

СОДЕРЖАНИЕ

I. ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ Мацкуляк И.Д. О финансах домашних хозяйств	II. ФИНАНСЫ РЕГИОНОВ Любимцев Ю.И., Галлямов Ф.Ф. Формирование новых свойств финансовой системы региона
Капырин Д.А., Кисилева Е.А. Об использовании БОР в управлении финансами предприятий строительства	Суюнчев А.М. О факторах, определяющих финансовую устойчивость предприятий
III. ФИНАНСОВЫЕ ДОЛГИ И РИСКИ Гореликов К.А. О влиянии финансовых пузырей на глобальный долговой рынок	IV. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ Подмогильный И.А. О контрольно-надзорных функциях уполномоченных органов в естественных монополиях
Ромазанова В.Т. Оценка эффективности функционирования организаций социально-культурной сферы	Кутаев Ш.К., Тумсоев А.Б. Методические основы исследования дифференциации сельских территорий региона
Магомедов Э.А. О регулировании социально-экономического развития федеральных округов (на примере СКФО)	Сейтиев А.С.-С. О стратегических направлениях развития гостиничного бизнеса Республики Дагестан
Дремова О.В., Цурелин А.В. Об издержках в системе государственной (муниципальной) службы	V. ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ Еренков О.Ю., Радченко М.В. Об оценке влияния инновационного фактора на развитие промышленности регионов
Сусицына Г.Г. Оценка и оптимизация денежных потоков направленных на воспроизводство основных средств	Магомедова З.О., Аджиева Н.К. Об основных направлениях инвестиционного и инновационного развития Республики Дагестан
Нагдалиев Н.З. Об антикризисном эмиссионном механизме привлечения инвестиций в промышленность России	Шведов В.Г., Радченко М.В. Развитие добывающей промышленности приграничной территории: инвестиционный аспект (на примере ЕАО)
VI. МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ Солдатенков А.И. К вопросу о модернизации деятельности производственных коллективов промышленных предприятий как основы повышения их конкурентоспособности	To Кен Сик, Радченко М.В., Гринкруг М.С. Об управлении предприятием в условиях глобализации экономики
Налбатов И.И. Использование возможностей и потенциала маркетинга при определении конкурентных преимуществ предприятий машиностроения	Воротилкина И.М., Радченко М.В. Развитие транспортных коридоров на российско-китайской границе (на примере Еврейской автономной области)
Фишман Б.И., Радченко М.В. Экономические формы приграничного сотрудничества на Дальнем Востоке	Гуревич И.С., Радченко М.В. Выставочно-ярмарочная деятельность как фактор развития малого предпринимательства региона
Воробьева Л.П. К вопросу о методах и принципах ведения бухгалтерского (бюджетного) учета	Аннотации к статьям номера (на английском языке)
Указатель статей, опубликованных в журнале в 2011 г.	Льготная подписка на журнал «Финансовая экономика» на II полугодие 2012 г.

ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Мацкуляк И.Д.

О финансах домашних хозяйств

Раскрываются содержание финансов домашних хозяйств, их функции, взаимоотношения с другими субъектами отечественной рыночной экономики. Анализируются бюджеты домохозяйств, их доходы и расходы. Рассматриваются соответственно структура, источники формирования и структура, основные направления вложений, а также регулирование данных процессов в кризисный и посткризисный период.

Ключевые слова: финансы домохозяйств (населения), бюджет домохозяйства, его доходы, расходы

Финансы домашних хозяйств, наряду с другими формами финансов, выступают, как известно, неотъемлемым звеном финансовой системы страны. В рыночной экономике их значение обусловлено экономическим предназначением. С одной стороны, домашние хозяйства являются собственниками рабочей силы, или способности к труду, предполагающей и предпринимательскую способность. Они могут выступать также собственниками НОУ-ХАУ, земли и другого капитала. Именно на данной базе формируются собственные доходные источники и финансовые поступления домохозяйств. С другой стороны, — домашние хозяйства потребляют различные товары (услуги), производимые в рыночной экономике, и определяют, таким образом, рыночный спрос.

Мацкуляк И.Д.

О ФИНАНСАХ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

**Мацкуляк И.Д., президент фонда «Экономика»,
доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки РФ**

Финансы домашних хозяйств, наряду с другими формами финансов, выступают, как известно, неотъемлемым звеном финансовой системы страны. В рыночной экономике их значение обусловлено экономическим предназначением. С одной стороны, домашние хозяйства являются собственниками рабочей силы, или способности к труду, предлагающей и предпринимательскую способность. Они могут выступать также собственниками НОУ-ХАУ, земли и другого капитала. Именно на данной базе формируются собственные доходные источники и финансовые поступления домохозяйств. С другой стороны, — домашние хозяйства потребляют различные товары (услуги), производимые в рыночной экономике, и определяют, таким образом, рыночный спрос. Домашние хозяйства, особенно через личные подсобные хозяйства, сады и огороды, мелкие мастерские и другие подсобные промыслы производят часть валового внутреннего продукта, сберегают также часть совокупного дохода общества,

участвуют в создании финансовых резервов, приобретая реальные и финансовые активы. Посредством же налоговых платежей они играют заметную роль и в формировании централизованных и региональных финансовых фондов государства.

a) содержание финансов домашних хозяйств

Понятие «домашнее хозяйство» («домохозяйство») применяется для характеристики населения. Оно означает экономическую единицу, состоящую из одного или более лиц, которые обеспечивают экономику ресурсами и используют полученные за них денежные или другие средства для приобретения товаров (услуг), удовлетворяющих материальные потребности людей¹.

Домохозяйство, как правило, объединяет членов одной семьи или двух и более семей различных поколений. В то же время семейные отношения не выступают главным фактором экономической ха-

ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ

рактеристики отечественного домохозяйства. Оно может включать также лиц, не являющихся родственниками¹.

Следовательно, домашнее хозяйство (домохозяйство) представляет собой небольшую группу людей, проживающих совместно на общей жилой площади, объединяющих полностью или частично свое богатство, вносят свой доход в общий фонд (бюджет) и сообща организуют образовавшееся хозяйство, потребляют полученные на данной основе ряд товаров (услуг).

Предложенное понимание домохозяйства позволяет сформулировать экономическую категорию «финансы домохозяйства» (или «финансы населения»), которая может быть представлена как совокупность социально-экономических отношений между членами домохозяйства, а также другими субъектами рыночной экономики по поводу формирования за счет получаемых доходов фондов денежных средств и их расходования на потребительские цели и сбережения.

Здесь уместно оговориться, что, на наш взгляд, финансы домохозяйств и финансы населения — это категории-синонимы. Во всяком случае, так можно утверждать на основе той зрелости научных исследований отечественной финансовой системы, которая достигнута в наше время. В перспективе же, с развитием финансовой теории, не исключено,

что определенные существенные различия данных понятий будут действительно сформулированы. Сейчас же полагаем, что двухуровневое рассмотрение всей совокупности отношений, складывающейся в обществе по поводу финансовых домохозяйств или финанс населения на микро- и макроуровнях соответствен но, пока преждевременно².

Одновременно всю совокупность социально-экономических отношений по поводу финансовых домохозяйств (населения) можно разделить на две группы: *внутренние и внешние*. Первые возникают между его участниками по поводу формирования необходимых фондов денежных средств, используемых на текущее потребление, инвестирование, создание денежного резерва с целью удовлетворения потребностей каждого члена домохозяйства. Вторые — при взаимодействии представителей домашних хозяйств с другими субъектами рыночной экономики, прежде всего с предприятиями и организациями. Благодаря такому взаимодействию домохозяйства получают часть стоимости произведенного продукта, участвуют в первичном распределении валового продукта. В конечном счете, они обусловливают исходный уровень доходов населения в экономике. Это влияет на формирование, размер и структуру потребления, платежеспособный спрос и накопление домохозяйств.

¹ Так, няня, ухаживающая за малолетним ребенком и проживающая в доме его родителей, или студент-садовник, снимающий одну из комнат, входят в состав домашнего хозяйства собственников помещения, но не в состав их семьи. По данным микропереписи населения предпоследней давности 19% домохозяйств состояли из одного человека, 26% — из двух, 23% — из трех, 20% — из четырех и 12% — из пяти и более человек. Более 90% населения проживает в семейных домохозяйствах, состоящих из одной семьи, 7% — из двух и более семей. См.: Государственные и муниципальные финансы: Учебник. Изд. 2-е, доп. и перераб. / Под общ. ред. И.Д. Мацкуляка. М.: Изд-во РАГС, 2007. С. 120; Дадашев А.З., Черник Д.Г. Финансовая система в России. Уч. пос. М.: ИНФРА-М., 1997. С. 220. Всероссийская перепись населения 2002 года также показала, что из 52,6 млн. отечественных домохозяйств 11,7 млн. (или 22,2%) ведутся одним человеком. (См.: Итоги Всероссийской переписи населения 2002 года // Российская газета. 2004. 31 марта).

² См.: Государственные и муниципальные финансы: Учебник. Изд. 2-е, доп. и перераб. / Под общ. ред. И.Д. Мацкуляка. М.: Изд-во РАГС, 2007. С. 121.

О финансах домашних хозяйств

Финансовые отношения между домохозяйствами возникают в ходе движения финансовых ресурсов непосредственно внутри них. Причем данный процесс не всегда формализован, слабо поддается регулированию. Речь в данном случае идет, например, о целевых совместных фондах крестьянских (фермерских) хозяйств, фондах, обслуживающих потребкооперацию, о неформальных кредитных отношениях между домохозяйствами и других отношениях по поводу создания и использования совместных денежных фондов с участием домохозяйств.

Взаимоотношения домохозяйств и государства во многом также осуществляются через прямые и обратные финансовые потоки. Они, по сути, представляют собой финансовые отношения, которые возникают благодаря функционированию бюджетных и внебюджетных фондов. Доходы и имущество домохозяйств выступают объектами налогообложения. Следовательно, они являются структурным элементом доходной базы бюджетной системы. С другой стороны, государство через налоги, пенсионную систему, социальные трансферты перераспределяет финансовые потоки между различными группами населения. В ходе взаимодействия последних и государства, его структур проходит вторичное перераспределение созданного валового продукта. Более того, государство призвано влиять на размеры распределяемого дохода и конечного потребления домашних хозяйств. Кроме прочего, это осуществляется через налоговое регулирование, установление ставок оплаты труда, регулирование цен на продукты первой необходимости, систему льгот, развитие социального обеспечения, посредством бюджетного финансирования здравоохранения, образования и т.п.

Взаимодействие домохозяйств с различными финансовыми институтами страны охватывает особую часть возникающих при этом финансовых отношений. Например, взаимосвязи домохозяйств с банками, другими кредитными учреждениями развиваются на основе потребительского кредита, с помощью которого преодолевается дефицит бюджетов многочисленных домохозяйств, размещения свободных денежных средств на банковских счетах, а также вложений в иные финансовые активы с целью их сбережения и накопления.

Содержание финансов домохозяйств (населения) можно понять глубже благодаря рассмотрению свойственных им функций.

Представляется, что среди основных из них следует выделить: воспроизводственную, распределительную, перераспределительную, регулирующую, стимулирующую, накопительную, контрольную и социальную функции. Они, безусловно, взаимосвязаны между собой, дополняют одна другую, причем до такой степени, что можно и следует даже говорить об определенной системе, которую они в совокупности составляют.

Воспроизводственная функция финансов домохозяйств (населения) реализуется в ходе обеспечении воспроизводственного процесса необходимыми денежными средствами, что создает экономическую основу воспроизводства самого человека как главного фактора производства. Благодаря данной функции формируется и реализуется фонд жизненных средств населения, который призван обеспечить подавляющему числу работников содержание не только самого себя, но и членов своей семьи, включая расходы на питание, жилье, одежду, образование, здравоохранение, культуру и мн. др.

ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Другая функция финансов домохозяйств (населения) — распределительная тесно связана с воспроизводственной функцией. Ее суть состоит в том, что благодаря распределительному процессу финанссы доставляются до конкретного индивида, каждого члена домохозяйства. Реализация распределительной функции финансов домохозяйств обуславливает формирование фонда жизненных средств населения, экономической базы воспроизводства человека.

Перераспределительная функция финансов домашних хозяйств — своего рода продолжение распределительной функции. Она усиливает действие последней. Причем ей присуща особая содержательная нагрузка. Благодаря именно данной функции имеет место перераспределение средств от работающих членов домохозяйства к неработающим — больным, инвалидам, детям, престарелым — всем, кто больше всего нуждается в такой потребности. При этом рост доходов, которые перераспределяются, а заодно расходов и сбережений домохозяйств является материальной основой как для воспроизводственного процесса в обществе, так и для реализации еще одной функции финансов домохозяйств — регулирующей.

Последняя, с одной стороны, проявляется как цель и результат реализации перераспределительной функции, а с другой — процесс ее осуществления. Суть регулирующей функции финансов домохозяйств состоит в том, что обе стороны баланса денежных доходов и расходов населения применяются для регулирования не только функционирования самих домохозяйств, но и экономики в целом. Механизм регулирования экономики, осуществляемого с привлечением финансовых наименования, охватывает разные отрасли, различные социальные группы и уровни, включая федеральный,

субфедеральный, местный, в том числе отдельной семьи или самого домохозяйства. Регулирование осуществляется через политику доходов населения, включая номинальную и реальную заработную плату, налоговую, бюджетную, социальную, ценовую, антинфляционную политику, «политику доходов», политику стимулирования сбережений населения и инвестиций. По существу и доходы, и расходы населения выступают как объектом, так и инструментом регулирования экономики.

Стимулирующая функция финансов домохозяйств тесно связана с вышенназванными и проявляется, прежде всего, через доходы населения. Дело в том, что домохозяйства, как правило, стремятся к увеличению доходов, необходимых для удовлетворения растущих потребностей. В то же время рост доходов домашних хозяйств основывается на результатах и качестве трудовой деятельности их членов. Следовательно, суть данной функции выражается в том, чтобы увязать рост доходов населения с повышением качества и результатов работы, как отдельных работников, так и предприятий, организаций, на которых они трудятся. Стимулы к труду, повышению его производительности, к инновационному развитию производства призваны существенно влиять на структуру финансовых ресурсов домохозяйств, которая изначально отражает общественную значимость различных видов доходов. К сожалению, ни заработка плата, ни социальные трансферты, ни доходы от предпринимательской деятельности или от финансовых активов, ни механизм определения пенсий по старости, размер которых определяется трудовым вкладом (в количественном и качественном отношении), пока не проявляются как эффективно стимулирующие. Во всяком случае, механизм стимулиро-

О финансах домашних хозяйств

вания труда с помощью адекватной его оплаты и определения пенсий в России, несмотря на отмену единой тарифной сетки, до сих пор остается несовершенным и нуждается в кардинальном изменении.

Накопительная функция финансов домохозяйств реализуется в отечественных условиях относительно активно, особенно той частью их представителей, для которой характерны олигархические условия функционирования. Имеются в виду не только крупные счета в банках, покупка домов, квартир, дач и т.п., но и вывоз средств за рубеж, приобретение там недвижимости, включая землю, замки, иные строения, яхты, самолеты и другого богатства. Финансы домохозяйств так называемого среднего класса участвуют в реализации накопительной функции значительно скромнее. Однако она также осуществляется через их многообразные возможности (приобретение жилья, автомобиля, драгоценностей и мн. др.). Наконец, даже бедные представители домохозяйств, реализуют накопительную функцию соответствующих финансов. Они делают это, стремясь удовлетворить потребности в телевизоре, музикальном центре, а то и одежде, обеспечении старости и даже сберечь на так называемые «гробовые».

Контрольная функция выражается в том, что в ходе формирования доходов населения и расходования финансовых ресурсов, осуществляется контроль за состоянием бюджета домашнего хозяйства, функционированием различных звеньев экономики и систем жизнеобеспечения населения.

Социальные аспекты функционирования финансов домохозяйств проявляются в процессе реализации всех выше-названных функций. Кроме того, социальная функция финансов домохозяйств выражается в таком регулировании дохо-

дов и расходов населения, которое обеспечивало бы, если не необходимый, то хотя бы определенный уровень жизнеобеспечения всех членов общества. Дело в том, что именно доходы, расходы и сбережения домохозяйств непосредственно отражают социально-экономическое положение населения, отдельных его социальных групп, воздействуют на формирование каждого человека и демографические процессы. В этом смысле финансы домашних хозяйств определяют специфику повышения уровня жизнеобеспечения всех членов общества, структуру потребительского спроса, выражают зависимости в распределении доходов населения, являются основным фактором, влияющим на социально-экономическую стратификацию общества. Социальная функция финансов домохозяйств реализуется через «политику доходов», включая политику заработной платы, через трансфертные платежи — государственные выплаты, которые не предполагают какой-либо взаимной услуги. В экономике развитых стран они составляют наиболее быстро растущую долю валового внутреннего продукта.

Таким образом, рассмотрение функций финансов домохозяйств показывает, что основное назначение последних — формирование фонда денежных средств жизнеобеспечения населения. Стоимостную основу данного фонда составляют доходы населения, которые создаются в процессе производства и формируются в ходе распределения и перераспределения национального дохода, включают не только весь необходимый, но и часть прибавочного продукта. В условиях рыночной экономики финансам домохозяйств формируются за счет как доходов лиц наемного труда, так и доходов мелких товаропроизводителей, доходов от предпринимательской деятельности и от капитала.

ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ

б) бюджеты домашних хозяйств

Бюджет домохозяйства — это финансовый план, направленный на удовлетворение потребностей участников самого домохозяйства за счет средств денежного фонда. В нем отражается взаимосвязь между источниками формирования финансовых ресурсов населения и направлениями их использования. При этом величина и структура доходов рассматриваемого бюджета определяют структуру и объем потребительских расходов, а также возможности накопления населения.

Доходы денежного фонда домохозяйства представляют собой сумму денежных средств, которыми располагает население в конкретный период времени. Они представлены различными формами, измеряются системой количественных и качественных показателей, формируются за счет разных по экономическому содержанию источников.

Совокупные доходы домашних хозяйств в самом общем виде принято различать как доходы в натуральной и денежной форме. *Натуральные доходы* не имеют товарной формы. Они представляют собой результаты труда членов домохозяйства, предназначенные для их собственного обеспечения. К ним относятся продукты подсобного промысла, произведенные в личном подсобном хозяйстве, мастерских, а также натуроплата, полученная от сельскохозяйственных предприятий, которая используется в домашнем хозяйстве. К этой группе доходов домохозяйств по формальному при-

знаку относят также социальные трансферты и льготы в натуральной форме, предоставляемые работодателями¹.

В целом же доля натуральных доходов в совокупном доходе домохозяйств незначительна. Она может варьировать в зависимости от традиций, предпочтений, демографических и социальных характеристик конкретного домохозяйства². Натурализация домашнего хозяйства является также механизмом адаптации к неблагоприятным условиям внешней среды (постстихийный период, в условиях войны, системных трансформационных перемен).

Денежные доходы домохозяйств представляют собой совокупную сумму денежных средств, которые они получают из различных источников. В развитой рыночной экономике денежные доходы являются основой жизнеобеспечения и развития домохозяйств. Их ядром являются личные доходы населения, которые измеряются с помощью показателей номинального, располагаемого и реального дохода.

Номинальные доходы принято понимать как денежное выражение совокупности индивидуальных (личных) доходов членов домохозяйства за определенный период (месяц, квартал, полугодие, год). Данный показатель характеризует доходы независимо от уровня налогообложения и динамики цен. Доля номинальных доходов домохозяйств в валовом внутреннем продукте зависит от уровня развития национального хозяйства. В развитых странах она колеблется в пределах 65–75%. В России этот показатель вырос

¹ С финансовой точки зрения такого рода средства не являются собственно натуральными доходами домохозяйств, они служат компенсационными инструментами в условиях дефицита денежных ресурсов.

² Практика показывает, что бедные слои и сельское население больше пользуются натуральными доходами, их доля здесь традиционно более высокая.

О финансах домашних хозяйств

с 55% в 2000 г. до 64% в 2008 г. Примерно на этом уровне он держится и в настоящее время.

Располагаемый доход домохозяйств — это денежное выражение средств, которыми располагает домохозяйство после уплаты налогов и других обязательных платежей. Он предназначен для конечного потребления и сбережения. В совокупном измерении располагаемый доход соответствует части валового внутреннего продукта, которая поступает населению. Рост располагаемых доходов домохозяйств потенциально расширяет финансовые возможности населения, активизирует рыночные механизмы стимулирования производства. В развитых странах удельный вес располагаемого дохода домохозяйств в валовом внутреннем продукте достигает 70% уровня. В отечественных условиях его доля, несмотря на некоторую положительную динамику (она выросла с 50% в 2000 г. до 60% в 2008 г.) остается низкой и нестабильной.

Реальный доход домохозяйства — это располагаемый доход, скорректированный на уровень цен. Он отражает величину реальной покупательной способности номинальных доходов, а его динамика зависит от соотношения темпов роста располагаемых доходов и индекса потребительских цен за определенный период. Реальные располагаемые доходы домохозяйств растут, если темпы роста цен ниже скорости возрастания номинальных располагаемых доходов. В условиях опережающего роста цен реальные доходы сокращаются. Это, в свою очередь, ведет к снижению потребительского спроса, покупательной способности населения. Данный процесс негативно оказывается на деловой активности, по сути, во всех секторах экономики.

Денежные доходы поступают в бюджеты домохозяйств из различных источников. Среди основных из них принято выделять: оплату труда, средства от предпринимательской деятельности, социальные выплаты и доходы от собственности.

Оплата труда охватывает начисленные суммы заработной платы по сдельным расценкам, тарифным ставкам и должностным окладам, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, премии и единовременные поощрительные выплаты, оплату ежегодных и дополнительных отпусков, командировочные расходы и подъемные, стоимость выданной спецодежды, спецпитания и др.

Оплата труда по-прежнему остается основным звеном в структуре доходов домохозяйств, хотя за период рыночных преобразований ее удельный вес снизился. Это обусловлено качественными изменениями в системе трудовых и финансовых отношений. Так, появились новые возможности в различных отраслях экономики, новые источники доходов (расширение предпринимательской деятельности), которые дополняют заработную плату, иногда существенно и становятся наряду с ней весомым источником существования домохозяйства. В то же время, низкий уровень заработной платы, не эффективная государственная политика ее регулирования, рост темпового оборота привели к формированию скрытых, официально не учтенных, форм оплаты труда. Речь идет о продолжающихся ее выплатах из денежной выручки без оформления платежной ведомости, денежной помощи, кредитах, выплатах через систему страхования, с депозитных счетов в банках или в натуральной форме путем покупки работ-

ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ

никам недвижимости, предметов длительного пользования и т.п.¹

Особую проблему составляет дифференциация заработной платы по отраслям экономики (среднемесячная заработка плата в газовой промышленности почти в 8 раз превышает оплату труда в образовании, в 12 раз — в сельском хозяйстве)², по организациям различных форм собственности³ (в целом, в бюджетной сфере уровень оплаты труда намного ниже, чем в организациях других форм собственности)⁴.

