, напротив, усиливает это неравенство и делает его еще более острым. Глобализация приводит к углублению экономической неоднородности, к возникновению новой модели мира – модели планетарного общества одной пятой. При этом 80 % всех ресурсов контролируют промышленно технологически развитые страны, которые охватывают лишь пятую часть домохозяйства планеты (и прежде всего США и страны Западной Европы). Составляя всего 20 % всех стран мира, они распоряжаются 85 % мирового ВВП, на их граждан приходится 84 % мировой торговли и 85 % общих сбережений (внутренние вклады на банковских счетах). За последние полвека разрыв между богатейшими и беднейшими странами более чем удвоился, что статистически подтверждает несостоятельность тезиса о справедливости в оказании помощи развивающимся странам. Промышленно технологически развитые страны, используя открытость и глобализацию в своих интересах, стремятся под всякими предлогами закрепить и сохранить существующее положение.

В условиях глобализации возможно проявление разрушительного влияния центробежных сил, что может привести к разрыву традиционных связей внутри стран, деградации неконкурентоспособных отраслей и производств, обострению социальных проблем, агрессивному проникновению чуждых для данного общества идей, ценностей и моделей поведения.

Глобализация как главный вызов для нашей страны обуславливает объективную необходимость формирования *национальной инновационной модели* экономического развития. Это не внутренняя локальная задача, а единственно возможный путь сохранения национального суверенитета России в мировом сообществе и добиться достойного, полноценного места в международном экономическом разделении труда.

Как показывает мировой опыт наиболее развитых стран, в условиях нарастания глобальной конкуренции занять достойное место в современном международном разделении труда возможно только путем инновационного развития (непрерывного, постоянного обновления технических и технологических решений, процессов управления и схем организации производства и т. д.) и на основе этого – создание принципиально новых продуктов и услуг, нового качества жизни. Поэтому с инновациями связываются трансформационные изменения или нововведения, в результате которых образуется со-

вершенно новое качество во всех сферах и секторах экономики и управления.

Следует учитывать то обстоятельство, что модель инновационной экономики формируется не стихийно (сама по себе), а в определенной последовательности, регулируемом управленческом процессе – вначале посредством создания отдельных адекватных институтов, которые затем, постепенно количественно увеличиваясь, затрагивают структурные основы экономической системы и переводят ее в новое качественное состояние с инновационным технологическим укладом.

Все это предполагает масштабное и активное участие государства в органичной связке с частным бизнесом (государственно-частное партнерство) в формировании национальной инновационной системы со всеми ее необходимыми элементами и внедрением научно-технических, высокотехнологических и информационных разработок во все сферы и сектора практики хозяйствования с полным научно-производственным циклом по схеме: образование – НИОКР, изобретения и открытия – производство, инженерно-технологическая адаптация и коммерциализация НИОКР (изобретений и открытий) – новое качество продукции и услуг, приемлемых рынком.

Магистральным путем решения такой кардинальной задачи является модернизация по следующим главным направлениям.

Во-первых, диверсификация промышленности и развитие современных несырьевых обрабатывающих производств с высокой добавленной стоимостью, новых наукоемких отраслей, основанных на знаниях с учетом реализации конкурентных преимуществ экономики России (топливно-энергетический и аграрно-промышленный комплексы, транспорт и др.). При этом ускоренного развития требует машиностроительная индустрия (в том числе отрасли оборонно-промышленного комплекса) как основы развития конкурентоспособных обрабатывающих производств. Об этом свидетельствует исторический опыт ведущих стран мира, который показывает, что локомотивом становления современной модели инновационной экономики является развитая диверсифицированная обрабатывающая промышленность.

Во-вторых, наличие широкой массы высококвалифицированных инженерно-технических специалистов и управленческих кадров, способных генерировать новые прогрессивные наукоемкие технические и технологические идеи, предлагать механизмы их освоения и применения в практике хозяйствования, эффективно использовать и обслуживать инновационную технику и технологические процессы.

В-третьих, создание мотивационного механизма к непрерывному стремлению хозяйствующих субъектов обновлять производственный аппарат за счет внедрения в промышленную эксплуатацию новейших инновационных технологий и оборудования.

В-четвертых, создание стабильных политических, макроэкономических и законодательных основ (институтов) ведения бизнеса, способствующих инвестиционной активности в осуществлении долгосрочных капитальных инвестиционных проектов, привлекательности иностранных инвестиций в основной капитал, коммерциализации результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Таким образом, целевыми ориентирами модели инновационного развития экономики является использование инновационных источников роста за счет как реализации конкурентных преимуществ экономики России (топливно-энергетический и аграрно-промышленный комплексы, транспорт и др.), так и развития новых, прогрессивных наукоемких отраслей, основанных на знаниях.

К числу основных *факторов* раскрытия потенциала инновационной экономики относятся следующие.

1. Формирование эффективной национальной инновационной системы путем развертывания долгосрочных целевых программ и проектов, обеспечивающих лидирующие позиции России на рынках высокотехнологичных товаров и услуг.

2. Глубокая модернизация социальной сферы и, прежде всего, образования, здравоохранения, жилищного сектора, обеспечивающая повышение уровня и качества, стандартов жизни населения.

3. Качественная модернизация транспортной инфраструктуры, электроэнергетики, связи и информационных технологий при одновременном повышении эффективности энерго- и ресурсосберегающих технологий.

4. Ускоренное экономическое развитие новых региональных центров в Поволжье, Сибири и на Дальнем Востоке, на юге России, преодоление отставания депрессивных регионов.

5. Многовекторная политика во внешнеэкономической сфере, опирающаяся на расширение международных экономических отношений со всеми странами мира, а не только с Евросоюзом и США.

6. Создание качественно глубоких и новых форм интеграции и сотрудничества с государствами СНГ.

В результате структурной модернизации российская экономика повысит уровень своего социально-экономического развития, характерного для промышленно-развитых стран. Это позволит существенно сократить технологический и социальный разрыв между Россией и ведущими странами мира, занять достойное место в мировой экономике на основе использования научно-

исследовательского, образовательного и производственно-технологического потенциалов.

Сложившаяся ситуация в современном развитии российской экономики, рассмотренная через призму грядущей структурной модернизации на фоне развернувшихся глобализационных процессов порождает предпосылки для возникновения значительных бизнес-рисков не только для нашей страны, но в мировом хозяйстве в целом. Экспертами компании AGCS (Allianz Global Corporate & Specialty) опубликовано глобальное исследование крупнейших бизнес-рисков 2012 г. Ниже в обобщенном виде приведено распределение этих рисков, с которыми компании в мире столкнутся в 2012 г., (%):

- экономическая ситуация – 21;
- разрыв в производстве – 14;
- природные катастрофы – 9;
- государственные риски – 7;
- репутационные риски – 6;
- коммерческие риски – 5;
- политические риски – 4;
- экологические и огневые риски – 6 и др.

При этом особенности в оценках указанных выше рисков прослеживаются в их региональной специфике. Так, в Великобритании компании озабочены государственными рисками, связанными с чрезмерным государственным регулированием экономики. В Германии наибольшее беспокойство у фирм вызывают риски, способные повлиять на комплексные промышленные проекты, в которых недостаточны системы внутреннего контроля, что может негативно сказаться на эффективности производства, повлечь за собой серьезные убытки и снижение качества продукции. В странах Азиатско-Тихоокеанского региона большие опасности связываются как с природными катаклизмами, так и с политическими рисками, среди которых выделяются протекционизм и государственное вмешательство в предпринимательскую деятельность.

Для российских предпринимателей характерны те же риски, но в других соотношениях. По мнению большинства отечественных экспертов, главными бизнес-рисками 2012 г. будут экономические. Кроме того, важным риском текущего года отмечается уход ключевых руководящих сотрудников из-за нехватки опытных высококвалифицированных управленческих кадров.

Среди экономических рисков, оказывающих наибольшее воздействие на предпринимательскую деятельность крупнейших российских компаний, эксперты выделяют ценовые риски, риск ликвидности, процентный и валютный риски, а также промышленные и конкурентные риски.

Таким образом, самыми актуальными бизнес-рисками на сегодняшний день выступают экономические риски. Во всем мире (в том числе и в России) обеспокоены, прежде всего, опасностями рецессии, растущими ценами на минеральное сырье и усилившимися колебаниями курсов иностранных валют. Но наиболее яркое выражение эти риски получили в финансовой сфере мирового хозяйства и проявились в государственных обязательствах ряда ведущих стран мира, сосредоточившись в их суверенных долгах, породив в связи с этим глобальный долговой кризис.

Об этом свидетельствуют следующие данные. Международное банковское кредитование (накопленный объем выданных и непогашенных ссуд) за последние полтора десятилетия увеличилось с 6,2 трлн долл. в 1990 г. до 15,5 трлн долл. в 2008 г. и продолжает дальше нарастать. Международный долговой рынок (рынок облигаций) за этот же период вырос с 1,5 почти до 15 трлн долл. Общий объем накопленных обязательств по всем сделкам на международном рынке деривативов составил к 2008 г. почти 300 трлн долл., что в 6,5 раза превысило объем валового мирового продукта. Хронический бюджетный дефицит в США (государственный долг почти сравнялся с размером ВВП и достиг 96 %, или около 15 трлн долл.) и Западной Европе (государственный долг стран еврозоны, по прогнозам ОЭСР, вырастет с 95,6 % ВВП в 2012 г. до 97,9 % в 2013 г.) ведет к дальнейшему обострению суверенных долговых проблем мировой экономики.

В России, по некоторым оценкам, в конце 2011 г. объем плохой задолженности, накопленной финансовыми институтами, составил около 70 млрд. долл. США. Доля плохих ссуд в общем кредитном портфеле банковской системы нашей страны возросла в течение 2011 г. до 8,5 %. Следует отметить, что такой уровень проблемной кредитной задолженности оценен самими российскими банками. Между тем, по экспертным оценкам реальный уровень плохих кредитных долгов намного больше, и в конце 2011 г. он достиг 25 %, а это, в свою очередь, привело к их широкому распространению по всем направлениям экономики – затронут практически каждый ее сектор.

Сложившаяся кризисная ситуация с долгами в мировой экономике (в том числе и в России), по мнению большинства экспертов, в ближайшей перспективе сохранится. Предпринимаемые попытки к сглаживанию негативных последствий проявления кризисных явлений пока не дают положительных результатов и в основном сводятся к налоговому регулированию экономики. Так, конгресс США рассматривает вопрос о повышении налогов с богатых. Европейские страны, которые в 2009 и 2010 гг. активно стимулировали бизнес за

счет предоставления ему различных налоговых льгот и вычетов, сейчас серьезно обсуждают введение налогов от 0,01 до 0,1 % с суммы сделок на любые финансовые транзакции (кроме купли-продажи на валютном рынке) со всех компаний-участников, зарегистрированных в Евросоюзе, осуществляющих такие операции. По оценкам экономистов, в дальнейшем это может принести в казну ЕС свыше 50 млрд евро ежегодно.

В России в настоящее время тоже рассматриваются различные варианты налогового маневрирования. В частности, возможность «перекрестного налогового субсидирования», т. е. повышение налоговой нагрузки на одни сектора, позволяющего ее снизить по другим приоритетным направлениям; введение единого налога на недвижимость физических лиц с одновременным увеличением ставок налогообложения и др. Дополнительная налоговая нагрузка на бизнес и граждан с учетом регулярного роста коммунальных платежей, тарифов на электроэнергию, транспорт и т. д. ляжет тяжелым бременем на них со всеми вытекающими отсюда негативными социально-экономическими последствиями.