Нижний предел заработной платы устанавливает государство и фиксирует его в минимальном размере оплаты труда (МРОТ). Этот показатель введен в октябре 1991 г. и затем менялся согласно социально-экономическим условиям жизни населения. В него не включаются доплаты и надбавки, премии и другие поощрительные выплаты. Для организаций, финансируемых из бюджетных источников, МРОТ обеспечивается за счет средств соответствующего бюджета, для других организаций — из собственных источников. Согласно Трудовому кодексу РФ, минимальный размер оплаты труда должен соответствовать величине прожиточного минимума. Реализация этого требования предусмотрена поэтапно — по мере развития экономики страны

Оплата труда работников бюджетной сферы в настоящее время реформируется, что связано с проблемами, накопившимися в данной сфере (слабой зависимостью оплаты труда от квалификации персонала и его фактических результа-

тов работы, невозможностью осуществлять из федерального центра полный контроль за процессом выплаты зарплат работникам бюджетной сферы и др.). До 2008 г. включительно в бюджетных организациях действовала единая система оплаты труда на основе единой тарифной сетки (ЕТС). В настоящее время она отменена. Условия тарифной оплаты труда бюджетного сектора должны определяться органами государственной власти соответствующего уровня на основе единых рекомендаций, которые ежегодно утверждаются Российской трехсторонней комиссией (РТК) по регулированию социально-трудовых отношений. Федеральным органам управления, региональным и местным органам власти предстоит в дальнейшем определиться с подходами к организации основной оплаты труда учреждений и организаций различного уровня управления и источников финансирования расходов на оплату труда. Но при этом она не может быть ниже, чем до замены ЕТС.

Доходы от предпринимательской деятельности, как отмечалось, являются еще одним важным источником в структуре доходов домохозяйств. К ним относят любые формы доходов, возникающие в результате ведения частного бизнеса и не связанные с уменьшением накопленного имущества (богатства) домашних хозяйств. Эти доходы возникают как в рамках организованного бизнеса, так и неорганизованных его форм. Неорганизованный характер предприниматель-

¹ В науке принято определять размеры теневой оплаты труда косвенно, балансовым методом в виде разницы между денежными расходами и сбережениями населения и официально учтенными доходами.

² Россия в цифрах. 2005: Крат. стат. сб. / Росстат России. М., 2005. С. 107–108.

³ Для иллюстрации можно взять данные по оплате труда в финансовой сфере, в которой один из самых высоких показателей среднемесячной заработной платы. Но даже в этой сфере наблюдается серьезный разрыв в оплате труда: в финансовых учреждениях муниципальной собственности уровень заработной платы в 8 раз ниже, чем в аналогичных учреждениях смешанной и совместной форм собственности.

⁴ См.: Государственные и муниципальные финансы: Учебник. Изд. 2-е, доп. и перераб. / Под общ. ред. И.Д. Мацкуляка. М.: Изд-во РАГС, 2007. С. 130.

ской деятельности домашних хозяйств, как правило, носит нерегулярный характер, но в определенных условиях, например, при экономической нестабильности или жестких налоговых ограничениях, является важным источником поддержания доходов домохозяйств на определенном уровне. Среди таких форм предпринимательской деятельности домохозяйств можно выделить неорганизованную торговлю, надомное и кустарное производство, оказание частных услуг. Развитие рыночных отношений в России сопровождается ростом доли предпринимательского дохода в структуре доходов домашних хозяйств: за 1990–2011 гг. удельный вес доходов от предпринимательской деятельности увеличился в 6 раз.

Социальные выплаты как источник доходов домохозяйств охватывает пенсии, пособия, стипендии, другие социальные и страховые поступления. По своему материально-вещественному составу социальные трансферты условно различают как три вида: помощь денежными средствами, льготы и натуральная помощь. Помощь денежными средствами оказывается гражданам на безвозмездной и безвозвратной основах для покрытия текущих расходов. Льготы рассматриваются как частичное или полное освобождение граждан от оплаты за товары и услуги. И, наконец, к льготам относится и натурально-вещественная помощь в виде товаров (услуг), которые предоставляются домашним хозяйствам работодателями и из бюджетов всех уровней.

Сложившаяся новая модель предоставления социальной помощи, основные параметры и механизмы которой представлены в Федеральном законе от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ (более известном как закон о «монетизации» льгот) предполагает законодательное упорядочение

всех льгот и предусматривал решение как минимум трех задач. Во-первых, изменение формы предоставления (замена натуральных льгот денежными компенсациями) и отмены многих льгот, финансирование которых невозможно из-за ограниченности бюджетных средств. Во-вторых, переход на адресную социальную поддержку по признакам объективно нуждающихся, профессиональному критерию, за особые заслуги. И, в-третьих, жесткое разграничение источников финансирования мер социальной поддержки.

Реализация перечисленных задач предполагала обеспечение эффективных адаптационных форм перехода к указанной модели предоставления социальных трансфертов (формирование так называемого «социального пакета», его вариантность, возможность выбора модели замены льгот денежными выплатами и др.). Все эти аспекты в разной степени нашли отражение в законе, но в целом он вызвал определенные противоречия в социальной и финансовой сферах. Закон не содержит эффективных механизмов реализации провозглашенных принципов социальной реформы в полном объеме. Так, принцип сохранения и возможного повышения ранее достигнутого уровня социальной защиты граждан, провозглашенный упомянутым законом, коснулся в основном домохозяйств сельской местности, которые по разным причинам не пользовались натуральными льготами. В то же время он существенно снизил благосостояние льготников крупных городов из-за незначительных сумм компенсаций по сравнению с тарифами ЖКХ и платой за проезд. Данным законом определен порядок передачи на региональный уровень решения ряда вопросов, связанных с предоставлением значительной части льгот. Однако фи-

ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ

нансовых оснований (соответствующих доходных источников) для такого разграничения финансовой ответственности не было предусмотрено.

Многие вопросы по финансированию мер социальной поддержки на территориальном уровне до сих пор требуют существенной корректировки нормативно-правовой базы субъектов федерации в целях инвентаризации социальных трансфертов и приведения региональных законов в соответствие с федеральными.

Доходы домохозяйств от собственности — это денежные доходы от использования финансовых и нефинансовых непроизводственных активов, находящихся в их собственности. Доходы от финансовых активов домохозяйства получают благодаря вложению ими денежных средств в банковские вклады, ценные бумаги, осуществлению операций с иностранной валютой. Нефинансовые непроизводственные активы служат источником доходов домохозяйств в процессе продажи или сдачи в аренду жилых помещений и земельных участков, которые им принадлежат. Следовательно, доходы от собственности поступают домохозяйствам в виде процентов, дивидендов, ренты. Финансовое посредничество, фондовый рынок, рынок патентных прав, частное имущество, включая собственность на землю, также способствуют росту доходов в общей совокупности доходов домохозяйств.

Состав, структура и динамика доходов многообразных групп домохозяйств серьезно варьируют. Их дифференциация проявляется под воздействием разных объективных и субъективных процессов. Основополагающими среди них выступают: функционирование собственности, ее неравномерное распределение, многообразное распоряжение, спо-

собствующее как расширению, так и уменьшению ее масштабов, различная эффективность использования; семейные социально-экономические условия, а именно — происхождение, размер семьи, социальный статус, активность членов домохозяйства, накопленное богатство; вложения в человеческий потенциал — здоровье, образование, квалификацию, профессионализм, возможность их роста.

Дифференциация доходов домохозяйств характерна для различных стран, независимо от общего уровня благосостояния населения. Индекс концентрации доходов (коэффициент Джини) нагляднее всего демонстрирует степень неравенства в распределении совокупного дохода в обществе. Его повышение в реформенной России (с 0,289 в 1992 г. до почти 0,450 в 2008 г.) подтверждает глубокое социальное расслоение общества. В данной связи заметим, что стране нужны дальнейший рост общественного производства, инновационное формирование устойчивых позитивных тенденций в социально-экономическом развитии, эффективное государственное регулирование доходов, направленное на преодоление бедности и мн. др. меры. Только на такой основе можно успешно добиваться поступательного повышения реальных располагаемых денежных доходов домохозяйств, способствовать не просто сглаживанию неравенства их доходов, но и добиваться повышения уровня жизни бедных слоев населения более быстрыми темпами, чем он растет у самых богатых.

По поводу расходной части бюджетов домохозяйств укажем, что это денежные средства, направляемые на потребление, оплату обязательных платежей и сбережения. Расходы домохозяйств принято классифицировать по периодично-

сти проявления, видам затрат, функциональному назначению, степени обязательности, характеру автономности платежей, видам реальных денежных затрат, направляемых на потребление и сбережение.

В частности, *периодичность* расходов домохозяйств позволяет различать их как краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. *Виды затрат* проявляются в виде текущих и капитальных расходов. *Функциональное назначение* охватывает личные потребительские расходы, налоги и другие платежи, а также денежные накопления и сбережения. *Характер автономности платежей* дает представление о составе расходов домохозяйств как жестком или эластичном, зависящем от динамики доходов. Автономные же расходы не зависят от размера дохода, и формально соответствуют прожиточному минимуму. По *видам реальных денежных затрат* определяются расходы на потребление и сбережение. В первом случае, когда речь идет о *потребительских расходах*, имеется в виду доля располагаемого дохода, которая расходуется домашним хозяйством на покупку конечных товаров (услуг). Расходы на потребление зависят, как известно, от располагаемого дохода, уровня цен, имущества потребителей, реальных процентных ставок, размера потребительской задолженности, уровня налогообложения потребителей. Расходы на потребление в бюджетах домохозяйств подвержены влиянию и субъективных факторов, в числе которых выделяют: предельную склонность к потреблению, ожидания потребителей относительно изменения цен, денежных доходов, налогов, наличия товаров и др. С макроэкономических позиций расходы на потребление характеризуются двумя важнейшими свойст-

вами. Во-первых, наибольшей составляющей совокупного спроса и совокупных расходов в модели кругооборота валового продукта. Во-вторых, относительно стабильной в краткосрочном периоде составляющей совокупного спроса, воздействие на которую осуществляется через регулирование уровня занятости населения и инвестиций.

Представление о составе и структуре расходов отечественных домохозяйств дает схема баланса денежных доходов и расходов населения (табл. 1).

Приобретение товаров (услуг) и их оплата (потребительские расходы) включают: оплату жилья и коммунальных услуг, бытовых услуг, услуг системы образования, расходы на путевки в санатории, дома отдыха, туризм и медицинские услуги, расходы на кино, театры и другие зрелища, расходы на разные виды пассажирского транспорта, оплату услуг связи и прочие услуги.

Нельзя не отметить, что важным элементом расходов домохозяйств являются *обязательные платежи и добровольные взносы*, которые имеют тенденцию к росту, что связано с рядом моментов. Активизация предпринимательской инициативы населения сопровождается расширением налоговых, иных обязательных платежей и сборов с хозяйственной и торговой деятельности тех, кто ее проявляет. Одновременно развитие системы страхования, рост некоммерческого сектора увеличивает как платежи по страхованию, так и взносы в некоммерческие организации. Более того, развитие потребительского и ипотечного кредитов приводит к увеличению статей «возврат ссуд» и «процент за товарный кредит» в расходах бюджетов домохозяйств. В перспективе эти направления расходов домохозяйств будут только увеличиваться,

ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Таблица 1

Схема баланса денежных доходов и расходов населения¹

Доходы	Расходы и сбережения
1. Оплата труда.	1. Покупка товаров и оплата услуг.
2. Доходы наемных работников от предприятий и организаций, кроме оплаты труда.	2. Обязательные платежи и добровольные взносы: а) налоги и сборы; б) платежи по страхованию; в) взносы в общественные и кооперативные организации; г) возврат ссуд; д) приобретение лотерейных билетов; е) проценты за товарный кредит; ж) страховые взносы в пенсионные фонды.
3. Дивиденды.	3. Прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах.
4. Поступления от продажи продуктов сельского хозяйства.	4. Покупка жилых помещений.
5. Пенсии и пособия.	5. Расходы населения на приобретение иностранной валюты.
6. Стипендии.	6. Деньги, отосленные по переводам.
7. Поступления от финансовой системы (страховые возмещения, проценты по вкладам, выигрыши по лотереям и др.).	
8. Доходы населения от продажи иностранной валюты.	
9. Прочие поступления: а) от продажи вещей через комиссионные магазины; б) от продажи утильсырья, металлолома и др.	
10. Деньги, полученные по переводам.	
Всего денежных доходов	Всего денежных расходов и сбережений
Превышение расходов над доходами	Превышение доходов над расходами
Баланс	Баланс

что связано с интенсивным развитием отечественного страхового рынка и широким внедрением потребительского кредита в практику банковских услуг, а развитие финансового рынка и реформа пенсионной системы приведут к возрастанию расходной статьи «страховые взносы в пенсионные фонды» в бюджетах домохозяйств.

Заметный удельный вес в обязательных платежах расходной части бюджетов

домохозяйств занимают налоги и сборы. Налогообложение домашнего хозяйства сокращает его реальные доходы, но в рамках распределительной функции государственных финансов налоги с доходов и имущества физических лиц решают важные задачи. С одной стороны, эти налоги обеспечивают необходимые поступления в бюджеты различных уровней бюджетной системы страны. С другой — налоги с физических лиц оказывают

¹ См.: Финансы, налоги и кредит: Учебник. Изд. 2-е, доп. и перераб. / Под общ. ред. И.Д. Мацкуляка. М.: Изд-во РАГС, 2007. С. 352.

влияние на структуру бюджетов домохозяйств путем формирования и стимулирования рационального использования полученных доходов. И, наконец, третий аспект состоит в том, что посредством налогов часть доходов перераспределяется для решения социальных проблем развития общества, следовательно, и до-мохозяйств.

Согласно действующему законодательству население страны уплачивает налоги с доходов, с имущества (в том числе земельный налог и арендную плату за землю), другие обязательные платежи и сборы, государственную пошлину. На реальные доходы домохозяйств оказывают заметное влияние и косвенные налоги, которые не учитываются как обязательные платежи в балансе доходов и расходов населения. Они (акцизы, НДС, таможенные пошлины, налог с продаж) содержатся в цене товара и уплачиваются при его покупке. Уровень цен товаров повышают не только косвенные, но и ряд прямых налогов, которые частично или полностью компенсируются в цене товара единым социальным налогом, налогом на прибыль предприятий, налогом на имущество организаций и др.

Иные статьи расходной части баланса доходов и расходов населения («прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах», «покупка жилых помещений» и «расходы населения на приобретение иностранной валюты») охватывают финансовые отношения домохозяйств в сфере сберегательного процесса. Он возникает тогда, когда свободные денежные средства, оставшиеся после оплаты всех обязательных расходов и приобретения необходимых товаров и услуг, пре-вращаются в сбережения домохозяйств.

В основе образования сбережений домохозяйств находится противоречие

между существующим уровнем потребностей и невозможностью их удовлетворения. На этом основании можно даже утверждать, что сбережение есть отложенное потребление. Внешним ограничителем степени удовлетворения потребностей являются ограниченные возможности производства товаров (услуг).

В сфере сберегательных отношений развиваются многообразные связи, интересы и цели, а именно: воспроизводственные, когда сбережения выступают в качестве важнейшего компонента расширенного воспроизводства; денежно-финансовые, связанные с оборотом накоплений домохозяйств и функционированием финансово-банковского сектора национальной экономики; социальные, воздействующие на рост уровня жизни населения.

Формирование и использование сбережений домохозяйств определяется параметрами общественного воспроизводства, общими макроэкономическими пропорциями равновесия и развития. На их динамику влияют темпы роста номинальных и реальных доходов населения, инфляция, изменения расходов на конечное потребление. Увеличение сбережений, рациональное и эффективное их применение выступают важнейшими задачами макроэкономической и финансово-кредитной политики государства, которые направлены на решение проблем повышения инвестиционной активности, экономического развития и роста уровня жизни населения.

Сбережения принято классифицировать по: целям сберегательного процес-са, причинам сбережений, формам их аккумулирования. В частности, по целям сберегательного процесса сбережения разграничиваются на текущие фонды (на покупку товаров длительного пользования), страховые фонды и фонды инвести-

ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ

ционных сбережений. Текущие фонды сбережений имеют краткосрочный характер. Они накапливаются в высоколиквидных активах, включая наличные средства. Страховые сберегательные фонды — это накопления на непредвиденный случай и старость. Они долгосрочны и могут быть наименее ликвидными, пока процесс их накопления не завершен. Фонды инвестиционных сбережений не предназначены для потребительских нужд. Их главная цель — инвестирование в активы, приносящие доход.

Причины сбережений в реальной действительности многообразны. Но, несмотря на это, их можно воспринимать как мотивированные и немотивированные. Целевые сбережения в данной классификации определяются как мотивированные. Вместе с тем причины сбережений не всегда могут быть четко осознаны. Они могут образовываться также вследствие превышения платежеспособных возможностей по сравнению с уровнем потребностей и с возможностями производства. Такие сбережения принято называть немотивированными, а при системном характере несоответствия платежеспособного спроса и уровня развития производства — вынужденными.

Формы аккумулирования сбережений позволяют выделить неорганизованное (несвязанное) и организованное (связанное) их проявление. В первом случае речь идет о накоплении свободных денежных средств домашних хозяйств в наличной форме, а во втором — их аккумулировании посредством вложения в инструменты финансового рынка, включая вклады в банке и другие инвестиционные институты. Если неорганизованные фор-

мы сбережений преимущественно проявляются через денежную форму, то связанные формы — прямое вложение средств в производство и косвенное вложение, когда аккумулированием и последующим размещением средств занимаются специализированные финансовые институты¹.

Сберегательный процесс в России весьма противоречив. Особенно это заметно в условиях мирового финансового кризиса, его последствий, серьезно скаживающихся, в частности, и на развитии сбережений домохозяйств. Если еще совсем недавно абсолютный прирост финансовых активов домохозяйств за последние пять лет увеличилась в 3 раза, а организованные сбережения возросли и абсолютно, и относительно (в денежном выражении — более чем в 11 раз, а доля денежных расходов — в 4 раза), то сейчас динамика этих показателей не только не сохранилась, а, наоборот, — снизилась, иногда даже до минусовой отметки. Если до осени 2008 г. в стране функционировали группы домохозяйств, имеющие сбережения и готовые вкладывать их в инвестиции при наличии соответствующей инвестиционной среды; расширялся финансовый инструментарий, трансформирующий сбережения в инвестиции — развивалось ипотечное кредитование, активнее функционировали инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, то в наши дни ситуация резко изменилась в худшую сторону. Если совсем недавно развитие конкуренции между коммерческими банками и Сбербанком РФ положительно воздействовало на развитие форм и методов привлечения

¹ Примером прямых форм вложения средств может служить приобретение домохозяйствами долей участия, акций и облигаций предприятий, приобретение недвижимости, а косвенных форм — приобретение государственных ценных бумаг, банковских депозитов, покупка долей инвестиционных фондов и др.

средств населения; создание системы обязательного страхования частных вкладов, предусматривающей частичную компенсацию вкладов физических лиц, что, безусловно, способствовало росту доверия к банковским структурам и расширяло возможности связанных форм сбережений домохозяйств, то теперь привлечение средств населения банковскими структурами резко упало, несмотря даже на беспрецедентное увеличение суммы обязательного страхования частных вкладов почти до 800 тыс. руб.

В ходе кризиса сбережения не реализуют своего инвестиционного потенциала и не являются даже полноценным источником дополнительного дохода домохозяйств. Более того, в течение всего реформенного периода рост фондов накопления домохозяйств осуществлялся за счет фондов потребления, т.е. не в результате качественного изменения структуры доходов, а за счет экономии на потреблении. Основная нагрузка деформационных сдвигов пришлась на 1992–1995 гг., 1998–1999 гг. и 2008–2009 гг.

Сберегательный процесс в современных отечественных условиях имеет множество проблем. Среди них:

- рост абсолютных размеров сбережений домохозяйств нивелируется сокращением доли накопления в доходах домохозяйств. Иначе говоря, уровень сбережений домохозяйств не восстановлен (хотя тенденция к восстановлению, безусловно, намечалась), а рост располагаемого дохода в основном направлялся на потребление;
- значительная часть сбережений оставалась краткосрочной, функционировала в форме сбережений в течение годового интервала;
- основная часть сбережений домашних хозяйств мобилизуется банковской системой, что подтверждает слабость других финансовых институтов и инструментов в сберегательном процессе;
- доля Сбербанка РФ в общем объеме вкладов граждан остается постоянно высокой и за последнее десятилетие она изменилась лишь на 10 процентных пунктов;
- динамика процентных ставок по вкладам населения в банках не компенсирует показатели инфляции, реальная величина сбережений либо остается неизменной, либо даже сокращается. Снижение же курса рубля на фоне инфляции привело к еще более существенному обесцениванию рублевых депозитов, которое превысило к началу 2012 г. 13–14%;

Представляется, что совершенствование механизмов сбережений следует осуществлять по нескольким направлениям. Прежде всего, важно обеспечить рост реальных доходов и покупательной способности населения, что способствует возрастанию склонности к сбережению домохозяйств. Затем целесообразно повышение роли организованных форм сбережений в целях вовлечения в инвестиционный процесс средств, расходуемых на покупку валюты, и включения в финансовый оборот средств по статье «прирост денег на руках населения». Далее требуется развитие инструментов и институтов, трансформирующих сбережения в инвестиционные ресурсы. Для этого полезно расширить и диверсифицировать банковские и финансовые услуги, перейти на новый качественный уровень в развитии института коллективных инвесторов, в первую очередь, паевых инвестиционных фондов и страховых

ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ

компаний, а также сформировать необходимый рынок корпоративных облигаций и т. д. И, наконец, предстоит заметно улучшить инвестиционную среду рынка сбережений и инвестиционного климата в целом, что невозможно без повышения роли государственного регулирования и стимулирования.

Таким образом, динамика доходов и изменения в структуре расходов отечественных домохозяйств являются следствием перемен общезэкономического характера и результатом денежно-финан-

совой и налоговой политики государства, а также финансово-бюджетных решений населения страны. Доходы бюджета домашнего хозяйства образуются из различных поступлений членов домохозяйства, формируются во всех финансовых сферах, а расходы представляют собой использование текущих и накопительных ресурсов. Накопительные фонды (сбережения), а также их размеры зависят от величины располагаемого дохода домашнего хозяйства, характера и уровня текущего и отложенного потребления.

ФИНАНСЫ РЕГИОНОВ

Любимцев Ю.И., Галлямов Ф.Ф.

Формирование новых свойств финансовой системы региона

Определяются свойства финансовой системы региона на основе формирования ее единства, инновационности и социальности. Раскрыты институциональный, секторный и блочный подходы регулирования ФСР. Выявлены общие и особенные функции финансовой системы региона, направления ее модернизации.

Ключевые слова: финансовая система региона; свойства системы; модель финансовой системы региона; особенности функций; сектора региональных финансов.

Капырин Д.А., Кисилева Е.А.

Об использовании БОР в управлении финансами предприятий строительства

Рассматривается управление финансами предприятий строительства на основе бюджетирования, ориентированного на результат. Раскрываются взаимосвязанные и взаимообусловленные принципы БОР, его основные стадии — планирование, исполнение и отчет, оценка и контроль эффективности, повышение качества управления по результатам оценки. Предлагается также критерий его эффективности — максимизация результата (предоставления строительным предприятием благ и услуг надлежащего качества).

Ключевые слова: финансы, бюджет, бюджетирование, ориентированное на результат, строительное предприятие, доходы, расходы.

Суюнчев А.М.

О факторах, определяющих финансовую устойчивость предприятий

Раскрывается система внутренних и внешних факторов, которые определяют финансовую устойчивость отечественных предприятий. Обосновывается необходимость их группировки и классификации в зависимости от влияния на ее показатели. Рассматриваются важные направления по совершенствованию их использования в современной экономике.

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятия, внутренние факторы, внешние факторы, показатели деятельности предприятия, кризис неплатежей, банкротство должников, цена.

Представляется естественным положение, согласно которому для того, чтобы финансовая система России была стратегически устойчивой, самостоятельной (суверенной) и обладала мощным финансовым потенциалом необходимо прежде всего развивать финансы каждого конкретного региона. При этом формирование новых свойств финансовой системы самих регионов направлено на приздание ей инновационности, надежности и социальности.

Любимцев Ю.И., Галлямов Ф.Ф.