Особенности социально-экономического развития центрального федерального округа

Научный руководитель Н. К. Андреева

В докладе рассмотрены современные вопросы развития Центрального федерального округа, выявлены его конкурентные преимущества, рассмотрены внутренние и внешние угрозы развития макрорегиона.

The report covers actual issues of Central Federal District development; its competitive advantages are detected; internal and external threats to the macroregional development are considered.

Ключевые слова: Центральный федеральный округ, экономическое районирование, российская экономика, экономическое развитие, развитие макрорегиона.

Key words: Central Federal District, economic zoning, the Russian economy, economic development, macroregional development.

На базе семи ассоциаций экономического взаимодействия в 2000 г. было внесено радикальное изменение в экономическое районирование России. Были учреждены семь федеральных округов в соответствии с указом президента РФ «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе» от 13 мая 2000 г. № 849 и «Вопросы обеспечения деятельности аппаратов полномочных представителей Президента Российской Федерации в федеральных округах» от 21 июня 2000 г. № 1149 [4, с. 294]. Их количество было увеличено до восьми в соответствии с выделением Северо-Кавказского федерального округа на основании указа Президента РФ от 19 января 2010 г.

На мой взгляд, учреждение федеральных округов положительно повлияло на развитие страны в целом, в частности: укрепилась государственность, предотвратился распад страны, ограничилась чрезмерная суверенизация субъектов Федерации. Укрупнение районов, создание федеральных округов с непосредственным их подчинением Президенту РФ позволило построить эффективную вертикаль государственной власти и создать действенную систему управления территориальным развитием.

Исходя из вышесказанного, хотелось бы предложить определение федерального округа, которое дал Н. Каграманян (аппарат полномочного представителя Президента РФ в Центральном федеральном округе) – это административно-территориальная структура, на уровне которой возможна организация эффективной системы управления регионами и решение всего комплекса проблем государственной политики в области регионального развития [2].

Мне хотелось бы рассказать об округе, который занимает центральную часть Восточно-Европейской равнины и страны в целом – Центральном федеральном округе, в состав которого входят 18 субъектов Российской Федерации и центром является Москва, столица России.

Округ занимает 650,2 тыс. кв. км (3,8 % территории Российской Федерации). Численность постоянного населения на 01.01.2010 г. составила 37118,0 тыс. человек (26 % населения страны), из них 80,9 % городские жители. Средняя плотность населения 57,1 чел. на 1 кв. км.

В 2009 г. численность экономически активного населения макрорегиона составляла 20180 тыс. чел., в том числе численность занятых составляла 19003 тыс. чел. На начало сентября 2010 г., по оценке Росстата, численность экономически активного населения округа составила 20215,5 тыс. человек (по Российской Федерации – 76484,0 тыс. чел.).

По объёму валового внутреннего продукта, стоимости основных промышленно-производственных фондов, численности промышленно-производственного персонала, научно-техническому потенциалу, развитой производственной и социальной инфраструктуры Центральный федеральный округ значительно превосходит другие федеральные округа страны. На долю округа приходится 37,7 % суммарного валового регионального продукта (ВРП), 21,6 % сельскохозяйственной и 26,5 % промышленной продукции страны [4, с. 337].

Структура валового регионального продукта округа характерна для макрорегиона индустриально-постиндустриального типа: сельское хозяйство – 2,3 %, промышленность – 22,8 % (в том числе обрабатывающие производства – 18,7 %), строительство – 4,8 %, транспорт и связь – 8,6 %, рыночные услуги – 50,2 %, нерыночные услуги – 11,2 % [6].

Центральный федеральный округ обеспечивает 33 % поступлений в бюджетную систему России, 43,2 % российского экспорта и 57,7 % импорта. Здесь сосредоточено до 80 % научного потенциала страны, в том числе 56 % научных работников с учеными степенями

ми, выполняется 25,5 % инновационных разработок, размещается около 40 % всех высших учебных заведений, в которых обучается 30 % студентов.

На территории Центрального федерального округа разведано более 10,5 тыс. месторождений 38 видов полезных ископаемых. Основными приоритетами в сфере добычи и переработки полезных ископаемых являются техническое перевооружение и внедрение современных технологий, позволяющих существенно повысить качество и конкурентоспособность производимой продукции, увеличить объемы производства товарного сырья при сохранении текущих объемов добычи руды и применять оптимальные, с точки зрения природоохранной деятельности, технологические решения.

Что касается агропромышленного комплекса, то он является одной из базовых отраслей народного хозяйства Центрального федерального округа. На его долю приходится 22,4 % общего объема производства продукции сельского хозяйства Российской Федерации. Сельское хозяйство округа занимает третье место в России, доля которого в суммарном ВРП составляет 2,3 %. Наибольшая доля в производстве продукции сельского хозяйства округа принадлежит Белгородской, Московской, Воронежской, Липецкой, Курской и Тамбовской областям.

Важнейшие и отдалённые перспективы экономического роста и структурной перестройки в Центральной России определяются ее ресурсным потенциалом, конкурентными преимуществами, складывающимися тенденциями рыночного спроса на профилирующую продукцию, а также задачами долговременной стратегии [3, с. 388].

Говоря о перспективах и преимуществах округа, нужно отметить его центр – Москву. Являясь крупнейшим индустриальным узлом, Москва выступает важнейшим центром подготовки высококвалифицированных специалистов, городом науки и техники, торгово-финансовой деятельности, культуры и искусства. Здесь размещаются правления многих крупных банков и фирм, представительства иностранных компаний [3, с. 371], что играет существенную роль в развитии как округа, так и страны в целом.

Отсюда целью развития Центрального федерального округа на мировом уровне, я считаю, должно являться превращение Московского региона в современный комфортный столичный центр мирового значения.