Развитие бюджетирования основного звена экономики, куда, безусловно, входят и строительные предприятия, актуализирует значимость вопросов рациональности системы управления данным явлением и процессами, возникающими в связи с ним.

Комплексный подход к бюджетированию строительного, как и любого другого, предприятия, обуславливает не только развитие института самоуправления им, но и новые требования к бюджетному процессу данного уровня.

Капырин Д.А., Кисилева Е.А.

Финансово-экономическая деятельность любого субъекта рыночной экономики представляет собой комплекс взаимосвязанных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов. Взаимодействуя между собой, эти факторы иногда влияют на результаты функционирования предприятия разнокоренным образом: одни из них положительно, другие — негативно. При этом случается, что преобладающее действие последних способно снизить положительное влияние первых. Более того, важно учитывать, что действие даже одного и того же фактора может проявляться по-разному в зависимости от конкретных условий и обстоятельств.

Суюнчев А.М.

ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ СВОЙСТВ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

**Любимцев Ю.И., профессор кафедры государственной службы
и кадровой политики Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ, доктор экономических наук**
Галлямов Ф.Ф., депутат Госсобрания Республики Башкортостан

Представляется естественным положение, согласно которому для того, чтобы финансовая система России была стратегически устойчивой, самостоятельной (суверенной) и обладала мощным финансовым потенциалом необходимо прежде всего развивать финансы каждого конкретного региона. При этом формирование новых свойств финансовой системы самих регионов направлено на приздание ей инновационности, надежности и социальности.

Система финансов субъекта Российской Федерации, интегрирующая различные звенья и финансовые институты, приобретает новые свойства, которыми не обладают отдельные ее составные элементы или «блоки» финансовых отношений. Обычно в литературе по различным научным направлениям указывают

на такое новое свойство системы, как ее *эмурдженентность*¹. В понятии «эмурдженентности» для методологии исследования объективных и институциональных свойств финансовой системы региона важны не «сверхъестественность» и «непознаваемость», а новые свойства и их эволюционно-скаккообразное проявление.

Рассматривая ведущуюся дискуссию по проблеме региональных финансов, следует отметить такой общий момент, как недостаточную разработку содержания категории «финансовая система региона», ее строения и механизма функционирования, особенностей модернизации, инновационного развития.

В целом в трактовке содержательных свойств финансовой системы региона необходимо отражать и использовать различные аспекты и методологические

¹ Эмурдженентный — возникший внезапно; эмурдженентная эволюция — философская гипотеза, рассматривающая развитие как скаккообразный процесс, при котором возникновение новых, высших качеств обусловлено сверхъестественными, непознаваемыми причинами и силами. // Новейший словарь иностранных слов и выражений. Мн.: Современный литератор, 2007. С. 949.

ФИНАНСЫ РЕГИОНОВ

подходы, поскольку они в той или иной степени отражают различные реальные отношения финансов региона, хотя и в неполной степени, не системно и без достаточной научной глубины и обоснованности.

Оценивая разные теоретические трактовки, следует сделать такие, на наш взгляд, выводы. Региональные финансы не сводятся к бюджетной системе субъектов федерации. Это суженная их трактовка, поскольку исключает другие звенья и сектора финансовых отношений, прежде всего, финансы предприятий, банков, населения.

Обобщение ряда методологических подходов к региональным финансам в аспекте федерального округа (макрорегиона) дается Э.А. Исаевым, который отмечает несколько теоретических принципов построения индикативной финансовой системы округа: по звеньям финансовой системы; секторам экономики; встречным финансовым потоками в макрорегионе¹.

Для решения поставленных вопросов создания более эффективной и модернизированной финансовой системы региона необходимо рассматривать ее как единое целое. Анализируя финансовую систему региона с общих консолидированных позиций, появляются методологические и теоретические возможности решения таких важных экономических проблем, как устойчивость, эффективность, целенаправленность, инновационность и социальность системы как объединяющей силы и энергии движения, динамиза ее элементов (звеньев, блоков, институтов) в их единстве и взаимодействии.

Единство финансовой системы региона в широком толковании определяет-

ся ее внутренними свойствами, взаимозависимостью финансовых институтов, действующих в регионе и взаимопреплетением финансовых потоков и финансовых кругооборотов в конкретном относительно обособленном регионе.

Внутреннее строение финансов региона означает внутреннее строение системы звеньев, секторов, соответственно денежных (финансовых) фондов и институтов, территориально функционирующих в ограниченном пространстве республик, краев, областей, автономных округов. В территориально определенном экономическом, финансовом, правовом пространстве конкретного региона функционирует и воспроизводится региональная экономика. Соответственно совокупность финансовых отношений, охватывающая предприятия и организация всех форм государственной (муниципальной) и негосударственной (частной, акционерной, смешанной, российской, иностранной, совместной, семейной и др.) собственности, которые функционируют на данной территории и образуют ряд ее секторов и могут рассматриваться согласно методологии системы национальных счетов (СНС) с учетом применения ее к региональным особенностям.

Институциональный методологический подход к исследованию и регулированию финансовой системы региона определяет необходимость выделения объективного блока (финансовые ресурсы и их движение) и управляющего блока (финансовые институты в регионе).

Поэтому внутреннее строение финансовой системы с учетом институтов регулирования формируется двумя блоками:

1) совокупностью денежных потоков и формируемыми ими финансовых фондов;

¹ См.: Исаев Э.А. Формирование индикативной финансовой системы макрорегиона. // Региональная экономика. Теория и практика. 2009. № 10(103). С. 40–41.

Формирование новых свойств финансовой системы региона

2) регулирующими институтами (территориальные органы федеральных институтов, госорганы субъекта РФ, региональные финансовые учреждения, банки, менеджмент предприятий и др.)¹. (Рис. 1).

Рассмотрение и обобщение, консолидация и синтез разных методологических позиций по экономическому содержанию финансовой системы региона позволяет поставить вопрос о ее базисной (типовой) модели.

Нами предложена следующая принципиальная (модельная) схема финансовой системы региона, которая может ис-

пользоваться в качестве методологической основы рассмотрения и разработки проблемы ее инновационного развития (рис. 2).

На рис. 2 представлены два типа связей между блоками: твердые, устойчивые связи и связи менее устойчивые, в основном индикативные и синергетические². В более конкретизированном виде в схеме должны отражаться «входы» и «выходы» у каждого блока системы.

Очень важен секторный подход к исследованию и регулированию финансовой системы региона, который имеет значение не только для общерегиональных

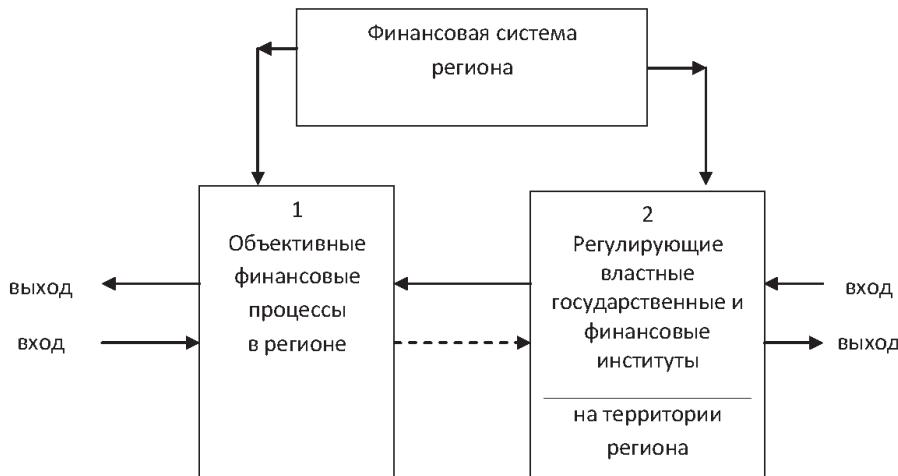


Рис. 1. Консолидированная схема финансовых отношений в регионе

¹ В западной институциональной теории под институтами понимаются не учреждения, органы власти или финансовые организации, а формы взаимодействия и связей между людьми. «Институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми». // См.: Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С.17.

² Синергетика – научное направление, исследующее связи между элементами структуры (подсистемами), которые образуются в открытых системах благодаря потоковому обмену веществ и энергией с окружающей средой в неравновесных условиях; такая система характеризуется согласованным поведением подсистем, что ведет к росту её упорядоченности, т.е. снижению энтропии (самоорганизации).

ФИНАНСЫ РЕГИОНОВ

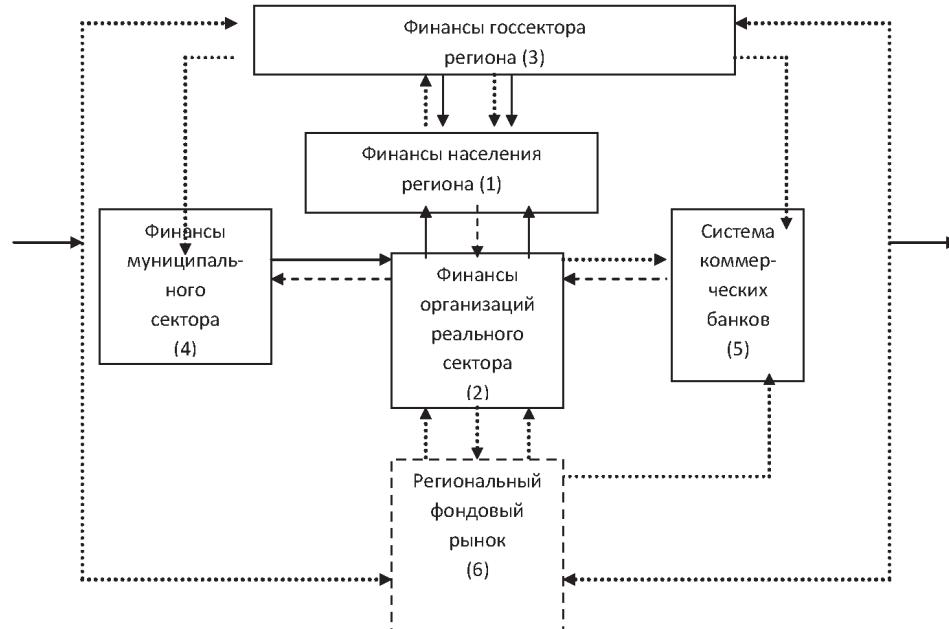


Рис. 2. Модельная схема финансовой системы отдельного региона

институтов, например, главы субъекта федерации, законодательного (представительного) собрания республики, края, области, автономного округа, но и для отдельных финансовых институтов, в т.ч. крупных коммерческих банков. Это позволяет глубже раскрыть их связи с экономикой данного региона. Так, кредитные связи ОАО АККБ «Башкомснаббанк» с регионом в секторном разрезе представлены следующим образом (табл. 1).

Названная кредитная организация, как показывают приведенные данные, взаимодействует в основном с двумя секторами: реальным сектором (коммерческими организациями) и сектором домашних хозяйств (розничное кредитование и ипотека). В целом по данному банку

можно сделать вывод о наличии у него оптимальных связей с экономикой региона, поскольку основные его кредитные ресурсы направлены в сферу производства и на нужды населения.

Секторный подход к модернизации финансовой системы региона является эффективной основой для регулирования финансовых отношений и финансовых потоков в регионе.

В настоящее время секторная модель финансовой системы региона не составляется ни в одном субъекте Российской Федерации. В то же время статистические возможности для этого имеются, особенно в отношении трех секторов: реальный сектор (коммерческие организации), сектор домашних хозяйств и сектор

Формирование новых свойств финансовой системы региона

Таблица 1

Кредитный портфель ОАО АКБ «Башкомснаббанк» по секторам
(состоинием на 01.01.2011 г.)¹

Сектора экономики Республики Башкортостан	Сумма кредитов, тыс. руб.	В % к итогу
1. Сектор коммерческих организаций	3 483 956	70,86
2. Сектор финансовых организаций	444 281	9,03
3. Сектор государственного управления	61 640	1,25
4. Сектор домашних хозяйств	924 140	18,86
5. Сектор некоммерческих организаций, обслуживающий домашние хозяйства	—	—
Итого:	4 914 017	100

государственного управления. Поэтому существует задача, чтобы секторная схема финансовой системы региона внедрялась в практику финансовой деятельности государственных органов в регионах с целью управления и регулирования финансовых взаимосвязей в региональной экономике.

Решение проблемы ориентации финансовой системы региона на обеспечение инновационно-социальной направленности социально-экономического развития конкретной территории, в том числе Республики Башкортостан, теоретически должно обосновываться концептуальным раскрытием функций финансовой системы региона, которые имеют свои особенности.

В проблеме раскрытия функций финансовой системы региона необходимо осуществить переход от категории «функции финансов» к категории более конкретного и сложного образования, каким является финансовая система региона.

Финансовая система региона в целом проявляет в своем функционировании

следующие общие функции: воспроизводственную (фондообразующая); распределительно-перераспределительную; регулирующую и социальную.

Такие функции, как стимулирующая и контрольная как бы уходят на «второй план», они более активно реализуются применительно к отдельным звеням финансовой системы, например, бюджетно-налоговой системе.

Обобщающими показателями интенсивности воспроизводственной функции в регионе являются два параметра: объем и динамика валового регионального продукта; потенциал и динамика реальных капитальных вложений в основные и оборотные средства предприятий региона (региональный производственный капитал).

Наряду с общей функциональностью финансовой системы на уровне региона проявляется особенная, специфическая функциональность этой системы. Конкретное решение проблемы специфических функций финансовой системы региона не разработано. В этой области

¹ Источник: материалы банка.

ФИНАНСЫ РЕГИОНОВ

нет, как представляется, цельной теоретической концепции, имеются лишь отдельные подходы, причем на основе отождествления функций финансов вообще с функциями финансовой системы региона.

В качестве научной гипотезы с учетом предыдущего анализа содержания региональных финансов предлагается следующая система специфических, наряду с единными, общими, функций финансовой системы отдельного региона (субъекта федерации):

- обеспечение единства финансовой системы региона (1);
- консолидация ресурсов финансового потенциала региона (2);
- регулирование взаимодействия звеньев региональной финансовой системы (3);
- обеспечение устойчивости и платежеспособности финансовой системы региона (4);
- формирование финансовых условий и ресурсов саморазвития региона (5);
- достижение относительной автономности и самостоятельности финансовой системы региона (6);
- регулирование «входов» и «выходов» финансовых потоков финансовой системы регионов (7).

Функция обеспечения единства финансовой системы региона находится во взаимосвязи со всеми другими особенностями функциями и лежит в основе их проявления. Без единства финансовой системы региона нельзя обеспечить консолидированное формирование финансового потенциала региона, устойчивость, самостоятельность и эффективное взаимодействие финансовых звеньев на территории региона. Единство финансовой системы региона характеризуется наличием прочных, повторяющихся,

устойчивых связей внутренних элементов (блоков, звеньев, институтов) региональной финансовой системы, ее свойствами и способностью регулирования и управления как системным образованием.

Консолидация ресурсов финансового потенциала региона характеризует наличие общих социально-экономических процессов, интеграционными тенденциями в региональной экономике и финансах конкретного субъекта Российской Федерации.

Объединение, концентрация и определенная централизация ресурсов в регионе необходимы для реализации совместных проектов, долгосрочной стратегии развития, проведения мероприятий государственно-частного партнерства.

Без регулирования взаимодействия звеньев, секторов и институтов невозможно достичь эффективного функционирования финансовой системы региона и проводить общую, интегрированную региональную финансово-экономическую и социальную политику.

Устойчивость финансовой системы региона является общим условием и результатом функционирования всех ее звеньев и показателем качества менеджмента как государственных региональных институтов власти и управления, так и субъектов частного рыночного хозяйствования.

Функция относительной автономности и самостоятельности финансовой системы региона позволяет использовать и развивать финансовый потенциал в условиях ответственности всех институтов за самостоятельное воспроизведение своих структур, проявлять заинтересованность и снижать иждивенческие настроения в отношении дотаций со стороны федерального центра, достигать поставленных целей собственной стратегии, а также экономического развития.

Регулирование «входов» и «выходов» в финансовой системе региона от-

Формирование новых свойств финансовой системы региона

ражает ее взаимосвязь с внешней средой, зависимость и вхождение региональной финансовой системы в общероссийскую финансовую систему.

Особенные функции финансовой системы региона могут успешно реализовываться лишь во взаимодействии с общими функциями финансов (фондообразующей, распределительной и др.). Поэтому оба «блока» функций в регионе необходимо «стыковать» и оптимально «настраивать» на решение целей и задач эффективного функционирования и развития финансовой системы региона.

Обобщая проведенное исследование, можно сделать выводы о следующих основных содержательных свойствах финансовой системы региона, характеризующих ее как особенную финансово-экономическую категорию: единство элементов финансовой системы, проявляющееся во взаимодействии ее звеньев и институтов и взаимопереплетении финансовых потоков и кругооборотов в масштабе субъекта Российской Федерации; приобретение новых свойств системы в силу эмерджентности и ее эволюционного развития во времени и в территориальном пространстве; взаимодействие в

финансовой системе региона звеневых, секторных, блочных, институциональных связей.

Наличие свойства обособленности финансовой системы региона не следует трактовать только в отрицательном ракурсе. Во-первых, обособленность предполагает такое следствие, как *самостоятельность* региональных институтов и их *ответственность* в эффективном функционировании финансовой системы региона. Во-вторых, обособленность финансовой системы региона не может быть в условиях единого государства, общей денежно-кредитной, налоговой, правовой среды *абсолютной*, т.е. она носит *относительный* характер. Важна, следовательно, степень относительной обособленности финансов региона. В-третьих, наличие обособленности региональных финансовых систем вызывает необходимость формирования *механизма взаимодействия* и интеграции региональных финансовых систем с общероссийской финансовой системой на основе принципа единства общероссийской системы. Национальная финансовая система является регулятором инновационной и социальной ориентации финансовых систем регионов.

ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ БОР В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬСТВА

**Капырин Д.А., генеральный директор ОАО «ДСК-3» (г. Москва);
Кисилева Е.А., руководитель департамента кадров ОАО «ДСК-3»
(г. Москва)**

Развитие бюджетирования основного звена экономики, куда, безусловно, входят и строительные предприятия, актуализирует значимость вопросов рациональности системы управления данным явлением и процессами, возникающими в связи с ним.

Комплексный подход к бюджетированию строительного, как и любого другого, предприятия, обуславливает не только развитие института самоуправления им, но и новые требования к бюджетному процессу данного уровня. В таком контексте развитие процесса бюджетирования должно быть направлено на формирование качественно новой системы управления финансами рыночного предприятия. По оценкам многих специалистов, этот вектор — одно из наиболее существенных изменений в философии рыночного управления, своеобразное изменение парадигмы управления, произошедшее за последнее столетие¹. Речь идет, в частности, о переходе к большей гибкости и

применению новых технологий управления; введении в финансовый сектор основного звена экономики конкуренции и состязательности как ключевых факторов снижения издержек предоставления услуг и повышения их качества; формировании модели менеджмента с жестким установлением ответственности за предпринятые действия; определении явных и четко определенных стандартов и измерителей целей, результатов и эффективности функционирования органов управления предприятием, детерминировании индикаторов успешности их выполнения; оценке и контроле результатов (а не процесса их получения) деятельности управлеченческих органов и специалистов; повышении дисциплины, ориентации на достижение общественно значимых результатов с меньшими издержками.

В последнее время появилось много исследований, в которых сделаны попытки систематизировать принципиальные

¹ В разных странах новый менеджмент реализуется под разными названиями: предпринимательское правительство, менеджеризм, финансовый менеджмент органов исполнительной власти. См.: Реформа бюджетного процесса в России: 2004–2005 гг. / Под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: РЕЦЭП, 2005. С. 28.

Об использовании БОР в управлении финансами предприятий строительства

подходы к управлению финансами предприятий в современных условиях. Анализ отечественных источников показывает, что некоторые из них носят фундаментальный характер, но не относятся к комплексным разработкам¹; в других представлены различные аспекты управления финансами на основе лучших практик управления бюджетной сферой организаций²; есть разработки, систематизирующие международный опыт с акцентом на управленческий аппарат в хозяйственном секторе³.

Представляется, что взвешенный подход к выделению принципов управления финансами предприятия должен строиться на основе базового допущения необходимости и целесообразности бюджетирования, ориентированного на результат (БОР).

Исходя из общих функций финансовых предприятий, в теоретическом аспекте важнейшими задачами хозяйственных органов в системе бюджетирования являются эффективное аккумулирование и распределение финансовых ресурсов, которое осуществляется с учетом потребностей конкретных подразделений предприятия в финансовых услугах, и обеспечение стабильности их функционирования.

Установление приоритетов в рамках бюджетирования и распределение финансовых средств должно осуществляться с учетом взаимосвязи этих задач. Так, аккумулирование и распределение финансовых ресурсов призвано обеспечи-

вать выполнение установленных целей и реализацию принятых программ при условии предоставления финансовых услуг с наименьшими затратами. При этом финансовая устойчивость предприятий, в т.ч. строительного комплекса, формирующих систему БОР, является важнейшим условием саморазвития данного основного звена экономики, формирования благоприятного инвестиционного климата. Стабильность финансовой системы предприятия предполагает установление и выполнение жестких денежных ограничений (общей величины расходов, денежного дефицита и долга), соблюдение финансовой дисциплины. Дело в том, что эффективного распределения и использования ресурсов невозможно добиться без финансовой стабильности и дисциплины. В то же время, если жесткие финансовые ограничения устанавливаются в отрыве от реальных потребностей в денежных услугах, то, как следствие, происходит недофинансирование важнейших сфер строительного сектора, и даже невозможность реализации приоритетов строительной политики. Иными словами, экономия финансовых средств не предусматривает масштабного общего сокращения денежных статей, а предполагает повышение эффективности перераспределения финансовых ресурсов.

Для того, чтобы эти масштабные задачи эффективно решались, рациональное управление финансами предприятий должно основываться, как представляет-

¹ См., например: Лимская декларация руководящих принципов контроля // Правовое регулирование государственного финансового контроля в зарубежных странах. М.: Прометей, 1998.

² См., напр.: Кодекс лучшей практики в сфере управления региональными финансами (для субъектов Российской Федерации), разработанный «Standard & Poor's», 2003 // www.minfin.ru; Кодекс лучшей практики в сфере управления муниципальными финансами (для городов и районов), разработанный «Standard & Poor's», 2003 // ; Кодекс лучшей практики в сфере управления муниципальными финансами (для городов и районов), разработанный фондом «Институт экономики города», 2003–2007 гг. // www.urbaneconomics.ru

³ См., напр.: Реформа бюджетного процесса в России: 2004–2005 гг. / Под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: РЕЦЭП, 2005.

ФИНАНСЫ РЕГИОНОВ

ся, на следующих взаимосвязанных и взаимообусловленных принципах:

- финансовая самостоятельность строительного предприятия, определяющая уровни бюджетирования своих подразделений;
- системный подход в БОР, применяемого в строительстве;
- цикличность процесса управления БОРом;
- преемственность и обоснованность приоритетов, их определенность в финансовом процессе;
- стабильность и долгосрочная устойчивость БОР;
- полнота БОР, консолидация финансовых ресурсов соответствующих подразделений строительных предприятий;
- прозрачность и подотчетность БОР;
- функционирование в рамках действующей в строительстве нормативно-правовой базы;
- эффективный финансовый контроль и мониторинг в строительстве.

Финансовая самостоятельность строительных предприятий и организаций, определяющая уровни БОР, является базовым, исходным условием. Без определенной самостоятельности в проведении финансовой политики, проблема управления финансами названных предприятий теряет содержательный смысл. Она трансформируется в вариативные схемы централизованного управления их развитием и ресурсного обеспечения, оптимальность которого вряд ли достижима, особенно в рыночных условиях. В то же время финансовая самостоятельность строительных организаций в политике БОР не должна противостоять задачам обеспечения единства их финансовых и финансового регулирования.