Но не стоит забывать и про Центральный федеральный округ в целом. Развитие макрорегиона должно обеспечивать возможности каждому жителю для улучшения качества его жизни, роста его благосостояния при условии сохранения природных ресурсов и окружающей среды для нынешнего и будущих поколений жителей. И в

этом контексте наиболее адекватной является модель гармоничного развития территории [5, с. 12]. Образ будущего Центрального федерального округа как территории гармоничного развития – это макро-регион гармонично развитых людей с развивающейся эффективной экономикой.

Гармоничное развитие личности и максимальное использование потенциала каждого жителя должно происходить как в профессиональной, так и в культурно-досуговой сфере. Профессиональная реализация личности должна сопровождаться формированием нового рынка труда, развитием системы трудоустройства населения, особенно молодежи.

Комфортная жизненная среда реализуется через создание удобного личного жизненного пространства, включающего обеспечение доступа населения к качественному и доступному жилью, создание и поддержание надежной инженерной инфраструктуры, обеспечение доступности всех современных информационных и коммуникационных возможностей (высокоскоростной Интернет, современная связь, цифровое телевидение высокой четкости и др.), здоровой экологии.

Третьей составляющей гармоничного развития является формирование в макрорегионе развивающейся эффективной экономики. Основные направления в этой части следующие:

- принцип инновационности – возможность реализовывать масштабные инновационные проекты в интересах всей страны, в том числе на основе международного сотрудничества;
- происходящие процессы интеграции России в мировые экономические структуры, в том числе вступление в ВТО, предполагают изменение потоков движения товаров и услуг, что окажет существенное влияние на экономику макрорегиона;
- принцип ресурсоэффективности развития регионов (ресурсы в широком смысле – первичные ресурсы, полезные ископаемые, трудовые, интеллектуальные ресурсы) – максимальное использование естественного и эволюционного потенциала территории;
- кластерный подход в территориальном развитии, усиление специализации регионов.

Но кроме глобальных проектов и создания крупных предприятий, нельзя упускать из виду развитие малых и средних предприятий как более мобильных и восприимчивых к производству инновационной продукции.

Таким образом, стратегической целью макрорегиона является формирование пространства гармоничного развития через создание условий для успешного развития человеческого капитала, форми-

рование комфортной среды проживания и развивающейся эффективной экономики.

В подкрепление вышесказанного хотелось бы предложить высказывание председателя Совета директоров Института социально-экономических и политических исследований, члена Высшего совета партии «Единая Россия» Н. Фёдорова: «... По предложению Владимира Путина мы обратились в регионы с просьбой представить приоритетные для них проекты, по которым желательно федеральное содействие. В них, на наш взгляд, должны были быть заложены решения важнейших задач по развитию общественной инфраструктуры, транспортной, коммунальной, социальной, других сфер, а также мощный мультипликативный эффект как для экономики, так и для создания новых рабочих мест. И, главная направленность: они должны привести к улучшению условий жизни людей, живущих в этом конкретном городе, в этой деревне...» [1].

И в завершение своего доклада подведу небольшой итог. Центральный федеральный округ стал базовым регионом, в котором в наибольшей степени получили развитие рыночные отношения: развитая финансово-кредитная система, система транспортных и информационных услуг, успешно привлекаются иностранные инвестиции, создаются совместные с иностранными партнёрами предприятия. В округе сформировался многоотраслевой хозяйственный комплекс, в котором ведущую роль играют отрасли обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства. Но, как мы выяснили, располагая конкурентными преимуществами, округ нуждается в устранении и реализации как внутренних, так и внешних угроз развития макрорегиона.

Список литературы

1. Выступление председателя Совета директоров Института социально-экономических и политических исследований, члена Высшего совета партии «Единая Россия» Н.В. Федорова на XII съезде партии «Единая Россия».
2. Журнал «Право и безопасность». – 2007. – № 1–2 (22–23), июль.
3. Кистанов В.В., Купылов Н.В. Региональная экономика России: финансы и статистика, 2004.
4. Морозова Т. Г. Региональная экономика. – 4-е изд. Изд-во ЮНИТИ-ДИАНА.
5. Стратегия социально-экономического развития Центрального федерального округа до 2020 г.
6. www.cfo.gov.ru

**Рынок ипотечных услуг в России:
проблемы и перспективы развития**

Научный руководитель Н. М. Космачева

В докладе рассмотрены современные вопросы ипотечного кредитования, проанализированы показатели ипотечных услуг за пятилетний период, выявлены положительные посткризисные тенденции.

The report covers actual issues of mortgage lending; economic performance of mortgage services over a five-year period is analyzed; the positive post-crisis trends are revealed.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, ипотечные услуги, банки, кредитный процесс, участники кредитного процесса, АИЖК.

Key words: mortgage, mortgage lending, mortgage services, banks, credit process, credit process participants, the Agency for housing mortgage lending (AHML).

Квартирный вопрос – один из самых актуальных для многих граждан России и особенно для потенциальных покупателей, желающих приобрести жилье в московском регионе или Санкт-Петербурге. Для подавляющего большинства таких покупателей решением проблемы становится получение ипотечного кредита.

За последние несколько лет ипотечное кредитование претерпело некоторые изменения, и хотя данный инструмент рынка является достаточно устойчивым и перспективным, кризис 2008 г. не мог не отразиться на результатах банковской деятельности (рис. 1).

Основные его последствия пришлись уже на 2009 г., когда банки практически прекратили выдачу ипотечных ссуд. Есть три главные причины сложившегося положения: во-первых, ухудшение платежеспособности населения страны, во-вторых, неблагоприятные макроэкономические факторы, в-третьих, «заградительные меры» самих банков.