Одним из важнейших принципов эффективного управления финансами строительных предприятий является системный подход. Все ключевые элементы управления (управление финансовым процессом, управление доходами, расходами, инвестициями, ликвидностью, закупками, долгом и заимствованиями, трансфертами и активами) призваны быть тесно взаимосвязаны и функционировать как единая система.

Так, управление доходами определяет возможный объем финансовых ресурсов, который может быть использован для реализации приоритетных задач. В то же время от эффективности управления расходами зависит потребность в финансовых ресурсах и возможность снижения налогового бремени. Долгосрочные заимствования, являясь одним из источников пополнения БОР, определяют возможность осуществления инвестиционных программ, а краткосрочные займы — возможности текущего финансирования. Одновременно обслуживание займов является важным элементом управления расходами. Особую роль имеет управление имуществом, поскольку от эффективности управления активами во многом зависят возможности принятия новых обязательств.

Цикличность процесса управления как принцип рациональной системы управления финансами предприятий, последовательно реализуется через следующие основные стадии БОР: планирование; исполнение и отчет; оценка и контроль эффективности; повышение качества управления по результатам оценки. Основные стадии цикла управления финансами можно определить как бюджетирование, учет (исполнение) и аудит. Под бюджетированием следует понимать модель финансового управления как совокупность организации, приемов, методов и процессов, связанных с подготовкой и

Об использовании БОР в управлении финансами предприятий строительства

принятием финансового плана (бюджета). Учет в комплексном измерении представляет собой организацию, приемы, методы и процессы, связанные с исполнением бюджета. Аудит как стадия цикла управления означает организацию, приемы, методы и процессы, направленные на обеспечение достижения результатов и эффективности управления финансами предприятия.

Эти стадии реализуются последовательно, но находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Базовым основанием при этом является выбор модели финансового управления — бюджетирования (бюджетирование по затратам или бюджетирование по результатам), что во многом определяет организацию и методы исполнения финансового плана, аудита и контроля за бюджетным процессом и деятельностью предприятия.

Система исполнения БОР должна быть рациональна, обоснована, прозрачна, т. к. реализация приоритетов, определенных финансовой политикой и реализуемых в финансовом плане, без четкости его исполнения в принципе невозможна: исполнение БОР должно обеспечить материализацию целей и задач строительного предприятия. Контроль и аудит важны на всех стадиях цикла управления, поэтому особенности системы внутреннего и внешнего контроля, последующего аудита призваны предопределять в деятельности хозяйственных органов соответствие установленным приоритетам и выполнение задач наиболее эффективным способом.

Цикл управления не ограничивается годовым периодом, он реализуется в многолетнем временном интервале. Это проявляется как в особенностях разработки и реализации долговой политики, инвестиционных проектах, так и организационном аспекте, в совмещении стадий управленческого цикла в процессе

БОР (одновременное исполнение бюджета текущего года и подготовка бюджетных проектировок на следующий период). При этом наиболее масштабно многолетний временной интервал цикла управления финансами предприятия проявляется при использовании методов многолетнего БОР. Особую роль в моделях многолетнего бюджетирования приобретает выбор приоритетов, конкретных способов реализации бюджетной политики, методов осуществления контроля и оценки деятельности хозяйственных органов в строительной сфере.

Необходимость учета преемственности и обоснованности приоритетов, их определенность в бюджетном процессе также является принципом рационального управления финансами предприятия. Строго говоря, цикл управления ими функционирует в рамках более широкого политического и управленческого цикла разработки политики, принятия политических решений, а также их оценки и модификации на основе результатов такой оценки. В конечном итоге главным в БОР является не столько формирование денежных фондов, сколько производство благ и услуг, повышение качества жизни граждан. Но ограниченность финансовых ресурсов требует определения приоритетности в их расходах с учетом перспектив и стратегических целей функционирования строительных предприятий.

Выбор приоритетов и обоснованная их реализация в процессе БОР призваны сочетаться с обеспечением стабильности и долгосрочной устойчивости финансовой системы и соответствующих планов в строительстве. Данный принцип стабильности и долгосрочной устойчивости финансовой системы предполагает прогнозирование основных бюджетных параметров на средне- и долгосрочную перспективу в рамках единой денежно-кредитной политики; реалистичность

ФИНАНСЫ РЕГИОНОВ

и осторожность экономических прогнозов и предпосылок, положенных в основу БОР; наличие и соблюдение при выработке средне- и долгосрочной бюджетной политики критериев (показателей) реалистичности и устойчивости БОР. Помимо этого, необходимы систематический анализ и управление финансовыми рисками, которые возникают либо в налоговой сфере, либо в процессе необоснованного принятия новых расходных обязательств, т.е. в результате действия неучтенных тенденций, приводящих к дополнительным расходам или непредсказуемой динамике денежных доходов.

Принцип полноты (комплексности) БОР и консолидации финансовых ресурсов соответствующего строительного предприятия или его подразделения заключается в полном отражении в бюджете всей информации о их финансовом состоянии и ресурсах, которыми оперируют хозяйствующие органы.

Реализация принципа полноты БОР и консолидации финансовых ресурсов в строительстве предусматривает и ряд других важных позиций. Во-первых, четкость определения ответственности за управление финансовой политикой и бюджетным процессом на каждом участке, в каждом конкретном подразделении и в целом на предприятии, в противном случае БОР становится фрагментированным, что резко снижает качество управления и эффективность использования ограниченных финансовых ресурсов. Во-вторых, качественную и количественную определенность управления текущими и капитальными расходами, обязательный учет этих параметров в БОР¹. В-третьих, консолидацию важнейших аспектов планирования и последо-

вательности управления БОРом, что предусматривает наличие единых к нему подходов, консолидированный характер прогнозирования, определения приоритетов, и преодоление разногласий в приоритетах социальной политики.

Принцип бюджетной результативности целесообразно, на наш взгляд, выделить как самостоятельный принцип, хотя он предопределен комплексным подходом к управлению финансами предприятия и предусматривается логикой реализации обозначенных принципов. В то же время данный принцип актуализируется на основе новых концептуальных подходов к качеству управления финансами предприятия в условиях углубляющегося процесса БОР. Бюджетная результативность предусматривает:

- установление системы целей, задач и ожидаемых результатов деятельности хозяйственных органов, обеспечивающих реализацию приоритетов, достижение строительных задач;
- обеспечение самостоятельности, мотивации и ответственности хозяйственных органов в процессе достижения планируемых результатов в рамках принятых финансовых ограничений в строительстве;
- использование конкурентных оснований при распределении бюджетных средств в соответствии с объемом и качеством предоставляемых благ (услуг).

Принцип жестких бюджетных ограничений предполагает законодательное закрепление определенных финансовых ограничений, рассматривается как важ-

¹ В мировой практике часто используется концепция двойного бюджета: бюджета текущих и капитальных расходов. Но независимо от концептуальной позиции необходима определенность в оценке эффективности и результативности этих групп расходов. См.: Алексин Б.И. «Золотое правило» государственных финансов // Финансы. 2006. № 2.

Об использовании БОР в управлении финансами предприятий строительства

нейшее средство, дисциплинирующее хозяйствственные органы. Основная мотивация в пользу построения финансовой политики на основе правил заключается в том, что неограниченная финансовая политика, в том числе и на уровне строительного предприятия, может стать фактором нарушения экономической стабильности. Бюджетные ограничения эффективны при соответствии требованиям гибкости, надежности (неизменности), прозрачности (легко контролируются, но не поддаются манипулированию).

Принцип бюджетной прозрачности и подотчетности обеспечивается наличием и соблюдением стандартов открытости информации о БОР и соответствующем процессе. Идеальная ситуация, когда реализуются следующие требования к информации о нем:

- информация по вопросам подготовки, исполнения, отчетности по исполнению БОР является общедоступной, открытой и достоверной;
- информация по БОР носит исчерпывающий, характер, соответствует основным требованиям в отношении ее качества;
- присутствуют и соблюдаются формализованные требования к ведению учета БОР, составлению и предоставлению соответствующей отчетности;
- существует четкое распределение прав и обязанностей хозяйственных органов в процессе БОР;
- достоверность бюджетных показателей обеспечивается регулярным мониторингом и независимой экспертизой по бюджетно-налоговым вопросам¹.

Принцип функционирования в рамках действующей нормативно-правовой базы обеспечивает законность действий хозяйственных органов в строительстве. В текущем управлении финансами предприятия строительные органы управления призваны руководствоваться ранее принятymi решениями, которые закреплены в нормативных документах. Обязательным условием реализации данного принципа является наличие института ответственности за нарушение финансового права и финансовой дисциплины.

Эффективный финансовый контроль и мониторинг являются обязательными инструментами оценки эффективности и результативности использования финансовых средств. В самом общем виде организация финансового контроля предусматривает:

- ежегодное проведение независимой внешней проверки (аудита) финансовой отчетности с рассмотрением ее результатов;
- наличие и применение соответствующей системы финансовой информации в целях контроля и управления финансами;
- наличие и соблюдение нормативно установленных процедур проверки соблюдения и ответственности за нарушения финансового законодательства;
- наличие и соблюдение формализованных, прозрачных и устойчивых к коррупции процедур принятия решений по использованию финансовых средств, в том числе — при осуществлении БОР;
- регулярное проведение анализа и оценки качества управления финан-

¹ См.: Принципы эффективного и ответственного управления общественными финансами // www.mfinfin.ru

ФИНАНСЫ РЕГИОНОВ

- сами строительного предприятия с поддержкой мер по его совершенствованию;
- развитие и применение системы внутреннего финансового аудита (контроля)¹.

Однако в условиях БОР, а также с учетом новых подходов к его организации и результатам, к качеству управления финансами предприятия, система финансового контроля призвана наполняться качественно новым содержанием. В ней должны сочетаться внешний и внутренний финансовый контроль, административный и общественный контроль, предварительный аудит расходов и последующий аудит финансов, аудиторские проверки отдельных сделок и системный аудит, структурированный по принципу расходов, что наиболее полно соответствует программно-целевому бюджетированию. Это требует развития форм и методов финансового контроля, изменения целевой направленности контрольных мероприятий, усиления экспертно-аналитической составляющей в финансовом контроле, прежде всего, по вопросам реализации приоритетов политики БОР, характеру предоставления финансовых услуг, оценки деятельности системы управления финансами в строительстве.

Представленные принципы управления финансами строительного предприятия в современных условиях позволяют в ином методологическом ракурсе сформулировать общий критерий эффективности управления ими, а, следовательно, и обобщающий критерий эффективности БОР.

На наш взгляд, критерием эффективности управления финансами строитель-

ного предприятия является максимизация результата (предоставления благ и услуг надлежащего качества) деятельности хозяйственных органов в строительстве, исходя из перспективных целей и текущих задач их развития, в пределах возможного (допустимого) уровня использования финансовых ресурсов. Возможный (допустимый) уровень использования финансовых ресурсов определяется финансовой компетенцией хозяйственных органов, устанавливаемой в процессе БОР.

Границы финансовой компетенции хозяйственных органов в строительстве зависят от формы хозяйствования и собственности, предпринимательской самостоятельности в доходах и расходовании финансовых средств, реализуемой модели БОР, особенностей построения финансовых отношений.

В пределах своей финансовой компетенции хозяйственные органы призваны функционировать, определяя наиболее эффективные способы использования ограниченных ресурсов для достижения целей социально-экономической политики, обеспечивая исполнение БОР в условиях развития системы своей деятельности и ее результатов.

Применение в управленческой деятельности хозяйственных органов в строительстве финансового менеджмента подразумевает целый комплекс соответствующих процедур, определенные схемы взаимодействия между участниками БОР и определенную последовательность действий².

Подобные новации несут в себе определенный риск и оказывают существенное влияние на теорию и практику управления финансами строительных

¹ См.: www.mfinfin.ru

² Центр исследования бюджетных технологий – www.rt-crntre.ru

Об использовании БОР в управлении финансами предприятий строительства

предприятий. В силу данного риска, а также с учетом достигнутого уровня БОР и качества управления финансами, считается целесообразным придерживаться определенной логической последовательности в модернизации системы управления. Такая логика предусматривает наличие уровней (платформ), последовательное достижение каждого из которых, позволяет перейти к качественно новому уровню управления строительством.

Таким образом, перспективы повышения качества управления финансами строительных предприятий определяются развитием их реальной самостоятельности, созданием условий для устойчивой и ответственной деятельности, формированием механизмов, стимулирующих инициативностьправленческих решений в финансовой сфере, эффективное и результативное использование бюджетных ресурсов в ходе все более распространяемого БОР.

О ФАКТОРАХ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Суюнчев А.М., специалист отдела организации проверок
в сфере ТЭК контрольно-ревизионного
управления Федеральной службы по тарифам РФ**

Финансово-экономическая деятельность любого субъекта рыночной экономики представляет собой комплекс взаимосвязанных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов. Взаимодействуя между собой, эти факторы иногда влияют на результаты функционирования предприятия разнонаправлено: одни из них положительно, другие — негативно. При этом случается, что преобладающее действие последних способно снизить положительное влияние первых. Более того, важно учитывать, что действие даже одного и того же фактора может проявляться по-разному в зависимости от конкретных условий и обстоятельств.

Показатели, которые раскрывают возможности роста собственных средств предприятия, и, следовательно, возможности увеличения их реинвестирования в производство зависят от:

1) пропорции прибыли и выручки от реализации продукции (услуг). В то же время попытка предприятия повысить рентабельность сопровождается спросовыми ограничениями, способствующими снижению цены;

2) скорости оборота собственных средств. Чем выше число оборотов, которые совершают собственные средства, тем меньше их нужно для обеспечения процесса производства и реализации продукции, а, следовательно, меньшим их объемом может быть обеспечена доходность предприятия. Но и здесь следует иметь в виду колебания конъюнктуры на рынке материальных ресурсов;

3) соотношения собственных и заемных средств, его оптимизации. Относительно большое привлечение заемных средств для формирования активов предприятия снижает его финансовую устойчивость, хотя рентабельность собственного капитала может возрасти;

4) повышения удельного веса прибыли, направляемой на развитие производства. Чем он выше, тем больше устойчивость предприятия, но текущие выплаты по дивидендам при этом могут снижаться.

В связи с отмеченным, нужна группировка факторов, влияющих на устойчивость предприятия, по их значимости. В основу классификации факторов положены различные признаки:

О факторах, определяющих финансовую устойчивость предприятий

- по месту их возникновения: внешние и внутренние факторы;
- по времени их действия: постоянные и переменные;
- по степени значимости: первичные и вторичные.

Выявление и систематизация данных факторов подчинены конкретным целям. Предприятие выступает одновременно и субъектом, и объектом рыночных отношений. Оно обладает разными возможностями влияния на динамику различных факторов. Наиболее существенными среди них являются внутренние, непосредственно зависящие от степени управления деятельностью предприятия, и внешние, которые не подвластны воле предприятия.

К внешним факторам финансовой нестабильности и неплатежеспособности относятся прежде всего экономические (рост цен, общий спад производства, кризис неплатежей, банкротство

должников), политические (политическая нестабильность общества, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, включая налогообложение, условия экспорта и импорта), а также уровень развития науки и техники (старение технологии, недостаточность капитальных вложений в наукоемкое производство, неудовлетворительный ход конверсии).

Одной из наиболее серьезных причин, приведших к резкому ухудшению финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики, стала либерализация (освобождение) цен, включая банковские услуги за кредит, депозит и т.д., когда их цены многократно возросли. Предприятия вступили в эпоху рыночного ценообразования в условиях полного отсутствия конкуренции производителей. Поэтому следствием либерализации цен стал непрерывный рост цен в разных секторах экономики страны (табл. 1¹).

Таблица 1
Индексы цен в секторах экономики России за 2000-2009 гг., %

Показатели	Годы						
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Индекс потребительских цен	120,2	111,7	110,9	109,0	111,9	113,3	108,8
Индекс цен производителей промышленных товаров	131,9	128,8	113,4	110,4	125,1	93,0	113,9
Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции	122,2	117,7	103,0	110,4	130,2	102,5	98,2
Сводный индекс цен строительной продукции	135,9	114,9	112,1	112,4	117,4	116,9	100,1
Индекс тарифов на грузовые перевозки	151,5	109,3	116,6	115,8	106,8	132,3	117,4

¹ Россия в цифрах. 2010: Крат. Стат. Сб. / Росстат-М., 2010. С. 489.

ФИНАНСЫ РЕГИОНОВ

За счет повышения цен на основные сырьевые товары, энергоносители и тарифы на грузовые перевозки выросли издержки у тех предприятий, которые потребляли эти товары (услуги) в дальнейших циклах производства. Следовательно, потребители продукции по цепочке вынуждены были снова повышать цены. Из-за несовпадения циклов производства различных видов продукции по-разному запаздывает и их подорожание. Поэтому цены все время подталкивают друг друга. Они как бы «самовозбуждаются» и, значит, самовозрастают. А так как при этом оборотные средства предприятий обесцениваются быстрее, чем пополняются, в силу инерционности производства не обеспечивается даже простое воспроизводство. При этом платежеспособный спрос на продукцию растет медленнее, чем издержки производства. Предприятия не могут реализовать свою продукцию, в результате происходит спад производства.

Основными факторами, влияющими на уменьшение объемов производства, явились серьезные трудности со сбытом собственной продукции, обусловленные сжатием внутреннего платежеспособного спроса, финансовыми трудностями, вызванными платежеспособным кризисом, а также необеспеченностью предприятий материальными ресурсами.

Низкая конкурентоспособность большинства отечественных товаров привела к гипертроированному увеличению зарубежных товаров на внутреннем рынке, что не могло не сказаться негативно на развитии этого сектора экономики. Незащищенность нашего производителя привела к свертыванию многих производств, в том числе определяющих научно-технический прогресс, а также развитие отраслей промышленности и сельского хозяйства, традиционно обеспечивающих

население товарами первой необходимости (табл. 2).

Как видим, только продукции сельского хозяйства в 2009 году было произведено 101,2% к предыдущему периоду. Все остальные показатели, к сожалению, значительно ниже соответствующего уровня и колеблются в пределах 64,9 до 95,8%. Промышленное производство уменьшилось более, чем на десятую часть, примерно на том же уровне оказались показатели по грузо- и пассажирообороту транспорта. Менее двух третей против предыдущего периода удалось достичь во внешнеторговом обороте.

Справедливости ради отметим, что 2009 год был первым целым (полным) годом после наступления мирового финансового кризиса, переросшего затем в мировой финансово-экономический кризис, последствия которого оказались на приведенных и других показателях социально-экономического развития страны.

Понятно, что такое положение в реальной экономике связано с множеством факторов, включая, например, государственную налоговую политику.

Оценивая отечественное налоговое законодательство 90-х годов XX в., отметим, что оно не было направлено на стимулирование научно-технического прогресса, структурную перестройку, увеличение производства в приоритетных отраслях и развитие малого бизнеса. Можно даже констатировать, что оно носило однобокую фискальную направленность.

Налоговая политика была эффективной с точки зрения правительства, потому что оно «все выжимало из предпринимателя», а для последнего и других субъектов экономики стала почти смертельной, особенно в части освоения новой техники, технологий, производства современных видов продукции.

В последние годы изменилась концепция налоговой реформы. Была про-

О факторах, определяющих финансовую устойчивость предприятий

Таблица 2
Динамика основных социально-экономических показателей
(в % к предыдущему году)¹

	Годы						
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Промышленное производство	108,7	108,0	105,1	106,3	106,3	102,1	89,2
Продукция сельского хозяйства	106,2	102,4	101,6	103,0	103,3	110,8	101,2
Ввод в действие общей площа- ди жилых домов	94,6	112,6	106,1	116,1	121,1	104,6	93,5
Грузооборот транспорта	105,1	106,4	102,6	102,7	102,4	100,7	89,8
Пассажирооборот транспорта общего пользования	104,4	103,8	92,6	100,5	99,7	102,1	90,6
Оборот розничной торговли	109,0	113,3	112,8	114,1	116,1	113,5	95,1
Платные услуги населению	104,7	108,4	106,3	107,6	107,7	104,4	95,8
Инвестиции в основной капи- тал	117,4	113,7	110,9	116,7	122,7	109,9	83,8
Внешнеторговый оборот	130,2	132,4	131,6	126,7	123,5	132,1	64,9

возглашена необходимость нейтрально-го налогообложения, осуществляемого в развитых странах. Но такое налогообложение пока не соответствует социаль-но-экономической ситуации в нашей стране, поскольку предполагает высокий уровень развития экономики. Суть данно-го налогообложения заключается в том, чтобы не оказывать влияния на мотивы поведения предпринимателя, выбор им вида деятельности и соответственно вложения капитала. В настоящее время при неустойчивости экономики, необходи-мости ее структурных преобразований использование этого принципа является, на наш взгляд, стратегически поспешным и экономически необоснованным.

Для регулирования деятельности предпринимателей в России используются те же инструменты налогового регули-

рования, что и в других странах: специальные режимы налогообложения; пониженные ставки; налоговые льготы в виде полного или частичного освобождения от налога определенных категорий налогоплательщиков, отдельных видов дея-тельности и доходов по ним; перенесение сроков уплаты налогов на более поздний срок.

Однако это не дало необходимых ре-зультатов. Низкая эффективность инструментов налогового регулирования объясняется тем, что их использование было не всегда компетентным, не учитывались состояние отечественной экономики и сама специфика налогов, не были опре-делены последствия такого налогового регулирования. Во время обвального спада объемов производства во всех отраслях экономики одновременно увели-

¹ Россия в цифрах. 2010: Крат. Стат. Сб. / Росстат-М., 2010. С. 35–36.

ФИНАНСЫ РЕГИОНОВ

чивалось общее количество взимаемых налогов и их ставки.

Рост совокупного уровня налогообложения сопровождался утверждениями, что уровень налогообложения в России соответствует практике развитых стран. Для сравнения использовался показатель доли налогов, сборов и ВВП. При этом не учитывалось резкое сокращение собственных оборотных средств и низкая платежеспособность российских предприятий, изношенность оборудования.

Финансовые кризисы 1998, а затем и 2008 гг. привели к снижению платежеспособности предприятий, в том числе росту задолженности по налогам и сборам. Следовательно, предельная граница налогообложения зависит от финансового положения налогоплательщика.

Налоговая реформа пока не оказала должного позитивного воздействия на экономику. Она привела лишь к относительному сокращению доходов государства и дальнейшей интенсификации теневого функционирования. Столь значительная дестабилизация налогового климата — серьезный негативный фактор, осложняющий предпринимательскую деятельность и отпугивающий российских и иностранных инвесторов.

Кроме того, изменение налогового режима было произведено слишком торопливо и во многом непродуманно. В результате в принятый Налоговый кодекс РФ приходится вносить поправки, затем начинается этап внесения новых поправок в только что сделанные поправки. Весьма спорной мерой является отмена инвестиционных налоговых льгот (которые, правда, во многом использовались не по назначению), способствовавшая ослаблению инвестиционного процесса в стране.

Правительство по-прежнему всячески уклоняется от разработки и проведения полноценной промышленной и долго-

срочной аграрной политики. В российских верхах сохраняется чрезмерно перекос к вопросам государственного регулирования экономики, в котором мало pragmatизма и внимания к опыту высокоразвитых стран.

Анализ факторов внешнего характера позволяет определить степень их влияния на финансовое состояние структур реального сектора экономики.