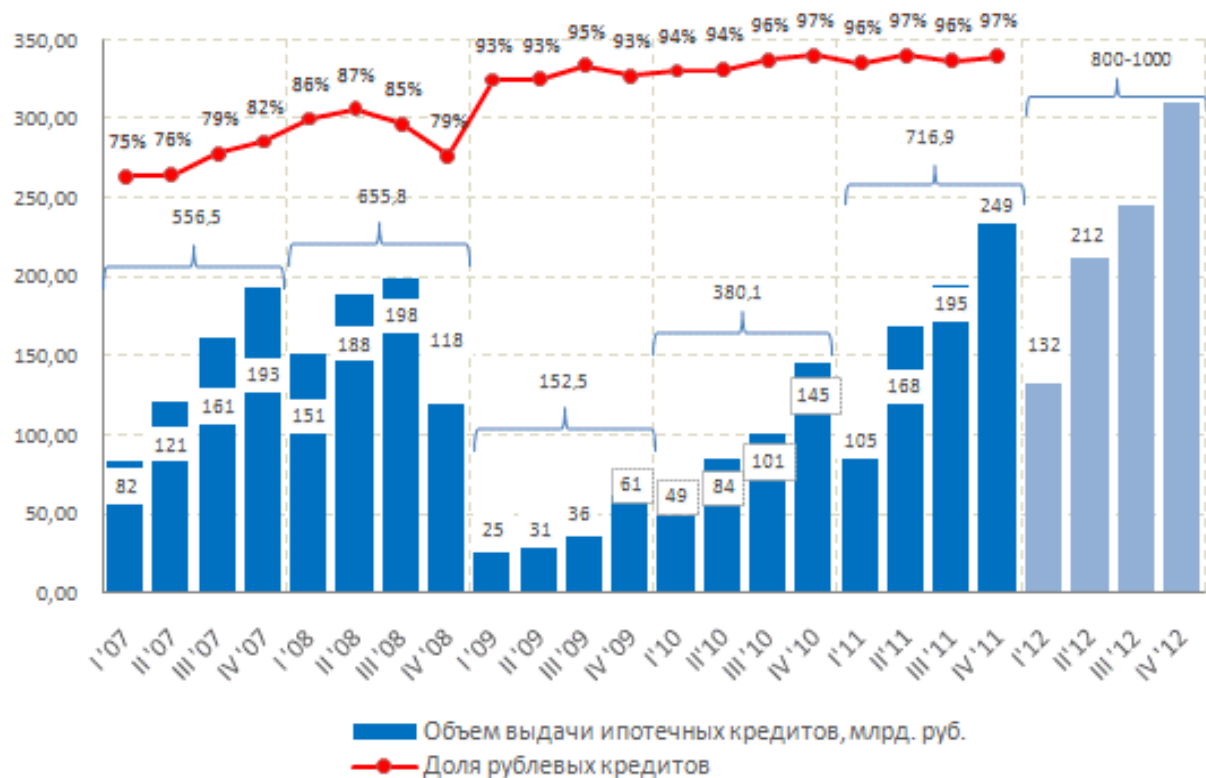


Рис. 1. Динамика объема выдачи ипотечных кредитов и доля ипотечных кредитов в 2007–2011 гг., руб.

По статистике ЦБ, за 2009 г. объем выданных ипотечных кредитов сократился более чем в четыре раза – с 655,8 млрд руб. в 2008 г. до 152,5 млрд руб. в 2009 г. За этот год около 90 % всех ипотечных кредитов было выдано тремя структурами: Сбербанком, Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и ВТБ 24. Причем доля Сбербанка превысила 63 % против 37 % в 2008 г.

2010 г. отмечился подъемом в сфере ипотечного кредитования, но к докризисным показателям так и не возвратились, зато условия выдачи ссуд заметно смягчились, на рынок вернулись банки, отказавшиеся от выдачи ипотечных кредитов в кризис, понизились процентные ставки и возросла лояльность банков к потенциальным заемщикам. За этот год населению РФ было предоставлено 301 тыс. ипотечных кредитов на сумму в 380,1 млрд руб. Это в 2,4 раза больше, чем в 2009-м, но почти в половину меньше, чем в рекордном для сектора 2008 г. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика количества выданных ипотечных кредитов
в 2007–2011 гг. и начале 2012 г.

Показатель	Года					
	2008	2009	2010	2011	2012	
					январь	февраль
Количество выданных ипотечных кредитов, шт.	349,5	130,1	301	520,8	33,4	73,3
Количество выданных ипотечных кредитов в рублях, шт.	332	128	297,8	517,9	33,3	73,2

Положительная тенденция на рынке ипотечного кредитования продолжилась и в 2011 г. (рис. 2). В первую очередь это выразилось в понижении процентных ставок.