Реформирование последней чисто монетаристскими методами не только не способствовало улучшению функционирования предприятий — основы развития и процветания государства и общества в целом, но, наоборот, поставило их в жесткие условия выживания «любой ценой». Для большинства предприятий эта «цена» оказалась чрезмерно высокой. Либерализация цен, инфляция, либерализация внешнеэкономической деятельности, введение валютного коридора, жесткий налоговый пресс на предприятия объективно способствовали созданию условий, снижающих финансовую устойчивость предприятий реального сектора экономики. Негативный эффект каждого из факторов был кратно усилен совместным или синергическим их действием.

Финансовое состояние предприятия является определяющей характеристикой его деловой активности и надежности. Оно определяет его конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, выступает гарантом эффективной деятельности и предприятия, и его партнеров.

Устойчивое финансовое положение основного звена экономики — результат успешного управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности субъекта экономики. Это так называемые внутренние факторы, влияющие на состояние активов и их обрачиваемость, состав и соотношение финансовых ресурсов.

О факторах, определяющих финансовую устойчивость предприятий

Нельзя отрицать всю важность и значимость воздействия на финансовое благосостояние субъекта экономики исследуемых ранее внешних факторов. С этой точки зрения, устойчивость — процесс противодействия предприятия негативным внешним обстоятельствам, его реакция на факторы, выводящие из состояния равновесия.

Финансовую устойчивость отождествляют не только с состоянием пассивной безубыточности, но и со стабильным развитием предприятия. Для рыночной экономики важна стабильность, в основе которой лежит управление по принципу обратной связи, т.е. активного реагирования управления на изменения внешних и внутренних факторов.

Стабильное рыночное положение хозяйствующего субъекта зависит от места, роли, степени его участия на рынке товаров и услуг. Ни один производитель не способен к устойчивому существованию, предлагая рынку товар, не находящий своего потребителя. Стремление предприятия к прочности и устойчивости предполагает изучение и оценку рынка, его сегментацию, определение потребности в предполагаемом товаре, анализ и оценку конкурентов, оценку параметров товара, определяющих его конкурентоспособность, позиционирование товара на рынке. Только наличие и сохранение спроса на продукцию является предпосылкой организации и развития производства.

Для определения места предприятия на рынке необходимо рассмотреть внутренние и внешние факторы, представленные на рис. 1.

Каждый из факторов оказывает специфическое воздействие, которое следует учесть при разработке плана развития предприятия (например, экономика: динамика ВВП, уровень безработицы, динамика и уровень доходов, уровень инфляции; демография: демографические

тренды; культура: здоровый образ жизни, предпочтение в моде и т.д.). Однако, с точки зрения устойчивости субъекта экономики, значимость такого фактора, как динамика спроса, существенна. Большинство товаров и услуг проходят так называемый жизненный цикл. На отдельных этапах этого цикла спрос на продукцию бывает разным: он может расти, падать или держаться на стабильном уровне.

План маркетинга призван учитывать эту цикличность и предусмотреть конкретные действия предпринимателя на возможные изменения спроса: будь то изменение спецификации товара или услуги, системы сбыта, цены или рекламной политики.

Политика поддержания финансовой устойчивости субъекта экономики многосторонна, но, на наш взгляд, она заключается во взаимодействии внутренних и внешних факторов, влияющих на нее, и в противодействии отрицательному влиянию внешних факторов.

В основе всей экономической политики лежит обеспеченность денежными средствами: с одной стороны, оборотные активы, с другой — прибыль, капитал (пассивы). Противоречие между внутренними и внешними факторами выражается в том, что субъекту экономики требуется сохранение ликвидности и платежеспособности (как внешнего фактора для поставщиков, банков) и рентабельности для покрытия внутренних потребностей (прирост собственного капитала, дивиденды). В системе внешних факторов должен преобладать заряд положительного воздействия для сохранения финансовой устойчивости субъекта экономики, так как это залог устойчивости процесса реализации экономической политики государства.

В настоящее время в России множество внешних факторов, которые решающим образом влияют на общеэкономиче-

ФИНАНСЫ РЕГИОНОВ

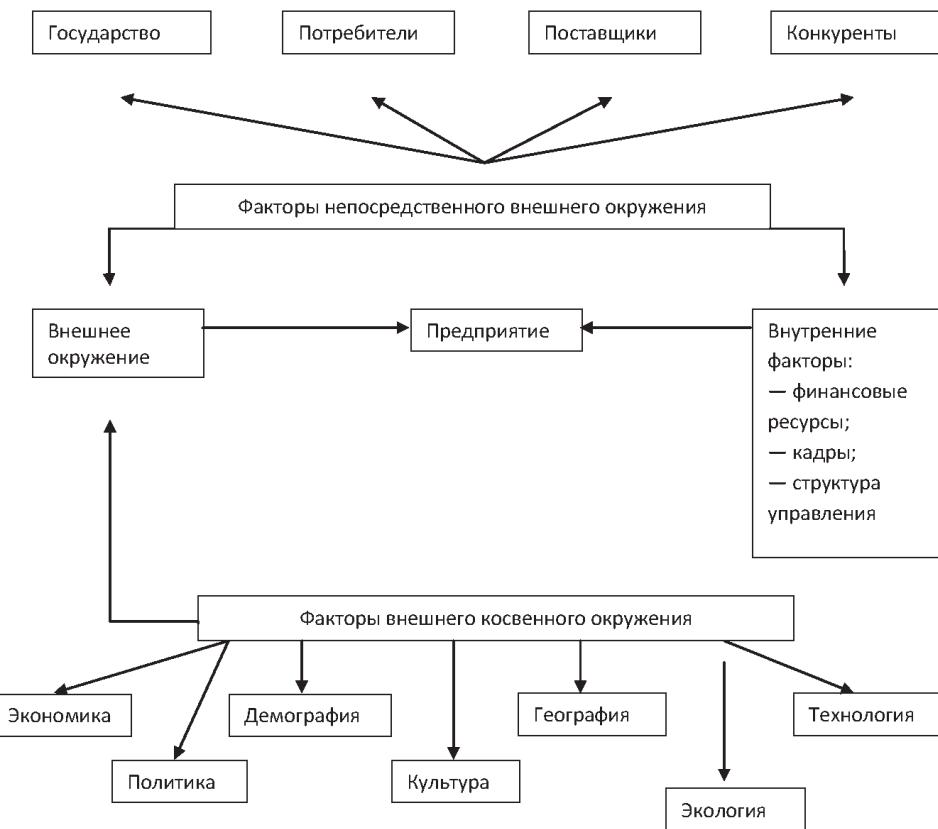


Рис. 1. Внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на деятельность субъекта экономики

ские показатели и финансовую устойчивость других субъектов экономики. Это естественные монополии: электро- и теплоэнергетика, транспорт, включая железнодорожный, нефтегазовые отрасли и др. Архиважным является электроэнергетика, роль которой постепенно растет. Ни один хозяйствующий субъект не может обойтись без электроэнергии, начиная от удовлетворения бытовых услуг, завершая производственно-технологиче-

скими циклами. Причем энергетика участвует в производстве продукции и услуг, транспортировке, реализации, в запуске другого производственного, технологического и бытового процесса. Следовательно, электроэнергетика является ценообразующим элементом, который мультипликативно влияет на финансовые и общеэкономические показатели работы, а также финансовую устойчивость хозяйствующих субъектов.

ФИНАНСОВЫЕ ДОЛГИ И РИСКИ

Гореликов К.А.

О влиянии финансовых пузырей на глобальный долговой рынок

Раскрывается в современных формах мощный импульс процесса замещения старых долгов на новые, прямым следствием которого стало ускорение роста глобальной задолженности в мировой финансовой системе. Автор полагает, что в отсутствие объективной меры стоимости, например, золотого стандарта, это усиливает рискованность самой финансовой системы, а ее стабильность во все большей мере покоятся лишь на доверии инвесторов к институтам и инструментам финансового рынка.

Ключевые слова: *кризис, долг, финансовый пузырь, финансовые продукты, эмиссия, избыточная ликвидность, гиперинфляция, перлокация.*

Мацкуляк Д.И.

О содержании финансовых рисков

Предпринята попытка рассмотрения содержания финансовых рисков, особенно в отечественных условиях, специфики их проявления, а также важных направлений управления данным процессом. Особое внимание уделяется банковским рискам, характеру их учета в современной экономике, расчетам различных обязательных нормативов деятельности кредитных организаций.

Ключевые слова: *risk, финансовый risk, банк, банковский risk, кредитный risk, заемщик, кризис, норматив, платежный баланс.*

Рассмотрим, прежде всего, рост глобальной задолженности в зависимости от накопления ликвидности, которое при определенных условиях приводит к перерождению и краху системы. Выбор глобального рынка, как основного объекта анализа, определяется общемировым характером кредитного кризиса, который затрагивает, хотя и в различной степени, многие регионы и сегменты финансового рынка. Используемые в модели константы перколации применимы к системам большой (теоретически — бесконечной) размерности, а этим требованиям удовлетворяет именно глобальный рынок.

Гореликов К.А.

Риски в финансовой практике — это вероятные потери ликвидности и доходов финансовых структур при наступлении непредвиденных событий. Они в значительной степени связаны с платежеспособностью финансовых институтов. В деятельности последних существует большое количество рисков. Они отличаются друг от друга местом и временем возникновения, разнообразием внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, и методами измерения. Во избежание банкротства, для достижения и сохранения устойчивого положения на рынке финансовых услуг, финансовым институтам необходимо искать и применять эффективные методы и инструменты управления рисками.

Мацкуляк Д.И.

О ВЛИЯНИИ ФИНАНСОВЫХ ПУЗЫРЕЙ НА ГЛОБАЛЬНЫЙ ДОЛГОВОЙ РЫНОК

**Гореликов К.А., заведующий кафедрой антикризисного
управления Московского финансово-
промышленного университета, кандидат
экономических наук**

Рассмотрим, прежде всего, рост глобальной задолженности в зависимости от накопления ликвидности, которое при определенных условиях приводит к перерождению и краху системы. Выбор глобального рынка, как основного объекта анализа, определяется общемировым характером кредитного кризиса, который затрагивает, хотя и в различной степени, многие регионы и сегменты финансового рынка. Используемые в модели константы перколации применимы к системам большой (теоретически — бесконечной) размерности, а этим требованиям удовлетворяет именно глобальный рынок.

В нормальных условиях стоимость долга является функцией денег, а погашение долговых обязательств обеспечивается координацией поведения основных участников рынка: эмитентов долгов, включая правительства разных стран, покупателей долга (частных инвесторов) и эмитентов ликвидности — центральные банки. Для логнормального распределения доходности долга можно найти оптимальный размер эмиссии денежной

базы, обеспечивающий полное погашение номинала долга. Долговой дефолт в этом режиме происходит лишь из-за недостаточной эмиссии денег.

Избыточная ликвидность, нарушая связи между деньгами и долгами, провоцирует перестройку микроорганизации финансового рынка, где появляются расступающие кластеры покупателей долга. Гетерогенный рынок продавцов и покупателей превращается в гомогенный рынок покупателей долга. Запускается механизм, переключающий совокупный спрос с денег на долги и обеспечивающий ускоренный, в сравнении с объемами глобальной ликвидности, рост стоимости заемствований.

Режим «избыточной ликвидности» усиливает положительные обратные связи во взаимодействии инвесторов, особенно по мере приближения объема ликвидности к своему критическому значению. Перестройка микроорганизации финансового рынка приводит к появлению перколационного кластера покупателей долга, имеющего фрактальную размер-

ФИНАНСОВЫЕ ДОЛГИ И РИСКИ

ность. Доминирование покупателей генерирует неограниченно большие объемы заимствований, что окончательно разрушает связи между ликвидностью и долгами. Поскольку конечные объемы ликвидности не могут монетизировать бесконечные размеры задолженности, происходит вырождение рынка денег и долгов. Перколяция предопределяет массовую смену инвесторами длинной позиции на короткую, а следовательно, предвосхищает наступление кризиса для закритических значений ликвидности.

Использование модели перколации для ячеистых сетей (2D site lattice) дает возможность простыми средствами исследовать механизмы лавинообразного нарастания задолженности и вычислить некоторые параметры этого процесса. После краткой характеристики модели перейдем к ее изложению по существу.

Перестройка глобального рынка и финансовый пузырь. Объем ликвидности, обеспечивающий полное погашение долга, является «наилучшим» для системы. Избыточная ликвидность влечет качественные изменения финансовых рынков. Когда центральные банки накачивают в экономику «деньги повышенной мощности», которые мультиплицируются в избыточные объемы, то свойства ликвидности меняются. С интуитивной точки зрения, в нормальных условиях денежная масса беспрепятственно, быстро и без издержек конвертируется в любые полезности: товары, ресурсы или активы. Если же ликвидность избыточна, то такая конвертация осуществляется медленнее, с дополнительными трудностями, ограничениями и издержками. Когда от денег трудно избавиться, то растет «вязкость» ликвидности, подобно загустению смазки в механизме экономического обмена. «Вязкость» рынка в таком понимании идентична снижению покупательной способности денег — явлению,

достаточно хорошо изученному в аспекте «высокой» инфляции и гиперинфляции. Отличие современной экономики состоит, однако, в том, что избыточная глобальная ликвидность не трансформируется в рост товарных цен.

В теории систем повышение «вязкости» среди моделируется через редукцию дифференциального уравнения второго порядка, которое определяет поведение исходной системы, к уравнению первого порядка. В общем виде такое уравнение для ликвидности s :

$$\frac{df}{ds} = f(s_t) \quad (1)$$

представляет перманентный рост стоимости долга $f(s)$, или *финансовый пузырь*, который раздувается под воздействием расширения объемов ликвидности. Для «нормального» финансового рынка номинал долга (*face value*) естественно полагать фиксированным, однако в условиях избыточной ликвидности это не так.

Уравнение (1) имеет положительный действительный корень, следовательно, рост стоимости новых заимствований происходит при расширяющихся объемах ликвидности:

$$f(s_t) = f(0)\exp[s_t]. \quad (2)$$

Такая ситуация вполне аналогична простым процессам раздувания финансового пузыря либо гиперинфляции. Отметим, что уравнение (1), связывая скорость роста и уровень стоимости новых заимствований, характеризует процесс погашения долгов посредством новых заимствований.

Например, в начале 2000-х годов в США получили широкое распространение «payment-in-kind notes» — займы, которые позволяют должнику увеличивать номинал долга, если текущий платеж не

О влиянии финансовых пузырей на глобальный долговой рынок

производится. Совершенно анекдотичны, например, «ниндзя займы», то есть займы людям, не имеющим доходов, работы или активов. Они, однако, охотно предоставлялись кредиторами, желающими получить доходы в условиях избыточной ликвидности. Когда отмеченная Д. Рикардо аномалия превращается в норму поведения инвесторов, процесс монетизации долга неизбежно принимает сингулярный характер. История воистину повторяется, но первый раз — как фарс, а второй — как трагедия.

Функция (2) существует на всей положительной полуоси значений ликвидности, то есть перманентный рост долгового пузыря поддерживается неограниченным увеличением объемов денежной массы. Это, однако, не соответствует действительности, поскольку *финансовый пузырь не может раздуваться неопределенно долгий срок*. История финансов изобилует свидетельствами того, как завышение рынком стоимости активов заканчивалось финансовым крахом¹.

Микроструктура рынка долгов.

Случайную динамику рынка можно представить как *двумерную модель перколяции*². Феномен перколяции на финансовом рынке — это появление кластера покупателей долга в размерах, сопоставимых с размерами системы. Когда на рынке начинает доминировать кластер покупателей долга, система становится самоподобной, а ее размерность — фрактальной. Исследование кредитного пузыря в модели сводится к определению точки, где происходят необратимые качественные изменения структуры рынка (перколяция системы), за которыми неизбежно следует собственно кризис ликвидности.

В модели изменение объемов ликвидности влияет на поведение инвесторов, принимающих решения независимо, но образующих кластеры однотипного поведения, например, кластеры покупателей долга. Различные состояния рынка предстают как стохастическая последовательность конфигураций (числа, размеров и локализации кластеров) на заданной сети ячеек, где ячейка отождествляется с действиями некоторого инвестора. Отрезок значений ликвидности $[s^*, \hat{s}]$ удобно нормализовать, например, как

$$p = \frac{s - s^*}{\hat{s} - s^*}; \quad 0 \leq p \leq 1, \quad (3)$$

где: s^* — объем ликвидности, обеспечивающий полное погашение долга, а константа характеристического масштаба определяет объем ликвидности в условиях абсолютного доминирования кластера покупателей долга. Параметр p положителен, равен нулю и единице на концах отрезка, следовательно, может интерпретироваться как априорная вероятность, значение которой определяет некоторое случайное состояние финансового рынка.

Для каждого уровня априорной вероятности p на сети линейного размера $L(L \times L = N)$ последовательно рассматриваются ячейки f_i , $i \in N$, которые случайным образом, независимо друг от друга, находятся в одном из двух состояний:

$$f = \begin{cases} +1, & p_i < p \\ 0, & p_i \geq p \end{cases}. \quad (4)$$

Если ячейка находится в состоянии (+1), то инвестор f_i занимает длинную по-

¹ См.: Kindleberger C.P. Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises. N. Y.: J. Wiley, 2000.

² 2D percolation model. Sornette D., 2003. См.: Sornette D. Critical market crashes // Physics Reports. 2003. No 1. Vol. 3. S. 78.

ФИНАНСОВЫЕ ДОЛГИ И РИСКИ

зицию, то есть входит в некоторый кластер покупателей долга. Длинная позиция инвестора может объясняться либо его преференциями в условиях избыточной ликвидности, либо наличием недооцененного актива. Если ячейка принимает состояние (0), то ассоциированный с ней инвестор покупает и продает долги, не демонстрируя явно выраженных предпочтений, следовательно, в кластер не входит. Последовательный перебор значений априорной вероятности диктует случайные комбинации значений ячеек сети и формирование различных кластеров. Таким образом, каждый инвестор принимает решение о приобретении долга независимо от другого, но совокупности покупателей долга образуют кластеры.

После проведения экспериментальных расчетов было определено, что для небольших в сравнении с критическим объемом ликвидности, $s < s_c$, рынок функционирует «нормально». Это означает, что число продавцов и покупателей активов, а также объемы их трансакций различаются незначительно, поведение же инвесторов имеет относительно низкую когерентность. Как правило, «нормальный» рынок — «глубокий» и «широкий», на котором размеры кластеров покупателей долга сравнительно малы.

Увеличение ликвидности усиливает когерентность поведения участников рынка, поскольку большая масса денег способствует росту числа покупателей долга. Рост объемов ликвидности влечет за собой увеличение числа и среднего размера кластеров покупателей долга. Общее число продавцов долга по-прежнему примерно равно числу покупателей, но последние организованы в единый кластер, который имеет максимальную размерность, сопоставимую с размерами всего рынка. Это характеризует явление *перколации системы*, которое знаменует-

ет необратимое изменение рынка, ведущее к неизбежному кризису.

Перколация, которая происходит в критической точке, $s \approx s_c$, означает появление на рынке кластера покупателей долга, размер которого сопоставим с размерами системы. Перколация финансового рынка означает радикальное изменение его свойств, поскольку на рынке начинают доминировать когерентные действия покупателей долга (инстинкт толпы).

Конфигурация рынка долгов для объемов ликвидности, превышающих критический уровень, $s > s_c$. В этом состоянии когерентность поведения инвесторов настолько велика, что практически все становятся покупателями долга. Однако все постоянно и неопределенно долго покупать не могут. Осознание этого факта приводит к массовой смене позиций участниками рынка с длинной на короткую, что приводит к дефициту ликвидности. Рынок покупателей на «закритической» стадии, когда финансовый пузырь лопается, превращается в рынок продавцов, означающий наступление кризиса ликвидности.

Обратные связи и сингулярность финансового рынка. Экономическая интерпретация изменений микроструктуры финансового рынка вполне соответствует характеристике, данной Дж. М. Кейнсом процессам «спекуляции» и «предприимчивости» инвесторов. В «Общей теории занятости, процента и денег» под термином «спекуляция» он понимал аспект поведения инвесторов, который заключается в предвидении действий других участников рынка. С другой стороны, инвесторы заняты постоянным поиском активов, имеющих наивысшую стоимость для владельца или максимальную доходность для покупателей. Этот аспект поведения инвесторов Дж. Кейнс характеризовал термином «предприимчивость».

О влиянии финансовых пузырей на глобальный долговой рынок

Спекуляция и предприимчивость на финансовом рынке — сопряженные понятия, поскольку изменение цен активов ко-герентно формированию кластеров покупателей долга. В контексте определений Кейнса накопление избыточной ликвидности — основной импульс формирования кластеров покупателей долга, что увеличивает спрос на долги и вызывает рост их стоимости.

Перестройка микроорганизации рынка, ведущая к перколации, позволяет составить уравнение «спекуляции», которое характеризует динамику среднего размера кластеров $\langle f \rangle$ покупателей долга. По мере приближения эмиссии ликвидности к критическому уровню размеры конечных кластеров увеличиваются. С учетом этого, дифференцируя равенство (4) по переменной ликвидности, получаем нелинейное уравнение для среднего размера кластеров:

$$\frac{d\langle f \rangle}{ds} = \langle f \rangle^{\frac{\gamma+1}{\gamma}}, \quad (5)$$

где γ — критическая экспонента перколации. В ходе формирования кластеров покупателей долга изменяется стоимость новых заимствований: чем больше покупателей и чем согласованнее их действия, тем выше спрос на активы, следовательно, выше их стоимость. Динамика стоимости новых заимствований не является линейным процессом, поскольку избыточность ликвидности влечет качественные изменения микроструктуры рынка. Пожалуй, самая простая модель нелинейности — дифференциальное уравнение «предприимчивости», по сути, совпадающее с уравнением (5):

$$\frac{df}{ds} = f^a(s); a; \quad (6)$$

где параметр $a = \gamma^{-1}(1 + \gamma)$ характеризует меру влияния стоимости новых долгов на скорость их роста. Поскольку процессы формирования кластеров покупателей долга и возрастания стоимости новых заимствований взаимосвязаны, то можно утверждать, что соответствующие параметры в правых частях уравнений (5) и (6) равны. Для известного γ это дает $a = 1,42$.

Нелинейное уравнение (6), как известно, редуцируется к линейному уравнению, что позволяет вычислить критический объем эмиссии ликвидности:

$$s_c = \frac{1}{n-1} f(0)^{-(a-1)}, \quad (7)$$

и стоимость нового долга:

$$f(s) = f(0) \left[1 - \frac{s}{s_c} \right]^{-\frac{1}{a-1}}. \quad (8)$$

В критической точке s_c , как следует из (8), стоимость новых долгов становится сопоставимой с размерами всего долга, что может иметь место лишь для бесконечно высоких объемов заимствований. Однако бесконечно высокие объемы заимствований не могут быть надежно обеспечены активами, а деньги в таких условиях теряют свою ценность. Это эквивалентно коллапсу финансовой системы. Конечные размеры всех реально существующих систем лишь маскируют этот феномен.

О СОДЕРЖАНИИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

**Мацкуляк Д.И., генеральный директор ООО «Юкон Лайн»
(г. Москва), кандидат экономических наук**

Риски в финансовой практике — это вероятные потери ликвидности и доходов финансовых структур при наступлении непредвиденных событий. Они в значительной степени связаны с платежеспособностью финансовых институтов. В деятельности последних существует большое количество рисков. Они отличаются друг от друга местом и временем возникновения, разнообразием внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, и методами измерения. Во избежание банкротства, для достижения и сохранения устойчивого положения на рынке финансовых услуг, финансовым институтам необходимо искать и применять эффективные методы и инструменты управления рисками.