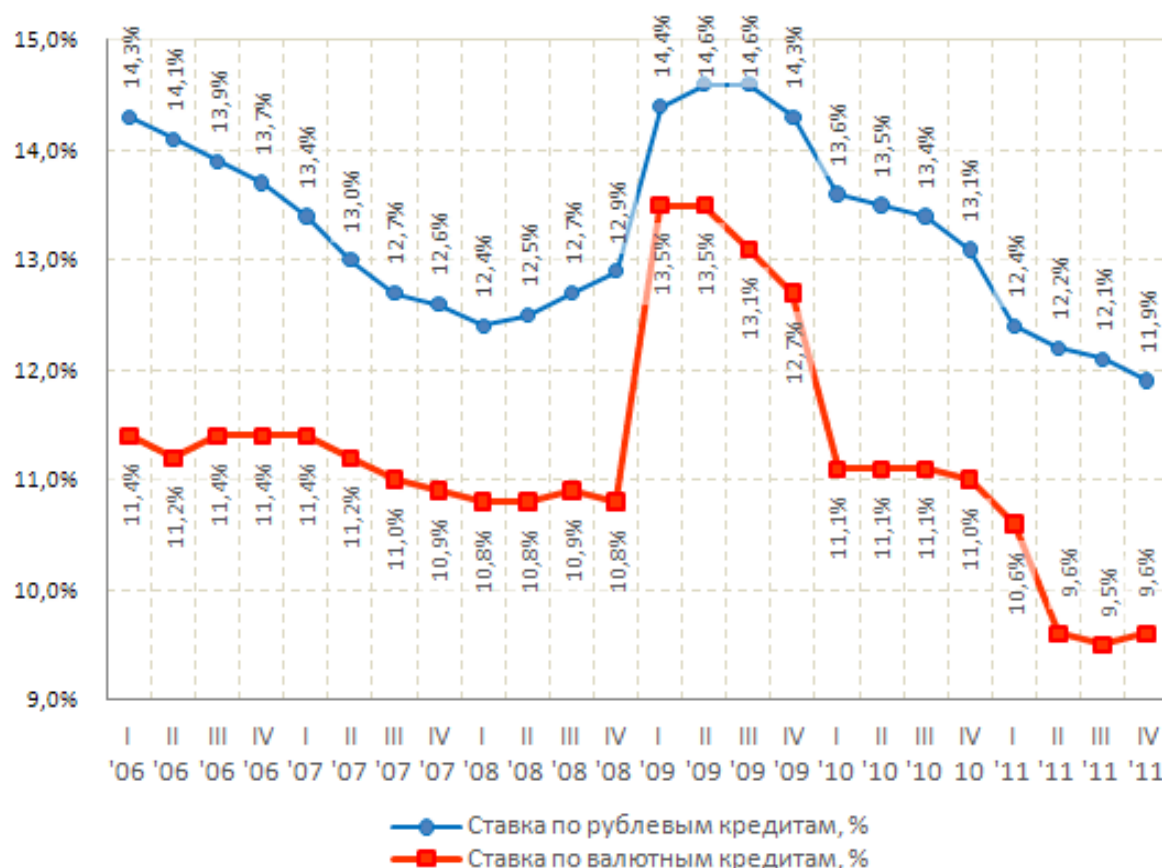


Рис. 2. Динамика средневзвешенной процентной ставки по выданным ипотечным кредитам в 2006–2011 гг.

В IV квартале 2010 г. средневзвешенные ставки по ипотеке достигли докризисного уровня, однако 2011 г. показал, что это не пре-

дел. С начала года ставки по кредитам в рублях дополнительно снизились на 0,7 п. п. и впервые к концу года опустились ниже 12 %, по валютным кредитам она приблизилась к 9 %. Как видно на графике, средневзвешенная ставка по рублевым ипотечным кредитам в IV квартале 2011 года достигла 11,9 %.

Стоит отметить, что за первые два месяца 2012 г. средневзвешенная процентная ставка по выданным кредитам в рублях, по данным ЦБ РФ, практически не изменилась и на 01 марта 2012 г. составила 11,9 %, а по кредитам в иностранной валюте средневзвешенная процентная ставка снизилась на 0,3 п.п. до уровня 9,4 % (табл. 2).

Таблица 2

Средневзвешенная процентная ставка
по ипотечным кредитам на начало 2012 г.

Показатель	2012 год	
	январь	февраль
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам, выданным в рублях, %	11,80	11,90
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам, выданным в иностранной валюте, %	9,70	9,40

Сегодня можно без преувеличения констатировать, что, несмотря на определенные трудности, отечественный рынок ипотечного кредитования находится на подъёме. Свидетельство тому – рост числа выданных ипотечных кредитов, увеличение количества разнообразных ипотечных программ, выход на этот рынок всё новых и новых игроков, а также отчетливо наблюдается усиление конкуренции как в банковской сфере, так и в риэлтерской.

Однако в современном мире все же существуют определенные проблемы кредитования физических лиц, возникающие как со стороны заемщика, так и со стороны кредитора. Рассмотрим основные проблемы участников кредитного процесса.

1. Недостаток долгосрочных финансовых ресурсов банков

Проблему привлечения кредитных ресурсов для долгосрочного ипотечного кредитования с полным основанием можно считать наиболее актуальной для развития системы ипотечного кредитования в стране. В России практически не существует инструментов, позволяющих привлекать пассивы на аналогичных по срочности и возвратности условиях.

На Западе одним из традиционных источников являются средства пенсионных фондов. У нас же основными игроками на ипотечном рынке являются компании, которые не размещают средства на длительный срок, а если и размещают, то обязательно с оговоркой о возможности досрочного расторжения договора на определенных условиях.

Ни один банк не в состоянии формировать свой кредитный портфель из долгосрочных кредитов, опираясь при этом на краткосрочные источники. Несоответствие банковских активов и пассивов по срокам, объемам и ставке рано или поздно приводит банк к потере ликвидности. В результате банк может кредитовать ипотечных заемщиков исключительно за счет собственного капитала.

В последние годы одним из основных источников финансирования для компаний и банков во всем мире является секьюритизация. Тем не менее секьюритизация в России, несмотря на ряд преимуществ, используется недостаточно. Поэтому крайне важно и своевременно обозначить возможности секьюритизации финансовых активов, а также выявить основные препятствия и проблемы на пути развития данной инновационной техники финансирования.

2. Невозможность получения кредита на желаемую сумму

Это первоочередная проблема ипотеки, с которой заемщик может столкнуться, обратившись в банк. Дело в том, что желающий купить квартиру в кредит может оформить ипотеку на жилье далеко не на любую сумму. Важно помнить, что сумма первоначального взноса обратно пропорциональна процентной ставке по ипотеке жилья, т. е. выплаты по ипотеке не должны превышать 30 % доходов заемщика, поэтому семья с маленьким уровнем доходов вряд ли может рассчитывать на большую сумму.

3. Часто невыгодные условия досрочного погашения

Досрочное погашение кредита не сэкономит значительной суммы. С этой проблемой ипотеки может столкнуться любой покупатель квартиры в кредит, желающий погасить оставшуюся часть платежа досрочно с расчетом на то, что эта операция позволит ему существенно сэкономить на процентах. Экономия будет, но не стоит ожидать чудотворного уменьшения заранее установленной суммы.

На самом деле банки стараются получить максимальную прибыль с процентов, выплачиваемых заемщиком по ипотечному жилищному кредитованию, в то время пока он пользуется ипотекой, т. е. в первой половине срока выплат. Кроме того, при частичном досрочном погашении срок выплат по кредиту не уменьшается, а уменьшается лишь сумма, с которой начисляется процент. Это позволяет сэкономить, но отнюдь не фундаментальным образом.

4. Определение кредитором реальной платежеспособности заемщика

Основным документом, подтверждающим доходы граждан, служит справка о доходах или налоговая декларация. По существующей статистике только 20 % граждан имеют постоянный доход, отраженный в налоговой декларации. Таким образом, остальные 80 % граждан исключаются из числа потенциальных клиентов ипотечных программ.

Работодатели зачастую отдают предпочтение «серым» схемам выплаты вознаграждения своим работникам. Тем самым заемщик

не может официально подтвердить уровень доходов, а банк лишается платежеспособного клиента.

Стоит помнить, что «серые зарплаты», будучи даже довольно высокими, не могут приниматься во внимание банками без соответствующего подтверждения работодателя. Работодатели по очевидным причинам, как правило, на запрос банка о подтверждении действительного размера заработной платы отвечают отказом.

5. Психологические факторы, главный из которых – национальная особенность большинства нашего населения — нежелания жить в долг. Люди часто боятся ухудшения ситуации на рынке ипотечных кредитов, боятся столкнуться с финансовыми проблемами, поэтому отказываются от покупки квартиры с помощью ипотечного кредита.

6. Слабая изученность потребителя, потенциального заемщика, а именно его мотивации, предпочтений, поведенческих аспектов и т. п. Эта проблема пока еще не оказала существенного влияния на рынок ипотечного кредитования, однако с ростом конкуренции она может стать серьезным препятствием на пути развития ипотеки. При решении этой проблемы необходимо ответить на следующие вопросы: каков социально-психологический портрет потенциального заемщика, какие свои проблемы он хочет решить с помощью ипотечного кредита, что не устраивает его в существующих ипотечных схемах, что необходимо в них изменить для того, чтобы заемщик «пошел в ипотеку», является ли высокая процентная ставка основным препятствием на пути развития ипотечного кредитования?

На эти, а также на целый ряд других вопросов можно получить ответ, лишь проведя соответствующие исследования.

На сегодняшний момент не удалось обнаружить ни одного профессионального исследования потребительских предпочтений в сфере ипотечного жилищного кредитования физических лиц. Можно предположить лишь наличие неких локальных исследований, проведенных силами той или иной риэлтерской фирмы без участия профессиональных социологов, маркетологов и иных специалистов.

Из этого можно сделать грустный вывод: на сегодняшний день на данном рынке у ключевых ипотечных операторов – «производителей» ипотечного кредита – скорее всего, отсутствует обоснованный маркетинговый подход к стратегии развития ипотечного кредитования. Ведь ипотечный кредит по своей экономической сути – это сложный коммерческий продукт, который в соответствии с законами рыночной экономики производителю необходимо позиционировать на заранее сегментированном потребительском рынке.

7. Нехватка средств на первоначальный взнос

Часто эта причина тормозит спрос на ипотечные услуги. Однако в последнее время практически все банки опустили первоначальный взнос до уровня 20 % от стоимости приобретаемого жилья. В таких банках, как Сбербанк и Промсвязьбанк, можно получить ипо-

течный кредит даже без первоначального взноса, но во всех таких условиях есть свои подводные камни.

Чтобы получить кредит с низким первоначальным взносом, может понадобиться заложить в дополнение к приобретаемому жилью объект недвижимости, имеющийся в собственности заемщика. Либо банк может потребовать дополнительное обеспечение в виде страхования неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по возврату кредита. Стоимость такой страховки в настоящий момент составляет около 2 % от суммы кредита. А некоторые банки могут поднять процентные ставки, чтобы уменьшить свой риск. Поэтому при выборе программы ипотечного кредитования и непосредственно банка, который будет обслуживать ипотечный кредит, необходимо досконально изучить условия предоставления кредита. Часто за льготными условиями стоят большие деньги, которые необходимо будет заплатить за обслуживание кредита.

В целом перспектива развития рынка ипотечных услуг носит положительный характер. Чтобы повысить привлекательность своих ипотечных программ, банки снижают процентные ставки, величину первоначального взноса и затраты на получение кредита, увеличивают суммы кредитов и сроки кредитования, смягчают свои требования к заемщикам и приобретаемой недвижимости, повышают уровень сервиса при оформлении, выдаче и обслуживании кредита.

В банках, наконец-то, начали осознавать абсурдность требования к наемным работникам из числа «зарплатных» клиентов по предоставлению справки о зарплате по основному месту работы. Думается, в обозримой перспективе данное требование будет снято большинством активных игроков ипотечного рынка.

До минимальных сроков сократился срок рассмотрения заявки на ипотечный кредит: уже считается нормой вынесение решения в срок от трех до пяти дней, и это не предел скорости. Думается, что в ближайшем будущем банками будет разработаны специальные программы, которые смогут предложить рассмотрение заявки на кредит под залог имеющейся в собственности недвижимости в течение суток.