Специфика экономического содержания риска связана с тем, что риск, в процессе достижения финансового выигрыша, отождествляется с возможными потерями, вызванными реализацией выбранного финансового, организационного или технического решения, возможными неблагоприятными воздействиями окружающей или внутренней среды. Следовательно, для того чтобы формировать пассивы путем заимствования, например, банки — как одно из звеньев финансовых институтов — должны обла-

дать высокой степенью надежности и общественным доверием. Общество же, в свою очередь, склонно доверять своим временно свободные денежные средства тем финансовым посредникам, которые демонстрируют стабильные финансовые результаты и минимальные потери. Следовательно, для банка риск представляет собой вероятность потерь. Он тесно связан с нестабильностью банковского дохода.

Наиболее типичными элементами, определяющими классификацию банковских рисков, являются: вид коммерческого банка, сфера возникновения банковского риска, состав клиентов, метод расчета риска, уровень банковского риска, распределение рисков во времени, характер учета риска, возможность и средства управления банковскими рисками.

Специфика классификации банковских рисков выдвигает определенные требования для формирования эффективного механизма управления ими.

Риски и их уровни во многом определяются типом банка. В наше время принято говорить о различных типах коммерческих банков, которые условно можно сгруппировать в следующие три: специализированные, отраслевые и универсальные. Понятно, что набор и уровни

О содержании финансовых рисков

рисков для каждой из данных групп банков будут разными. В специализированном, например, инновационном банке, преобладают повышенные риски, связанные с кредитованием рискованных инновационных процессов, получение значимого эффекта от которых, в первый период их осуществления затруднено. Отсюда потребность в особых методах регулирования банковских рисков. Широко может практиковаться, в частности, получение гарантий от государства, применение залогового права на недвижимость и т.п.

В отраслевом банке важно рассчитывать размер среднеотраслевого риска. Универсальные банки вынуждены учитывать в своей деятельности различные виды банковских рисков. В данной связи целесообразно выработать оптимальный набор видов рисков и учитывать их средневзвешенный общий уровень.

В зависимости от сферы и условий возникновения, банковские риски классифицируются на: риск стран, риск финансовой надежности банка (риски недостаточности капитала, несбалансированной ликвидности, недостаточности обязательных резервов) и др.

В отмеченном смысле банковские риски подразделяются на *внешние* и *внутренние*. К первым относятся риски, непосредственно не связанные с функционированием банка или конкретного клиента. Имеются в виду политические, социальные, экономические, географические и другие ситуации и соответственно вызванные ими потери банка и его клиентов. Так, к экономическим внешним банковским рискам, не связанным непосредственно с деятельностью банка, принято относить:

- неустойчивость валютных курсов,
- инфляцию,
- неплатежеспособность или банкротство клиентов,

- отказ от платежей и неуплату долга в установленный срок,
- изменение цены товара клиента после заключения контракта,
- ошибки в документах или оплате товаров,
- злоупотребление клиентов или хищение ими валютных средств,
- выплату по поддельным банкнотам, чекам и др.

Вторые — *внутренние* — риски делятся на возникающие, во-первых, в основной и, во-вторых, вспомогательной деятельности банка. Риски в основной деятельности представляют самую распространенную группу видов: кредитный, процентный, валютный, по факторинговым и лизинговым операциям, Риск по расчетным операциям банка и операциями с ценными бумагами. *Риски во вспомогательной деятельности* банка включают: риски банковских злоупотреблений, по балансовым операциям, утраты позиции банка на рынке, потери репутации банка, состава его клиентов, снижения банковского рейтинга и т.д. Они отличаются от рисков по основной деятельности банка тем, что зачастую имеют лишь условную, косвенную оценку и выражаются в упущененной выгоде

Уровнями рисков во многом определяется *состав клиентов* банка. Так, крупный заемщик подвержен меньшей зависимости от случайностей рыночной экономики, чем мелкий. В то же время крупные кредиты, выданные одному заемщику или группе заемщиков-партнеров, могут служить причиной банковских банкротств. При этом одним из методов регулирования риска от предоставления крупных кредитов служит ограничение его размера 10–15% уставного капитала банка. Большое значение имеет и правильный выбор предпочтительных клиентов банка. Обычно к последним отно-

ФИНАНСОВЫЕ ДОЛГИ И РИСКИ

сятся предприятия, обладающие высокой степенью финансовой устойчивости и имеющие хорошие показатели ликвидности и платежеспособности, достаточный уровень доходности, и хорошо обеспеченные собственными средствами.

В зависимости от методов расчета различают комплексные и частные риски. Первые включает оценку и прогнозирование величины риска банка при соблюдении экономических нормативов банковской ликвидности. Вторые основываются на создании шкалы коэффициентов риска или его взвешивания по отдельной банковской операции или группе.

В странах с развитой рыночной экономикой применяется группировка обязательств по шкале рисков (табл. 1).

Степень банковского риска определяется полным, умеренным и низким риском в зависимости от расположения по шкале рисков. Она характеризуется вероятностью событий, ведущих к потере банком средств по данной операции и выражается в процентах или определенных коэффициентах. Специфика нахождения степени банковского риска проявляется в его индивидуальной величине. Часто она определяется субъективной позицией конкретного банка. Регламентация степени банковского риска по каждой операции должна носить гибкий характер.

Многие операции банка подвержены текущему, прошлому, а иногда — и будущему рискам. Текущему риску подвергаются операции по выдаче гарантий, акцепта переводных векселей, документарные аккредитивные операции, продажа активов с правом регресса и пр. Но сама возможность оплаты гарантии через определенное время, погашение векселей, осуществление аккредитива за счет банковского кредита подвергают эти операции и будущему риску. При наступлении срока оплаты гарантии, если банк не учел вероятность этих потерь, он несет и прошлый риск, т.е. тот, который банк принял на себя непосредственно при выдаче гарантий. Распределение риска во времени играет важную роль для прогнозирования предстоящих потерь. При учете этого фактора можно избежать наложения прошлых рисков и ошибок на будущую деятельность банка.

По характеру учета риски банков проявляются как риски по балансовым и забалансовым операциям. Кредитный риск, часто возникающий по балансовым операциям, распространяется и на забалансовые операции, например, при банкротстве предприятия. При этом важно правильно учесть степень возможных потерь от одной и той же деятельности, проходящей одновременно как по балансовым, так и по забалансовым счетам. Так, оценку степени риска операции по

Таблица 1
Группировка обязательств по шкале рисков

Группировка обязательств	Шкала рисков
Операции с государственными ценными бумагами	0
Краткосрочные межбанковские депозиты	1
Остатки средств на корреспондентских счетах	1
Остальные операции	2

валютным опционам нужно производить исходя не лишь из валютного, но и рыночного риска, связанного операциями с ценными бумагами, а также рисков по отдельным забалансовым операциям — с казначейскими обязательствами, евродепозитами, биржевыми индексами и т.п.

Вложению капитала, как известно, сопутствует выбор вариантов и оценка степени риска. Вот почему следует количественно определить величины финансовых рисков при альтернативных вариантах и сравнить их. Финансовый риск, как и любой другой, определяется математически выраженной вероятностью наступления потерь, которая опирается на статистические сведения и рассчитывается с достаточно высокой точностью. Чтобы количественно установить величину финансового риска, нужно знать возможные последствия каждого действия (операции) и вероятность его последствий. Применительно к экономическим задачам методы теории вероятностей сводятся к определению значений вероятности наступления событий и выбору из возможных событий наиболее предпочтительного, исходя из максимальной величины математического ожидания. Другими словами, математическое ожидание конкретного события равно абсолютной величине данного события, скорректированной на вероятность его наступления.

В предлагаемой классификации (табл. 2) главным критерием является способность банка контролировать факторы возникновения, группы и классы рисков. В различных группах определены системные (внешние) и индивидуальные (внутренние) риски. Одновременно в зависимости от сферы возникновения определены четыре класса рисков.

В подходе к определению риска кредитования заемщика существуют различные варианты. Ряд банков считает, что

достаточно определить класс кредитоспособности для каждого клиента.

Можно выделить следующие виды кредитного риска:

1. Риск злоупотреблений — одна из наиболее распространенных причин безнадежной задолженности банкам. Речь идет о выдаче руководством и высшими служащими «дружеских» кредитов родственникам, друзьям, деловым партнерам без должного обеспечения и обследования финансового положения заемщика. В таком случае банк может сколько угодно афишировать свои «безупречные» принципы кредитования, описывать службы, занимающиеся оценкой кредитных рисков и принимающие решение о предоставлении кредита или отказе в нем, но пока коммерческие банки (особенно отечественные) не решат проблему злоупотреблений, их кредитный риск будет оставаться весьма значительным;

2. Риск неплатежа по внутренним займам связан с трудностью учета различных факторов, влияющих на платежеспособность заемщика. Такими факторами могут быть: неспособность должника создать адекватный будущий денежный поток в связи с изменениями в деловом, экономическом и/или политическом окружении, в котором оперирует заемщик; подорванная его деловая репутация; неуверенность в будущей стоимости и качестве кредитного обеспечения и др. Основное средство борьбы с неплатежами такого рода — диверсификация портфеля банковских ссуд, ведущая к рассредоточению риска;

3. Риск неплатежа по иностранным кредитам связан с задержкой платежей по кредитам заемщикам из других стран.

Зависимость риска от величины кредита характеризуется тем, что рассмотренные риски, с одной стороны, направлены на ограничение выдачи банка-

ФИНАНСОВЫЕ ДОЛГИ И РИСКИ

Таблица 2
Классификация банковских рисков

Группа	Класс риска	Категория риска
Внешние риски	Риски операционной среды	<ul style="list-style-type: none">• Нормативно-правовые риски• Риски конкуренции• Экономические риски• Страновой риск
Внутренние риски	Риски управления	<ul style="list-style-type: none">• Риск мошенничества• Риск неэффективности организации• Риск неспособности руководства банка принимать твердые целесообразные решения• Риск того, что банковская система вознаграждений не обеспечивает соответствующего стимула
	Риски поставки финансовых услуг	<ul style="list-style-type: none">• Технологический риск• Операционный риск• Риск внедрения новых финансовых инструментов• Стратегический риск
	Финансовые риски	<ul style="list-style-type: none">• Риск процентной ставки• Кредитный риск• Риск ликвидности• Забалансовый риск• Валютный риск• Риск использования заемного капитала

ми крупных кредитов, а с другой — на регламентацию возможных потерь банка, связанных с конкретным заемщиком. Представляется, что эти нормы носят временный характер. Они не учитывают спектра внешних факторов, которые влияют на конкретного клиента, а также тенденции, углубляющие развитие внутренних рисков коммерческой деятельности заемщика банка. Учет указанных факторов, видимо, потребует выработки методологического подхода к организации кредитных отношений банка с отдельным заемщиком, учитывая зависимость вложений банка от коммерческих, политических, рыночных и прочих рисков в деятельности клиента в условиях экономического кризиса.

К факторам, повышающим кредитный риск, принято относить:

- значительный объем сумм, выданных узкому кругу заемщиков или отраслей, т.е. концентрацию кредитной деятельности банка в какой-либо сфере, чувствительной к изменениям в экономике;
- большой удельный вес кредитов и других банковских контрактов, приходящихся на клиентов, испытывающих финансовые трудности;
- концентрацию деятельности банка в новые, нетрадиционные сферы;
- внесение частых или существенных изменений в политику банка по предоставлению кредитов;

О содержании финансовых рисков

- удельный вес новых и недавно привлеченных клиентов, о которых банк располагает недостаточной информацией;
- предоставление кредитов без наличия необходимой информации и анализа финансового положения клиента;
- неспособность получить соответствующее обеспечение кредита или принятие в качестве такового ценностей, труднореализуемых на рынке или подверженных быстрому обесцениванию;
- значительные суммы, выданные заемщикам, связанным между собой;
- нестабильную экономическую и политическую ситуацию.

В настоящее время для обеспечения экономических условий устойчивого функционирования банковской системы и в целях регулирования (ограничения) принимаемых банками рисков Банком России установлены *обязательные нормативы деятельности банков*¹.

Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (H_1) регулирует риск несостоятельности банка и определяет требования по минимальной величине собственных средств (капитала) банка, необходимых для покрытия кредитного и рыночного рисков. Его определяют как отношение размера собственного капитала банка (K) к сумме его активов, взвешенных по уровню риска, и рассчитывают по формуле:

$$H_1 (\%) = \frac{K}{\sum K_p (A - P_k) + K_{PB} + K_{PC} + PP} \times 100$$

,

где K — собственный капитал банка;

A — i -й актив банка;

K_{PB} — величина кредитного риска по условным обязательствам;

K_R — величина резерва на возможные потери по ссудам или приравненной к ней задолженности;

K_{PC} — величина кредитного риска по срочным сделкам;

PP — величина рыночного риска;

K_p — коэффициент риска i -го актива.

Минимально допустимое числовое значение норматива (H_1) устанавливается в зависимости от размера собственного капитала банка — для отечественных банков, где, как известно, размер собственного капитала должен быть, эквивалентен 5 млн. евро и более, он составляет 10%.

В целях контроля за состоянием ликвидности банка, установлены нормативы мгновенной, текущей, долгосрочной и общей ликвидности. Они ограничивают риски потери банком ликвидности и определяются как отношение между ликвидными активами и пассивами с учетом сроков, сумм и типов активов, пассивов, а также иных факторов. Оценка уровня ликвидности коммерческого банка осуществляется при этом путем сопоставления фактических значений коэффициентов ликвидности конкретного банка с установленными нормативами.

Норматив мгновенной ликвидности (H_2) регулирует риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня и определяет минимальное отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме пассивов банка по счетам до востребования. Норматив мгновенной ликвидности банка (H_2) рассчитывается по формуле:

¹ См.: Федеральные законы «О Центральном банке Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 2003. № 2. С.157; «О банках и банковской деятельности» // Собрание законодательства РФ. 2002. №12. С.1093.

ФИНАНСОВЫЕ ДОЛГИ И РИСКИ

$$H_2 (\%) = \frac{La}{Ov} \times 100,$$

где La — высоколиквидные активы, то есть финансовые активы, которые должны быть получены в течение ближайшего календарного дня, в том числе средства на корреспондентских счетах в Банке России;

Ов — обязательства (пассивы) до востребования, по которым вкладчиком или кредитором может быть предъявлено требование об их незамедлительном погашении. Они определяются как сумма остатков на счетах. Минимально допустимое числовое значение норматива H_2 установлено в размере 15%. Если значение H_2 для коммерческих банков больше 15%, то это значит, что банк способен своевременно совершать платежи по текущим и предстоящим операциям.

Норматив текущей ликвидности (H_3) — это отношение суммы ликвидных активов банка к сумме обязательств банка до востребования и на срок до 30 дней:

$$H_3 (\%) = \frac{Лт}{Овт} \times 100,$$

где Лт — ликвидные активы,

Овт — обязательства до востребования на срок до 30 дней.

Минимально допустимое значение норматива H_3 установлено в размере 50%. Его расчет дает возможность регулировать активные и пассивные операции банков в интересах поддержания нужного уровня ликвидности их балансов. Значения оценочного показателя могут быть использованы в аналитической работе учреждений банковской системы.

Норматив долгосрочной ликвидности банка (H_4) ограничивает риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы и определяет максимально допустимое отношение кредитов, выданных на срок бо-

лее одного года, к собственным средствам банка и пассивам на срок свыше года. Этот норматив (H_4) определяется по формуле:

$$H_4 (\%) = \frac{Крд}{К + ОД} \times 100,$$

где Крд — кредиты, выданные в рублях и иностранной валюте, займы в драгметаллах, выданные кредитной организацией, и депозиты в драгметаллах, размещенные кредитной организацией, с оставшимся до погашения сроком свыше года, а также 50% гарантий и поручительств, выданных банком, со сроком действия свыше года.

Од — обязательства банка по депозитным счетам, полученным кредитам и обращающиеся на рынке долговые обязательства в рублях и иностранной валюте со сроком погашения свыше года. Максимально допустимое значение норматива H_4 установлено в размере 120%. Если фактическое значение показателя систематически превышает нормативно установленное, то банку следует изменить стратегию и тактику в сторону активизации депозитной политики, развития сопутствующих привлечению вкладов банковских услуг в целях расширения своего ресурсного потенциала.

Норматив общей ликвидности (H_5) регулирует общий риск потери банком ликвидности и определяет долю ликвидных активов в общей сумме активов. Норматив H_5 определяется по формуле:

$$H_5 (\%) = \frac{Лат}{А - Ро} \times 100,$$

где А — общая сумма всех активов по балансу банка;

Ро — обязательные резервы банка.

Минимально допустимое значение норматива H_5 установлено в размере 20%.

Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (H_6) определяется в процентах от собственного капитала банка. Расчет норматива H_6 ведется по формуле:

$$H_6 (\%) = \frac{K_{рз}}{K} \times 100,$$

где $K_{рз}$ — совокупная сумма требований банка к заемщику или группе взаимосвязанных заемщиков по кредитам, учтенным векселям, займам, по депозитам в драгоценных металлах и суммы, не взысканные банком депозитов или полученных банком кредитов, гарантий и поручительств, остатков по счетам одного или связанных между собой кредиторов (вкладчиков) и собственного капитала банка.

Существуют также и другие нормативы, позволяющие устанавливать и планировать уровень банковских рисков.

Банки ежемесячно по состоянию на первое число каждого месяца представляют в территориальные учреждения Банка России, осуществляющие надзор за их деятельностью, сведения о расчете обязательных нормативов и их значениях по установленной форме отчетности.

Контроль осуществляется на основании месячных балансов банков, к которым прилагаются справки с расчетами фактических значений обязательных нормативов и расшифровками отдельных балансовых счетов, подписанные руководителем банка и главным бухгалтером.

События последнее четверти века выявили тесную взаимосвязь валютных и банковских кризисов. Только в 90-е годы

прошлого столетия на 28 валютных пришло 52 банковских кризисов, т.е. практически каждый валютный кризис сопровождался почти двумя банковскими. Их тесная взаимосвязь в развивающихся странах и регионах с переходной экономикой в последние годы дала основания исследователям рассматривать их как единый феномен, характеризуя данное явление единым термином — «двойные кризисы».

Насколько точно он отражает суть соответствующих явлений, можно судить лишь на основе основных дефиниций банковских и валютных кризисов. Поэтому прежде всего обратимся к ним.

Одно из определений валютного кризиса принадлежит Дж. Френкелю и А. Розу¹, которые характеризуют его пороговое значение как 25% номинального обесценения национальной валюты, сопровождающегося увеличением темпа обесценения валюты по сравнению со средним уровнем за последние пять лет на 10 процентных пунктов².

Альтернативный подход к определению валютных кризисов базируется на том, что спекулятивная атака на национальную валюту может быть встречена денежными властями ростом учетной процентной ставки и/или продажей золотовалютных резервов. Девальвация национальной валюты (в виде перехода к плавающему валютному курсу или фиксации валютного курса на более низком значении как это имело место в России в конце 2008 — начале 2009 гг.) используется денежными властями как крайняя мера.

Валютные кризисы на развивающихся рынках принято различать как:

¹ См.: Frankel J., Rose A. Currency crises in emerging markets: An empirical treatment // J. of International Finance. 1996. № 41. P. 4.

² Это условие вводится для того, чтобы не рассматривать случаи высокой инфляции, когда национальная валюта обесценивается по отношению к иностранным валютам в номинальном, но не в реальном выражении.

ФИНАНСОВЫЕ ДОЛГИ И РИСКИ

- внешнеэкономические кризисы;
- кризисы ликвидности;
- кризисы, возникшие в результате сдвига в поведении инвесторов (эффект «заражения»);
- кризисы, являющиеся следствием банковских проблем¹.

Этими четырьмя схемами пути формирования валютных кризисов не исчерпываются, поскольку возможны их разнообразные комбинации.

Кризис первого типа обусловлен, как правило, фиксацией номинального курса национальной валюты или ее «грязным плаванием» на уровне, который противоречит другим целям монетарной политики. При расширении денежной массы в данной стране темпами, большими по сравнению с другими странами (особенно торговыми партнерами), привлекательность импорта резко возрастает. Экспорт теряет свои позиции, в результате чего спрос на иностранную валюту возрастает быстрее, чем предложение. Возможности поддержания фиксированного курса в такой ситуации ограничены валютными резервами Центрального банка РФ (согласно экспертам, их, как правило, хватает на несколько месяцев финансирования импорта и на несколько дней финансирования оттока капитала)². Считается также, что способность поддерживать фиксированный валютный курс зависит от сбалансированности экономики, от совместимости экономической политики с другими целями.

Ученые отмечают, что кризис платежного баланса может произойти и без бюджетного дефицита: если ее темпы превышают темпы в странах-партнерах по тор-

говле. Такая ситуация ухудшает платежный баланс (в результате ухудшения «условий торговли»), что рано или поздно приведет к девальвации.

В условиях кризисов второго типа (кризисов ликвидности) может возникнуть валютный кризис, когда установлен плавающий валютный курс и имеется внешнеторговый профицит. М.Ф. Монтес и В.В. Попов определяют такую ситуацию как «кризис внешней (государственной и/или частной) задолженности»³. Финансовая паника в таком случае вызвана чрезмерным ростом внешней государственной и/или частной задолженности, которая превосходит размеры золотовалютных резервов. Государство будет платежеспособным в том смысле, что оно в состоянии обслуживать платежи по долгам за счет будущих экспортных доходов, но его ликвидность временно нарушится. Если инвесторы уверены в надежности заемщиков и стабильности валюты, они будут продолжать финансирование, и ситуация на валютном рынке не претерпит изменений. Однако увеличивающиеся размеры государственного долга могут вызвать сомнения у инвесторов в способности и желании правительства исполнить свои обязательства. Пессимистичные ожидания могут привести к досрочному выводу капиталов, а это повлечет истощение валютных резервов, последующий отказ от выполнения страной своих обязательств по внешнему долгам и/или девальвации валюты.

Эффект «заражения», присущий кризисам третьего типа, выступает одной из наиболее характерных черт недавней волны кризисов, превратившей их в мировой финансовый кризис 2008–2009 гг.

¹ См.: Feldstein M. Economic and Financial Crises in Emerging Market Economies: Overview of Prevention and Management // IMF Working Papers. 2002. № 8837.

² См.: Монтес М.Ф., Попов В.В. «Азиатский вирус» или «голландская болезнь». М.: Дело, 2000. С. 96.

³ См.: Там же. С. 55.

В данном случае финансовый кризис перекидывается из одной страны на другую, при этом государства могут не иметь тесных взаимных экономических связей. Колебания валютного курса возникают в ответ на появление у участников финансовых рынков новой информации или стать следствием сдвигов в поведении инвесторов. Валютные кризисы на мировых рынках могут быть спровоцированы эффектом «заражения» или перестройкой инвесторами из развитых стран своих портфелей активов.

Еще один механизм возникновения кризиса — разновидность модели ликвидности. В соответствии с ним валютный кризис — это результат банковского кризиса. Вкладчики и кредиторы банков, почувствовав неуверенность в способности коммерческих банков и Центрального банка страны обеспечить бесперебойное обслуживание вкладов, могут изъять средства из банков. Вызванная таким образом инфляция стимулирует перевод национальных средств в иностранную валюту, что провоцирует спекулятивную атаку.

Отметим при этом, что перевод средств из национальных банков в иностранные активы без их одновременной валютизации будет препятствовать возникновению валютного кризиса. Следовательно, рост удельного веса иностранных банков в банковской системе может являться стабилизирующим фактором для финансовой системы страны.

В последние годы валютные кризисы, как уже отмечалось, все чаще сопровождаются банковскими. Банки, будучи финансовыми посредниками, значительную часть своих обязательств формируют за счет краткосрочных депозитов и средств до востребования, а активов — за счет

средне- и долгосрочных кредитов корпоративным и частным заемщикам. Такой характер формирования финансовых потоков способствует несостоятельности банка в случае, когда их обязательства превосходят по срочности доступные активы.

Понятие «банковского кризиса» определяется неоднозначно. Принято выделять три их основных типа: несостоятельность одного или нескольких банков, проблемы такого рода, очевидно, не имеют признаков системного кризиса; скрытое нарушение функционирования банковской системы; полномасштабный (системный) банковский кризис. Его открытая форма легко узнаваема. В этом случае, срабатывает классическая схема «набега вкладчиков», изымающих свои средства из банков. Поэтому банки вынуждены либо приостанавливать выдачу наличных средств со счетов клиентов, либо прибегают к иным способам выхода из кризисной ситуации (например, к помощи Центрального банка РФ). Подобные проблемы, как правило, возникают и заканчиваются достаточно быстро¹.

Самая тяжелая ситуация для экономики страны складывается, когда очень высока доля тех банков, которые испытывают серьезные финансовые проблемы, но при этом продолжают функционировать. Эта ситуация достаточно типична для самых разных стран.

Скрытые нарушения функционирования банковской системы могут существовать на протяжении достаточно длительного времени, в условиях слабой системы банковского регулирования и надзора. В результате подобная ситуация может вылиться в полномасштабный экономический кризис, когда вкладчики отказываются нести средства в банки, а

¹ См.: Caprio G., Klingbiel D. Bank insolvency: Bad luck, bad policy or bad banking? // World Bank Conference on Emerging Markets, Washington, USA, Oct. 15–16. 1996. C.5.

ФИНАНСОВЫЕ ДОЛГИ И РИСКИ

кредитные организации приостанавливают кредитование реального сектора.

Вместе с тем разграничение кризисов весьма условно.

Альтернативный способ определения банковского кризиса признает его полномасштабным и системным, если выполняется хотя бы одно из условий:

- доля безнадежных ссуд в общей сумме активов банковского сектора превышает 10%;
- затраты на проведение мер по оздоровлению ситуации в отрасли составили более 2% ВВП;
- результатом проблем в банковском секторе стала национализация значительной доли банков;

- имели место массовые изъятия вкладов из банков («набеги вкладчиков»), использовались меры чрезвычайного характера (замораживание депозитов, объявление длительных «банковских каникул») или вводились в действие механизмы государственного гарантирования депозитов¹.

Таким образом, учитывая многообразие свойств финансовых рисков и значение последних для успешного развития экономики, следует все же признать, что они пока исследованы в отечественных условиях недостаточно. Отсюда важнейшая задача необходимости продолжения их изучения на всех уровнях.

¹ См.: Demirguc-Kunt A., Detragiache E. The determinants of banking crisis in developing and developed countries // IMF Staff Papers. 1998. № 45. P. 90–91.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

Горячева О.П.

Профессиональный скептицизм в оценке систем внутреннего контроля

В статье критически рассматриваются существующие подходы к оценке систем внутреннего контроля, основанные на генезисе его структуры. Особое внимание уделено профессиональному аудиторскому скептицизму.

Ключевые слова: аудит, система внутреннего контроля, трехэлементная модель, модель Coso, профессиональный скептицизм.

Подмогильный И.А.

О контрольно-надзорных функциях уполномоченных органов в естественных монополиях

Предпринята попытка на примере естественных монополий страны показать реализацию уполномоченными органами исполнительной власти возложенных на них контрольно-надзорных функций. В частности, речь при этом идет о прямом государственном регулировании, торгах за франшизу и противодействии ценовой дискриминации со стороны государства, а также о некоторых методах контроля за соответствующими процессами в отечественной экономике.

Ключевые слова: государственное регулирование, государственный контроль, контрольно-надзорные функции, франшиза, естественная монополия, ценовая дискриминация.

Ромазанова В.Т.

Оценка эффективности функционирования организаций социально-культурной сферы

Рассматриваются вопросы оценки эффективности функционирования организаций социально-культурной сферы и предложены направления и формы реализации проектов в данном отечественном секторе экономики.

Ключевые слова: оценка, эффективность, функционирование, организация, социально-культурная сфера, эффект.

Кутаев Ш.К., Тумсоев А.Б.

Методические основы исследования дифференциации сельских территорий региона

В статье актуализируется необходимость выявления региональной дифференциации сельских территорий в целях разработки основных управленческих решений и направлений для ее снижения.

Ключевые слова: регион, дифференциация, развитие, управление.

Магомедов Э.А.

О регулировании социально-экономического развития федеральных округов (на примере СКФО)

Рассматривается государственное регулирование социально-экономического развития Северо-кавказского федерального округа. Рассматриваются его основные показатели и ключевые факторы совершенствования. Предложены также приоритетные направления государственного регулирования его функционирования.

Ключевые слова: федеральные округа, развитие, государственное регулирование, показатели, факторы, приоритеты.

Сейтиев А.С.-С.

О стратегических направлениях развития гостиничного бизнеса Республики Дагестан

Раскрываются состояние и перспективы гостиничного бизнеса Республики Дагестан и пути повышения его конкурентоспособности. Рассматриваются также стратегические направления развития гостиничного бизнеса.

Ключевые слова: стратегия, перспективы, направления, развитие, гостиничный бизнес.

Дремова О.В., Цурелин А.В.

Об издержках в системе государственной (муниципальной) службы

Рассматриваются издержки в системе государственной (муниципальной) службы. Анализируется система поощрений и взысканий, применяемая в ее условиях, а также залоговых стимулов и надзора. Предлагается метод последовательных статистических решений при ранжировании первников на должности государственной (муниципальной) службы и другие прогрессивные подходы, позволяющие применять оптимальное сочетание надзорных и стимулирующих механизмов.

Ключевые слова: издержки, государственная служба, рынок труда, наемный работник, стимулирование, доверитель, агент, тарификация.

Современные аудиторские стандарты предписывают аудиторам проявлять профессиональный скептицизм в своей деятельности. Профессиональное суждение предполагает известную глубину и всестороннее представление специалиста (аудитора) об объекте, предмете и методах исследования.

Горячева О.П.

Контрольно-надзорные функции уполномоченных органов исполнительной власти страны, помимо прочего, предполагают их участие, как известно, в прямом государственном регулировании; торгах за франшизу; и противодействии ценовой дискриминации.

Подмогильный И.А.

Любое предприятие в условиях рынка призвано обеспечивать эффективность своего функционирования, которая выражается отношением полезного результата к затратам на его получение. Эффект, или конечный результат хозяйственной деятельности, характеризуется различными стоимостными и натуральными показателями.

Ромазанова В.Т.

Развитие региона обуславливается характером внутрирегиональной территориальной дифференциацией. Это в свою очередь неизбежно приводит к деинтеграционным тенденциям и, как следствие, разрушению единого экономического пространства региона.

Кутаев Ш.К., Тумсоев А.Б.

Процесс рыночной трансформации в России усугубил диспропорции в экономике, значительно ухудшил социально-экономическое положение многих российских регионов. При этом дифференциация в уровне социально-экономического развития регионов России продолжает усиливаться.

Магомедов Э.А.

В современном гостиничном бизнесе залогом достижения успеха является определение нужд и потребностей целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности клиентов более эффективными, чем у конкурентов, способами. Следовательно, исходной точкой в деятельности гостиничного предприятия является определение его стратегического развития.

Сейтиев А.С.-С.

*Одно из наиболее развивающихся направлений неоинституциональной экономической теории — исследование издержек в связи с фирменным специфическим потенциалом. Поскольку в рамках этой теории фирма определяется как сеть, или сплетение контрактов (*nexus of contracts*), частные подсистемы, органы государственной (муниципальной) службы, образованные сплетением контрактов государственных (муниципальных) служащих, также можно трактовать как определенный вид фирмы пусть даже несколько специфического характера.*

Дремова О.В., Цурелин А.В.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СКЕПТИЦИЗМ В ОЦЕНКЕ СИСТЕМ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

**Горячева О. П., кандидат экономических наук, доцент кафедры
бухгалтерского учета Красноярского
государственного торгово-экономического
института**

Современные аудиторские стандарты предписывают аудиторам проявлять профессиональный скептицизм в своей деятельности. Профессиональное суждение предполагает известную глубину и всестороннее представление специалиста (аудитора) об объекте, предмете и методах исследования. С точки зрения диалектики, вопросы оценки систем внутреннего контроля (СВК) всегда были дискуссионными. Тем не менее, на настоящем этапе развития экономической мысли явно прослеживается тенденция простого заимствования стандартных приемов такой оценки, сформулированных зарубежными институтами. В этой связи представляется целесообразным проверка гипотезы об эффективной применимости международных концепций в Российской практике экономического контроля.

Стандартно в процессе аудита необходимо изучить деятельность аудируемого лица и среду, в которой она осуществляется, включая систему внутреннего контроля. СВК подлежит оценке в объеме, достаточном для выявления и оценки

рисков существенного искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности, а также достаточном для планирования и выполнения дальнейших аудиторских процедур.

Ключевой вопрос оценки СВК состоит в целях, ради которых такая оценка проводится. Таких целей существует две. Во-первых, оценка СВК необходима для понимания уровня самоконтроля в интересах внешних пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности при проведении внешнего аудита. Во-вторых, оценка СВК для целей ее постоянного совершенствования с тем, чтобы обеспечить контрольной информацией оперативное управление на уровне самого экономического субъекта в интересах собственников.

Базовая концепция структуры СВК воспринята из трудов основоположника американского тестового аудита Р. Монтомери.

Аксиомой философии аудита является тезис о том, что объективность отчетных данных прямо пропорциональна эффективности внутреннего контроля. Ме-

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

тодология аудита исходит из предпосылки существования у экономического субъекта СВК или каких-либо ее элементов.

Оценка эффективности СВК необходима для определения объема работы аудитора и оценки аудиторского риска.

Предполагается, что проведение тестов на эффективность СВК характеризует уровень самоконтроля компании в отношении правил ведения бухгалтерского учета и формирования финансовой отчетности. Если результаты тестирования демонстрировали приемлемый для аудита уровень самоконтроля, то последующая детальная проверка могла проводиться выборочно. Выборочные исследования существенно сокращали объем аудиторской работы и как следствие его стоимость. При этом возможная погрешность в выводах аудитора характеризовалась аудиторским риском, который на более позднем этапе развития аудита подлежал страхованию профессиональной ответственности.

В результате при оценке СВК для целей внешнего аудита были определены направления исследования, которые стали именоваться элементами СВК и метод исследования — тестирование.

Таким образом, во внешнем аудите под элементами СВК понимаются фактические направления исследования административного и бухгалтерского контроля. Поскольку контроль является как самостоятельной, так и сопряженной с управленческими компетенциями функцией менеджмента, то первоначальная структура содержала три элемента: контрольную среду (функция администрации), учетную систему (функция учета) и процедуры контроля (смешанная функция администрации и учета).

Рассмотренная классическая концепция 3-х СВК проста и представляется

вполне обоснованной. Она была закреплена в федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности в России и совсем недавно еще активно пропагандировалась отечественными специалистами, в т.ч. при исследованиях в области развития корпоративного контроля.

Тем не менее, для целей обеспечения эффективного оперативного управления в интересах собственников данная модель не выдерживала критики. Прежде всего, в силу ограниченности элементов (в т.ч. в силу противоречий учетной концепции в РСБУ и МСФО) и методов исследований¹. В этой связи вопросы структурирования СВК всегда были дискуссионными.

Развитие кризиса корпораций на рубеже прошлого и нынешнего веков определило новый эволюционный виток в развитии СВК.

В 2002 г. издается известный закон Сарбейнса-Оксли, предписывавший публичным компаниям ужесточить внутренний контроль и обеспечить «прозрачность» экономической информации. В то же время крупные инвесторы и банки, заинтересованные в сохранении собственных бизнес-позиций разрабатывают новые требования к своим клиентам. Так, в частности, Всемирным советом союза кредиторов разработаны критерии эффективности внутреннего контроля, содержащие 20 элементов. В этот же период времени создается национальная комиссия по борьбе с недостоверной финансовой отчетностью — комитет поддержки организаций на средства пяти профессиональных саморегулируемых организаций: Американского института публичной отчетности AICPA; Американской ассоциации по учету и отчетности; Международного института финансовых рисков IFCI; Института внутренних ауди-

¹ См. более подробно: Горячева О.П. Внутренний аудит. М.: Экономическое образование, 2010.

Профессиональный скептицизм в оценке систем внутреннего контроля

торов; Института специалистов управленческого учета. Именно COSO определена новая концептуальная модель структуры СВК.

COSO определяет внутренний контроль как действия, осуществляемые правлением юридического лица, его руководством и другим персоналом, разработанные в целях обеспечения разумной гарантии достижения целей компании в следующих категориях: эффективность и продуктивность действий; надежность финансовой отчетности; согласие с применимыми законами и инструкциями. Ключевым фактором применения этой модели является управление, ориентированное на риск. Модель системы внутреннего контроля COSO содержит пять элементов, необходимых для поддержания миссии юридического лица, стратегий и связанных деловых целей: контрольная среда, оценка риска, контрольные действия, информация и коммуникации, контроль.

Теоретически модель COSO не только не противоречит трехэлементной системе, но и обладает серьезным преимуществом, поскольку детализирует области проверки и исследует операционные риски организации, что делает ее ценной не только для внешнего аудита, но и для развития корпоративного контроля.

В результате модель COSO стала основой международных и отечественных стандартов аудита. Генезис постулатов последних приведен в табл.1.

Современный стандарт не только расширил структуру СВК, но и некоторым образом изменил процедурный подход к ее оценке.

Несомненно, что для отечественных публичных компаний, для которых отчетность о СВК по стандартам COSO является обязательной при листинге, данная модель является актуальной. Миссия формирования такого отчета возлагает-

ся на службу внутреннего контроля (или аудита).

При этом стандарты внешнего аудита предполагают обязанность аудитора информировать менеджмент и представителей собственников о выявленных им существенных недостатках в организации и применении СВК.

Таким образом, СВК по модели COSO согласуется в стандартных подходах внешнего и внутреннего аудита.

Однако здесь стоит отметить, что п. 41 ФПСАД № 8 определяет: «разделение системы внутреннего контроля на 5 элементов предоставляет аудиторам удобный подход для анализа того, каким образом различные элементы системы внутреннего контроля аудируемого лица могут влиять на аudit. Такой подход не обязательно отражает то, каким образом аудируемое лицо организовало и применяет систему внутреннего контроля». Поэтому строение СВК для целей внутреннего контроля совершенно не определяется по модели COSO, что является довольно широко распространенным заблуждением на практике.

С точки зрения второй обозначенной цели оценки СВК в интересах собственников, уместно говорить о том, что в отечественной науке практически не изучены вопросы ее эффективности для текущего управления.

В 2004–2005 гг. такие исследования проводились на кафедре бухгалтерского учета Красноярского государственного торгово-экономического института. При этом в частности, вопрос влияния метода оценки СВК на эффективность контроля экономических субъектов в рамках вышеуказанных классической концепции (тестирование по 3-элементной модели) и концепции Coso (тестирование по 5-элементной модели).

В результате исследования проверка гипотезы о том, что большая значимость

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

Таблица 1

Генезис стандартов систем внутреннего контроля

Редакция стандарта «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом»	Редакция стандарта «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка риском существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности»
СВК — совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством аудируемого лица в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности	СВК — процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками аудируемого лица, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности аудируемого лица нормативным правовым актам
Структура СВК (по составу элементов)	
система бухгалтерского учета	контрольная среда;
контрольная среда	процесс оценки рисков аудируемым лицом;
контрольные процедуры	информационная система, в том числе связанная с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетности;
	контрольные действия;
	мониторинг средств контроля
Процедуры оценки СВК	
тестирование	запросы в адрес руководства или других сотрудников аудируемого лица; наблюдение и инспектирование; тестирование (в контексте ФСАД 7/2011 «Аудиторские доказательства»)

метода оценки СВК по модели COSO приведет к существенному повышению интенсивности коррекционных мероприятий по результатам тестов не подтвердилась. Исследование статистической связи результатов оценки и критериев эффективности контроля показало ее низкую тесноту: в 97% случаев отмечена

индифферентность данного показателя к результатам тестирования по стандартной модели и в 83% случаев — по модели COSO.

Проведенные интервью с руководством исследуемых компаний показали, что результаты тестирования СВК в большинстве случаев не рассматривают-

ся менеджментом как достойный внимания материал для текущего управления даже при условии объективного выявления и корректировки «узких мест» системы, которые были обнаружены при детальном тестировании средств контроля.

Сопоставив данные исследований с аудиторскими заключениями организаций, установлено, что состояние административного контроля ни в одном случае не являлось основанием к выдаче модифицированного аудиторского заключения. Прежде всего, это связано с отсутствием общепризнанных критериев эффективности контроля и неопределенностью, связанной с его влиянием на бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

В настоящий период двухлетний опыт проведения обзорных проверок СВК по методике, основанной на модифицированном тестировании, разработанном на кафедре бухгалтерского учета Красноярского государственного торгово-экономического института и применяемом в части дипломного проектирования, свидетельствует о том, что до настоящего времени сложившаяся тенденция практически не изменилась.

Основными причинами низкой эффективности практического применения моделей СВК для целей оперативного управления является:

- а) отождествление стандартных элементов СВК с фактическими направлениями оценки как способа исследования;
- б) применение тестирования в качестве базового метода внутреннего контроля, который несет в себе субъективизм и требует модернизации;
- в) наличие ментального отличия систем бухгалтерского учета по РСБУ и по международным стандартам.

Последнее обстоятельство весьма существенно для экономического контроля в целом.

Здесь уместно обозначить исторически сложившиеся научные школы — британо-американскую и российскую, являющиеся культурными носителями различных по содержанию концепций внутреннего контроля. Так, при формулировании видовой структуры внутреннего контроля в британо-американской научной школе как адепта современных стандартов аудита применяется скорее институциональный подход, нежели функциональный. Отсюда возникает скептицизм при простом заимствовании даже общепринятых за рубежом концепций контроля и аудита.

Российская научная школа, сформировавшаяся в основном в условиях плановой экономики, напротив, характеризуется детальным функциональным наполнением. При этом довольно успешно проработаны прикладные методики проведения ревизий в различных аспектах хозяйственно-финансовой жизни экономических субъектов. Очевидно, что разумно использовать накопленный опыт ревизионной работы в развитии современной методологии внутреннего контроля и аудита как его корпоративной формы.

Общим подходом в обеих научных школах является привязка видов внутреннего контроля к соответствующим учетным системам. Поэтому в значительной степени модели СВК зависят от национальных особенностей бухгалтерского учета, являющихся информационной базой профессионального управления.

При этом российские деловые обычаи априори, по сравнению с зарубежными, предполагают гораздо более высокий уровень унификации документального обеспечения управления. А также предполагают системный способ регистрации фактов хозяйственной жизни, их класси-

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

ификации на единые счета бухгалтерского учета и единые показатели финансовой отчетности.

Резюмируя изложенное, можно заключить, что оценка эффективности СВК зависит не только от структуры ее элементов (а вернее направлений исследований), но и от способа получения информации (аудиторских доказательств). Поэтому при модификации тестов есть возможность формировать их в виде реестра ссылок на документированные аудиторские доказательства. Ведь только в

этом случае адекватность оценки, зависящей от числа элементов, возможно, компенсироваться принимаемым риском существенного искажения данных финансовой отчетности. В то же время при реализации целей ее постоянного совершенствования СВК с тем, чтобы обеспечить контрольной информацией оперативное управление на уровне самого экономического субъекта в интересах собственников необходимы исследования, основанные на синтезировании методов аудита и ревизии.

О КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ ФУНКЦИЯХ УПОЛНОМОЧЕННЫХ ОРГАНОВ В ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЯХ

Подмогильный И.А., советник отдела административно-надзорного производства контрольно-ревизионного управления Федеральной службы по тарифам

Контрольно-надзорные функции уполномоченных органов исполнительной власти страны, помимо прочего, предполагают их участие, как известно, в прямом государственном регулировании; торгах за франшизу; и противодействии ценовой дискриминации.

Механизм и границы прямого государственного регулирования естественной монополии чаще всего определяются национальными законодательными актами. В частности, в Российской Федерации действует Федеральный Закон «О естественных монополиях» от 17 августа 1995 г., в котором обозначены и отрасли, относящиеся к естественной монополии, и способы прямого ее государственного регулирования.

Считается, что прямое государственное регулирование посредством определения тарифов или решающего влияния на них естественных монополистов достаточно простой и понятный способ, позволяющий снизить роль негативных

факторов, существующих в их деятельности. В частности, в отечественном законодательстве данному способу уделяется первостепенное внимание.

При реализации данного подхода возникает сразу же несколько проблем. Выделим две, а именно:

- необходимость создания общего федерального органа государственного контроля за деятельностью естественного монополиста или признания таковых функций уже действующей ФСТ России,
- сложность точного определения реальных издержек производителя услуг — естественной монополии.

Рассмотрим их более подробно.

Создание любого государственного органа несет в себе угрозу подмены общественных интересов интересами правящих групп, не говоря уже о соответствующих затратах на содержание государственных чиновников. С другой стороны,

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

хорошо известны «расточительные нравы» таких предприятий. Рядовой гражданин (потребитель) в конечном итоге и оплачивает это чрезмерное потребление предприятий-естественных монополистов. В литературе описан пример одного такого карельского монополиста, который при снижении объема производства за последние годы увеличил штат примерно на половину, сохранив при этом условия оплаты персоналу. Заработная плата работников на данном предприятии является элементом постоянных затрат и не зависит от объема выпускаемой продукции.

Другой способ регулирования естественной монополии связан с использованием механизма экономической организации. Это — торги за франшизу (право на ведение такой деятельности). Очевиден вывод об ограниченности решения данного вопроса, как рынком, так и государством, в рамках государственной иерархии независимо от формы: либо непосредственная деятельность, либо прямое государственное регулирование.

В первом случае — частная нерегулируемая монополия с установлением monopoly-высокой цены, которую приходится оплачивать обществу в целом (имеем дело с прямым общественным вредом монополии). Во втором случае — проявляются все недостатки административной, а не экономической системы, где происходят процессы политизации решения проблемы естественной монополии (в интересах государства и правящих элит, но не в интересах общества в целом).

Можно сделать вывод о том, что, говоря о торгах за франшизу, мы имеем дело с контрактной системой как формой экономической организации. Контракт заключается с тем производителем (экономическим субъектом), который предлагает лучшие условия (меньшая цена, больший набор услуг и т.п.). Стоит ли ожи-

дать, что контрактная система позволит раз и навсегда решить проблему естественной монополии? Конечно, нет.

Феномен естественной монополии не является исключением, поэтому торги за франшизу в деле регулирования естественных монополий выступают в качестве одного из равновероятных вариантов действий.

Торги за франшизу позволили в США, например, решить проблемы с некоторыми естественными монополиями, причем лучшим способом по сравнению с другими возможностями их регулирования. Это относится к дерегулированию грузовых автоперевозок, к организации работы местных авиалиний, почтовой службы, к работе кабельных телевизионных сетей, в ряде случаев к работе коммунальных служб, к проблеме дерегулирования железных дорог.

Говоря об естественных монополиях, нельзя обойти вниманием еще один способ их контроля и регулирования — ценные дискриминации. Возможность использования последних имеется как у естественной монополии для увеличения чистого дохода, так и у регулирующих субъектов для снижения общего негативного эффекта от деятельности данного предприятия естественного монополиста.

Естественные монополии достаточно часто прибегают к практике ценных дискриминаций для максимизации своего чистого дохода. Для этого они сегментируют рынок. Примером такого подхода может быть практика установления более высоких тарифов на электроэнергию, газ, услуги связи, коммунальные услуги для предприятий и организаций и, соответственно, пониженных тарифов — для граждан. Возможно, также применение множественных тарифов в зависимости от времени предоставления услуг (связь, электроэнергия, железнодорожные и авиационные билеты и проч.).