С прошлого года АИЖК продвигает идею законодательно закрепить обязательным пунктом любого договора ипотечного кредитования гарантию банка реструктуризировать задолженность, если заемщик оказался неплатежеспособным в результате неблагоприятных обстоятельств. В банковском сообществе позиция АИЖК находит понимание, однако просто так пойти на уступки заемщику банк отказывается. Чтобы соблюсти баланс интересов кредитора и заемщика, было бы логичным дополнить кредитный договор еще одним обязательным пунктом – о том, что в случае злостного нарушения заемщиком условий реструктуризации обращение взыскания на заложенное по кредиту имущество должно осуществляться по упрощенной процедуре.

Сведения об авторах

Алиев Адик Тагирович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и финансов, Академия социального управления, Москва; e-mail: ouroumova@yandex.ru

Багдасарян Арег Меружанович – кандидат экономических наук, доцент, экономический факультет, кафедра финансы и кредит, Государственный аграрный университет Армении; e-mail: areg-bag@yahoo.com

Иванова Раиса Ивановна – старший преподаватель кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Казakov Николай Петрович – доктор экономических наук, доцент, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: sksitkafedra-lgu@mail.ru

Кабаков Виктор Степанович – доктор экономических наук, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Капицкая Ольга Владимировна – аспирант, Брянский государственный университет имени академика И.Г.Петровского; e-mail: кер2006@mail.ru.

Коренев Михаил Сергеевич – студент, Академия социального управления, Москва; e-mail: ouroumova@yandex.ru.

Кудаков Андрей Степанович – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Левченко Ирина Владимировна – аспирант кафедры макроэкономического регулирования и планирования, экономический факультет, Российский университет дружбы народов; e-mail: irina.levchenko@libero.it

Макаренко Татьяна Михайловна – аспирант кафедры экономической кибернетики, экономический факультет, Санкт-Петербургский государственный университет; e-mail: mkrnkt@yandex.ru

Мамаев Александр Дмитриевич – кандидат технических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Мамаева Мария Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Матузова Ирина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и права, Таймырский филиал, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: matuzik@yandex.ru

Никоноров Любомир Владимирович – главный специалист, управление инвестиционных проектов, Заполярный филиал ОАО «ГМК «Норильский никель», e-mail: lubomir@front.ru

Образцова Наталья Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Пономарева Евгения Андреевна – аспирант, Ростовский государственный строительный университет; e-mail: Jenchik7@rambler.ru

Рыбин Алексей Викторович – старший преподаватель, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет; e-mail: 9547155@mail.ru

Скворцов Вячеслав Николаевич – доктор экономических наук, профессор, ректор, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru.

Соболева Ирина Игоревна – аспирант кафедры финансов и банковского дела, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет; e-mail: soboleva_i@inbox.ru

Трунова Олинда Олеговна – студент, факультет экономики и инвестиций, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru.

Урумова Фатима Михайловна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой экономики и финансов, Академия социального управления, Москва; e-mail: ouroumova@yandex.ru

Черкасская Галина Викторовна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru.

Шведов Владимир Петрович – аспирант, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет; e-mail: vl.shvedov@mail.ru.

Шипулин Михаил Александрович – аспирант, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: michail@shipoolin.com.

Требования к статьям, присылаемым в журнал

К публикации в Вестнике Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина принимаются статьи, отражающие широкий спектр проблем экономической науки и практики.

Обязательным условием публикации результатов кандидатских исследований является наличие отзыва научного руководителя, несущего ответственность за качество представленного научного материала и достоверность результатов исследования. Публикации результатов докторских исследований принимаются без рецензий.

Рецензирование всех присланных материалов осуществляется в установленном редакцией порядке. Редакция журнала оставляет за собой право отбора статей для публикации.

Требования к оформлению материалов

Материал должен быть представлен тремя файлами:

1. Статья

Объем статьи не менее 18 и не более 26 тыс. знаков с пробелами. Поля по 2,0 см; красная строка – 1,0 см. Шрифт Times New Roman Cyr, для основного текста размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5 пт.; для литературы и примечаний – 12 кегль, межстрочный интервал – 1,0 пт.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок в автоматическом режиме Word.

Ссылки на литературу оформляются в тексте в квадратных скобках, например [7] или [5, с. 56–57]. Список литературы (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи.

Фамилия автора печатается в правом верхнем углу страницы над названием статьи.

В левом верхнем углу страницы над названием статьи печатается присвоенный статье УДК.

2. Автореферат

Автореферат содержит:

- название статьи и ФИО автора – на русском и английском языках.
- аннотацию статьи на русском и английском языках объемом 300–350 знаков с пробелами.
- ключевые слова и словосочетания (7–10 слов) на русском и английском языках.

3. Сведения об авторе

Содержит сведения об авторе: фамилия, имя, отчество полностью, место работы и занимаемая должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, электронный адрес, контактный телефон. Необходимо указать шифр специальности и направление диссертационного исследования.

В случае несоблюдения настоящих требований, редакционная коллегия вправе не рассматривать рукопись.

Статью, оформленную в соответствии с прилагаемыми требованиями, можно:

- выслать по почте в виде распечатанного текста с обязательным приложением электронного варианта по адресу: 196 605 Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10. Кафедра экономики и управления.

- отправить по электронной почте: e-mail: vestnikeconomikalgu@yandex.ru

- тел. (812) 451–74–41

Статьи принимаются в течение года.

Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в авторский оригинал.

При передаче в журнал рукописи статьи для опубликования презюмируется передача автором права на размещение текста статьи на сайте журнала в системе Интернет.

Плата за опубликование рукописей аспирантов не взимается.

Гонорар за публикации не выплачивается.

Редакционная коллегия:

196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин

Петербургское шоссе, 10

тел. (812) 476-90-34

Научный журнал

**Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

**№ 3
Том 6. Экономика**

Редактор *В. Л. Фурштатова*
Технический редактор *Н. П. Никитина*
Оригинал макет *Н. П. Никитиной*

Подписано в печать 24.09.2012. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Arial. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 13. Тираж 500 экз. Заказ № 805

Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина
196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10

РТП ЛГУ 197136, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 25а