О контрольно-надзорных функциях уполномоченных органов в естественных монополиях

Однако этот же механизм может быть задействован не только естественным монополистом, но и обществом, которое стремится облегчить бремя, связанное с монополией. Оно может устанавливать понижающиеся тарифы для социально незащищенных групп населения (пенсионеров, инвалидов и др.). Например, широко применяемая практика льготных тарифов на различные виды услуг, предоставляемых естественными монополистами.

Здесь важным является источник покрытия этих льгот. Очень часто в России он или не определяется, или без соответствующих расчетов, безосновательно, перекладывается на производителя. Самый распространенный пример — льготы за коммунальные услуги. Количество «льготников» уже сопоставимо с количеством людей, льгот не имеющих. Это не способствует ни стабилизации социальной обстановки, ни нормальному воспроизводству капитала предприятия естественного монополиста.

Практика использования ценовой дискриминации может быть применена обществом не только в случае прямого государственного регулирования естественной монополии, но и в случае торгов за франшизу.

Таким образом, ценовая дискриминация становится «обовоюстрым орудием», которое с успехом может быть ис-

пользовано и естественной монополией, и обществом для достижения своих целей. В результате возникает определенный «баланс интересов» и острота проблемы со стороны естественной монополии смягчается (сглаживается, снимается).

Россия, как известно, унаследовала от советской командно-административной системы управления множество предприятий-гигантов или даже целые отрасли, которые с переходом к рыночной экономике были преобразованы в естественные монополии. Среди них: железнодорожный транспорт, нефте- и газодобывающие предприятия, телеграфное, телефонное и почтовое сообщения, электроэнергетика и др.

В ситуации столь сильной монополизации экономики и невозможности в обозримом будущем хоть сколько-то улучшить положение, не вызывав этим крах всей отрасли и экономики в целом, государство вынуждено осуществлять жесткий контроль за деятельностью естественных монополий.

Государственный контроль над естественными монополиями¹ состоит как в государственном владении контрольным пакетом акций, так и в специальном антимонопольном законодательстве, регламентирующем методы тарифного регулирования и контроль над деятельностью субъектов естественной монополии², а

¹ Естественная монополия — состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров.

² Субъект естественной монополии — хозяйствующий субъект (юридическое лицо), занятый производством (реализацией) товаров в условиях естественной монополии. Потребитель — физическое или юридическое лицо, приобретающее товар, производимый (реализуемый) субъектом естественной монополии. Руководитель субъекта естественной монополии (иного хозяйствующего субъекта) — лицо, уполномоченное выступать без доверенности от имени субъекта естественной монополии (иного хозяйствующего субъекта). Понятия «товар», «товарный рынок», «хозяйствующие субъекты», «группа лиц» применяются соответственно в значениях, указанных в статье 4 Закона РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

также определяющим список потребителей, подлежащих льготному или обязательному обслуживанию.

Законодательством России регулируется деятельность субъектов естественных монополий в таких сферах как: транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; транспортировка газа по трубопроводам; услуги по передаче электрической и тепловой энергии; железнодорожные перевозки; услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов; услуги общедоступной электрической и почтовой связи.

При этом создаются органы, регулирующие деятельность субъектов естественных монополий, а именно:

1. Для регулирования и контроля деятельности субъектов естественных монополий образуются федеральные органы исполнительной власти по регулированию естественных монополий.

2. Органы регулирования естественных монополий для осуществления своих полномочий вправе создавать свои территориальные органы и наделять их полномочиями в пределах своей компетенции.

В частности, органами регулирования естественных монополий могут применяться следующие методы регулирования деятельности субъектов естественных монополий как: ценовое регулирование, осуществляемое посредством определения (установления) цен (тарифов) или их предельного уровня; определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию, и (или) установление минимального уровня их обеспечения в случае невозможности удовлетворения в полном объеме потребностей в товаре, производимом (реализуемом) субъектом естественной монополии, с учетом необходимости защиты прав и законных интересов граждан, обеспечения безопасности государства, охраны природы и культурных ценностей.

Одновременно названные органы осуществляют контроль за:

- любыми сделками, в результате которых субъект естественной монополии приобретает право собственности на основные средства или право пользования основными средствами, не предназначенными для производства (реализации) товаров, в отношении которых применяется регулирование в соответствии с федеральным законом, если балансовая стоимость таких основных средств превышает 10% стоимости собственного капитала субъекта естественной монополии по последнему утвержденному балансу;
- инвестициями субъекта естественной монополии в производство (реализацию) товаров, в отношении которых не применяется регулирование в соответствии с федеральным законом и которые составляют более 10% стоимости собственного капитала субъекта естественной монополии по последнему утвержденному балансу;
- продажей, сдачей в аренду или иной сделкой, в результате которой хозяйствующий субъект приобретает право собственности либо владения и (или) пользования частью основных средств субъекта естественной монополии, предназначенных для производства (реализации) товаров, в отношении которых применяется регулирование в соответствии с федеральным законом, если балансовая стоимость таких основных средств превышает 10% стоимости собственного капитала субъекта естественной монополии по последнему утвержденному балансу.

Заметим также, что согласно отечественному законодательству субъекты естественных монополий не вправе отказы-

О контрольно-надзорных функциях уполномоченных органов в естественных монополиях

ваться от заключения договора с отдельными потребителями на производство (реализацию) товаров, в отношении которых применяется регулирование в соответствии с федеральным законом, при наличии у субъекта естественной монополии возможности произвести (реализовать) такие товары.

Более того, субъекты естественных монополий обязаны представлять соответствующему органу регулирования естественной монополии: текущие отчеты о своей деятельности в порядке и в сроки, которые установлены органом регулирования естественной монополии; проекты планов капитальных вложений.

Итак, из сказанного видно, что законодательство, направленное на регулирование естественных монополий, предусматривает не только государственное тарифное регулирование, но также ограничение их в распоряжении имуществом (прежде всего, доставшееся им в результате приватизации) и обязывающее обслуживать некоторые категории клиентов.

Все это имеет ряд негативных последствий, в том числе: высокую коррумпированность чиновников, участвующих в государственном регулировании естественных монополий и недостаточно эффективную деятельность субъектов естественных монополий, которые, по сути, после смены формы собственности, по методам управления так и остались «государственными предприятиями, которыми владеют частные лица». Такая характеристика присуща многим предприятиям в России, даже некоторым коммерческим фирмам, образованным уже после перехода к рыночной экономике и связанным с устоявшимся менталитетом бывших работников государственных предприятий, занявших руководящие посты в этих организациях.

С другой стороны, практика показывает, что эти меры регулирования не доста-

точно эффективны и нередки случаи самоуправства и злоупотребления. Например, ОАО «Мосэнергосбыт», практиковавшее отключения потребителей, в том числе обозначенных законодательством, как обязательные в обслуживании.

Основная суть естественной монополии выражается ее названием: «естественная», т.е не созданная специально. Естественные монополии «вырастают» в каждой стране без участия предпринимателей, стремящихся к сверхприбылям, зачастую они влекут только убытки и существуют за счет дотаций государства. В «идеальной» модели экономики естественным монополиям нет места, равно как любым другим монополиям, т.к. наиболее эффективной структурой отраслевого рынка является совершенная конкуренция, но практика показывает, что состояние совершенной конкуренции недостижимо, ровно как не достижимо существование общества без естественных монополий.

Государство призвано строго следить за деятельностью естественных монополий, анализировать ситуацию в данной отрасли и искать возможность заменить естественную монополию, хотя бы на несколько конкурирующих компаний. Последнее зачастую не только не возможно, но и небезопасно для экономики, обороноспособности страны — стоит только представить, что произойдет, если такая естественная монополия, как ОАО «РЖД», ОАО «РусГидро» и др., разорится и будет вынуждена прекратить свою деятельность.

В любой стране, при любой общественно-политической и социально-экономической системе экономика в той или иной степени регулируется государством.

В странах с централизованной экономикой вмешательство (контроль) государства, его участие в управлении эконо-

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

микой проявляется гораздо значительнее, к тому же в прямой, непосредственной форме.

В странах с рыночной экономикой степень вмешательства государства и его органов в экономическую деятельность предприятий и предпринимателей намного меньше и носит преимущественно косвенный характер.

Современная экономика России представляет собой соединение как прежних остаточных черт централизации и монополизации, так и рыночных компонент. В таких условиях наибольшую роль призваны играть регулирующие функции государства с использованием широкого набора инструментов, в том числе контрольных функций и методов регулиро-

вания экономики. Отсюда — важность поиска все более эффективных мер регулирования, повышение роли государства.

Естественная монополия — это данность, с которой вынуждены мириться экономики почти всех стран, вне зависимости от их экономического и социального устройства. Некоторые государства менее зависимы от них, некоторые, в том числе находящаяся в состоянии перехода от плановой экономики к рыночной и унаследовавшая от нее множество предприятий-гигантов и естественных монополий Российской Федерации. В каждом государстве есть естественные монополии, остается только применить меры государственного регулирования и контроля, чтобы свести вред от них к минимуму.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ СОЦИАЛЬНО- КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ

**Ромазанова В.Т., соискатель ученой степени кандидата
экономических наук кафедры бухгалтерского
учета Дагестанского государственного
университета**

Любое предприятие в условиях рынка призвано обеспечивать эффективность своего функционирования, которая выражается отношением полезного результата к затратам на его получение. Эффект, или конечный результат хозяйственной деятельности, характеризуется различными стоимостными и натуральными показателями. С учетом специфики социально-культурных услуг и своеобразия результатов и затрат в этой сфере, данное определение нуждается в необходимой конкретизации¹.

Результаты труда работников социально-культурной сферы главным образом проявляются в процессе формирования и удовлетворения духовных потребностей человека, в гармоничном развитии личности. Эти результаты составляют социальный эффект, присваиваемый всем обществом или отдельной социальной группой в качестве полезного итога

социально-культурной деятельности, носящего долговременный характер и черты пространственно-временной всеобщности.

Воздействие социально-культурной сферы специфично и проявляется в обществе не сразу, не мгновенно. Поэтому результаты осуществленных затрат растягиваются иногда на два-три поколения.

Существуют разные количественные оценки взаимосвязи между трудовой активностью человека и его приобщенностью к социально-культурным ценностям.

Одна из гипотез сводит социально-экономический эффект социально-культурной сферы к измерению степени интенсификации общественного производства в результате воздействия культуры на человека как главную производительную силу. Эффект этот оказывается не только в развитии предпринимчи-

¹ См.: Помпеев Ю.А. Экономика культуры. Учебное пособие. СПб.: КультИнформПресс, 2009.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

вости, нравственном самосовершенствовании личности, но и в повышении производительности труда, в лучшем использовании хозяйственных ресурсов, в снижении себестоимости продукции и повышении ее качества, в ускорении темпов роста национального дохода. Социально-экономический эффект потребления услуг непроизводственной сферы может носить не только прямой, но и косвенный, сопутствующий характер, — за счет повышения уровня образования, квалификации и производственной культуры работающих. Однако конкретные пути решения этой задачи пока не найдены, поскольку эти изменения в общественном производстве непосредственно вызваны совершенствованием самого человека и связаны с другими взаимодействующими отраслями непроизводственной сферы — образованием, здравоохранением, физической культурой и спортом.

Количественное определение социально-экономического эффекта социально-культурной деятельности, исходя из рассмотренных предпосылок, можно получить на основе показателя сверхнормативного дохода, представляющего собой разность между денежной оценкой физического объема социально-культурных услуг и народнохозяйственной оценкой затрат учреждений социально-культурной сферы. Показатель социально-экономической эффективности социально-культурной сферы может быть выражен следующей формулой:

$$\mathcal{E} = X_i \times d_i - (Z_i + E_n \times \Phi_i - D_i), \quad (1)$$

где \mathcal{E} — социально-экономический эффект социально-культурной деятельности; X_i — физический объем (в натуральном выражении) i -го вида социаль-

но-культурных услуг (например, количество посещений театра); d_i — денежная оценка «полезности» единицы i -го вида социально-культурных услуг; Z_i — текущие расходы учреждений социально-культурной сферы i -го вида; Φ_i — стоимость основных фондов учреждений социально-культурной сферы i -го вида; E_n — нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений; D_i — доходы учреждений социально-культурной сферы i -го вида¹.

Формула 1 дает возможность теоретического прогнозного расчета так называемого абсолютного эффекта, соизмеряющего затраты трудовых, финансовых и материальных ресурсов с социальными результатами деятельности предприятий социально-культурной сферы. Этот показатель определяет ожидаемую эффективность использования ресурсов при оценке того или иного бизнес-плана или проекта программы развития социально-культурной сферы.

Общественная эффективность в области социально-культурной сферы характеризуется и коэффициентом использования имеющихся ресурсов (Кир), равным отношению величины реализованного ресурса (РР) к величине имеющегося ресурса (ИР):

$$K_{ir} = \frac{PP}{IR}. \quad (2)$$

Подобной формулой (2) определяется, к примеру, коэффициент использования вместимости зрительного зала.

Эффективность государственных дотаций субсидируемым предприятиям в рыночных условиях определяется не уравнительным мотивом возмещения всех издержек коллектива, а гармоничным сочетанием инструментов экономи-

¹ Помпеев Ю.А. Экономика культуры. Учебное пособие. СПб.: КультИнформПресс, 2009.

Оценка эффективности функционирования организаций социально-культурной сферы

ческого регулирования на основе оценки не только общественно необходимых затрат учреждений социально-культурной сферы, но и минимального уровня их доходов.

При оценке эффективности вложений денежных средств в самоокупаемое предприятие социально-культурной сферы на длительный период разновременные показатели соизмеряются методом дисконтирования, то есть приведения их к денежным средствам в начале авансирования единовременных затрат. Наиболее выгодный вариант инвестирования культуры определяется показателями чистого дисконтированного дохода и индексом доходности.

Сложность форм реализации интеллектуального продукта социально-культурной сферы предполагает разработку аналитической рыночной матрицы, включающей перспективы роста рынка (высокие; средние; низкие) и экономическую

позицию производителя социально-культурных благ (сильная; средняя; слабая)¹.

Таким образом, в зависимости от соотношения перспектив роста и финансирования проекта, стратегически могут быть выработаны:

- долгосрочные проекты, поддерживающие наступательную стратегию;
- защитные проекты для сохранения рыночной позиции;
- проекты, предусматривающие выход на рынок с различными стратегиями;
- отказ от программы и проекта (при низких перспективах роста и слабой экономической позиции).

Тем самым достижение максимально го результата при минимизации затрат является целью ориентированной на рынок логистики, стратегия которой направлена на достижение наиболее устойчивых позиций в состязании с конкурентами.

¹ См.: Блохин Н.С., Игнатьев Е.Л. Культура и финансовая политика государства. // Финансы. – 1999. - № 10. – С. 29-31.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РЕГИОНА

**Кутаев Ш.К., доктор экономических наук, старший научный
сотрудник Института социально-экономических
исследований Дагестанского научного центра РАН**

**Тумсоев А.Б., соискатель ученой степени кандидата
экономических наук Института
социально-экономических исследований
Дагестанского научного центра РАН**

Развитие региона обуславливается характером внутрирегиональной территориальной дифференциацией. Это в свою очередь неизбежно приводит к деинтеграционным тенденциям и, как следствие, разрушению единого экономического пространства региона. Поэтому структурная перестройка экономики региона на основе технологической модернизации и учет специфических особенностей развития муниципальных экономических систем лежит в основе разработки и реализации программ развития региона.

И, как представляется, одной из основных целей региональной политики является сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов, в том числе благодаря финансовой поддержке беднейших регионов.

Поддержание необходимых территориальных пропорций в экономике, недопущение чрезмерной дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития, обеспечение эффективного функционирования общероссийского рынка являются важнейшими аспектами модернизации российской экономики и ее устойчивого развития¹. Осу-

¹ См.: Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. 2-е изд. Учебник для ВУЗов. М.: ГУ ВШЭ, 2001.

Методические основы исследования дифференциации сельских территорий региона

ществление этой стратегии требует не только адекватной региональной политики федерального центра, но и, прежде всего, совершенствования социально-экономической политики, проводимой на уровне субъектов федерации¹.

Согласно общепринятым определениям территориальная неравномерность в развитии экономики региона — это такое состояние экономического прогресса последнего, которое характеризуется высокой дифференциацией различных социально-экономических показателей совершенствования административно-территориальных структур данного субъекта федерации².

Для определения уровня внутрирегионального экономического развития представляется целесообразным применение методики основывающейся на учете широкого круга факторов, среди которых основными показателями являются:

а) степень развитости социальной инфраструктуры территорий (города, района). Она рассчитывается путем вычисления отношения между фактической величиной показателя социальной инфраструктуры на данную территорию и средней его величиной по региону и последующим сложением полученных относительных величин;

б) размер доходно-налоговой мощности и собственного финансового потенциала территорий. Среднедушевой показатель суммы платежей территориальной единицы в бюджет всех уровней за вычетом размера недоимок. При этом сюда не включаются: субвенции, дотации

и другие финансовые вливания из федеральных или республиканских источников в состав доходов территории; привлеченные денежные средства, кредитные ресурсы, и другие заемные средства;

в) оценка уровня занятости или безработицы в конкретном районе или городе относительно средних региональных показателей, т.е. отношение занятого населения ко всему трудоспособному населению или как отношение вынужденно незанятого населения к занятому населению.

Затем производится ранжирование районов по степени их развития с помощью методики многомерных группировок территориальных объектов³.

Далеерабатываются нормативы социально-экономического развития муниципальных образований посредством сравнения значений выбранного индикатора по каждому из них с его средним значением по группе сравниваемых объектов.

Районы, в которых величина показателей, оказалась хуже среднего, могут быть признаны как неблагополучные и должны являться объектом проведения мероприятий для улучшения ситуации.

Немаловажным управлением фактором экономического развития территории становятся региональные целевые программы и проекты, источником которых часто являются инвестиции. Разумеется, интенсивность притока инвестиций зависит от инвестиционной привлекательности регионов. При ее оценке, как правило, исходят из ресурсного потен-

¹ См.: Николаев М., Махомаева М. Научные основы региональной экономической политики // Федерализм. 2003. № 2. С. 141–156.

² См.: Селивёрстов В.Е., Игудин А.Г., Подпорина И.В., Клиторин В.И. Бюджетное регулирование финансовых потоков в трехуровневой системе «федеральный центр — субъекты Федерации — административные районы и муниципалитеты» в интересах сокращения региональной асимметрии // Проект Тасис «Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии». Новосибирск: Экор, 2000. С. 445–476.

³ См.: Сусицын С.А., Чертов Н.А. Укрепление взаимодействия регионального и местного управления // Регион: экономика и социология. 1999. № 3. С. 38–64.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

циала реципиента. Только понимание приоритетов и механизмов программного управления, дает возможность достигнуть устойчивого, сбалансированного и социально-ориентированного территориального развития районов. Это позволяет, в свою очередь, дать четкую адресную ориентацию социально-экономическим мероприятиям. Именно акцентированное обозначение регионального муниципального характера рассматриваемых программ исключает возможность нецелевого использования бюджетных средств. Все это призвано базироваться на данных, полученных в результате специально организованного мониторинга социально-экономической ситуации в городах и районах.

Управление асимметрией в социально-экономическом развитии муниципальных образований и конкретных территорий осуществляется с помощью политики выравнивания. Под «выравниванием» понимается сближение уровней социально-экономического прогресса территорий

в свете уменьшения диспропорций их совершенствования, приоритетного развития экономики и социальной сферы наиболее отсталых поселений, создания условий для экономического роста всех муниципальных образований района. Выравнивание может производиться за счет развития социальной сферы и инфраструктуры проблемных территорий, за счет перераспределения финансовых ресурсов в рамках межбюджетных отношений, а также стимулирования их определяющего экономического прогресса.

Таким образом, целью политики выравнивания диспропорций развития территорий является обеспечение устойчивого экономического роста района при постепенном сокращении дифференциации основных показателей прогресса экономики и социальной сферы территорий (ускоренного развития наиболее отсталых, кризисных муниципальных образований) и предоставление базовых социальных гарантий населению всего района.

О РЕГУЛИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ (на примере СКФО)

**Магомедов Э.А., соискатель ученой степени кандидата
экономических наук кафедры мировой
экономики Дагестанского государственного
университета**

Процесс рыночной трансформации в России усугубил диспропорции в экономике, значительно ухудшил социально-экономическое положение многих российских регионов. При этом дифференциация в уровне социально-экономического развития регионов России продолжает усиливаться. Особо остро эта проблема стоит для регионов, входящих в Северокавказский федеральный округ (СКФО).

В России в качестве объекта государственной региональной политики выступает территория страны, разделенная на федеральные округа, в составе которых выделяются национально-государственные и административно-территориальные образования, в свою очередь, состоящие из муниципальных округов, а также механизмы их согласованного функционирования.

Большинство субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северокавказского федерального округа, продолжают оставаться реципиентами. Однако средства федерального бюджета направляются в основном на поддержание социальной сферы и в значительно меньшей степени — на стимулирование развития реального сектора экономики. В результате в структуре валового регионального продукта субъектов Российской Федерации, входящих в состав СКФО, добывающая и обрабатывающая промышленность, например, занимают от 4 до 17% (в целом по РФ — 29%), что отражает низкую степень индустриализации указанного федерального округа¹.

В доходах регионов СКФО наблюдается тенденция роста объемов безвозмездных поступлений из федерального бюджета в абсолютном выражении.

¹ Россия в цифрах. 2010. М.: Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Краткий стат. сборник, 2011.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

Только в республиках Дагестан и Ингушетия наблюдается процесс сокращения объема дотаций относительно объема ВРП, но эффект от безвозмездных поступлений в регионах различный. Так в 2005–2008 гг. при приросте дотаций в Дагестане на 1% прирост ВРП составил 1,2%, а в Ингушетии — лишь 0,3%¹.

Одним из эффективных инструментов государственного регулирования регионального развития являются целевые программы, разрабатываемые и принимаемые на общегосударственном уровне и содержащие постановку целей и инструментарий их реализации. В 2009 году на территориях регионов федеральных округов России было реализовано 53 федеральных целевых программ.

В отечественных условиях программенно-целевой метод используется многими субъектами федерации и муниципальными образованиями для целенаправленного решения задач, которые в целом носят локальный характер. Так, к примеру, по данным Минэкономики РФ в 2010 году в Республике Дагестан реализовалось 4 федеральных и 41 республиканских целевых программ, финансируемых из республиканского бюджета.

Регионам необходимо выделить в число приоритетов формирование активной позиции во взаимоотношениях с федеральным центром. Дело в том, что, с одной стороны, практически во всех стратегиях отражена необходимость взаимосвязи развития с реализуемыми на их территории федеральными отраслевыми стратегиями и программами, национальными проектами, а, с другой — механизмы продвижения интересов регионов в федеральных органах власти не проработаны. В процессе реализации страте-

гий развития с целью повышения инвестиционной привлекательности регионов России важно использовать прогрессивные элементы зарубежного опыта и передовые механизмы использования возможностей их экспортно-импортного финансирования осуществления инвестиционных проектов. Развитие инвестиционной институциональной среды позволит создать благоприятный инвестиционный климат, наладить диалог власти и бизнеса через согласование целей и приоритетов регионального развития².

Представляется, что в настоящее время нормальному интеграционному процессу между регионами России, в том числе в рамках федерального округа препятствует ряд проблем, как объективного, так и субъективного характера:

1. Формальный характер ответственности региональных органов власти за социально-экономическое развитие региона в нынешних условиях развития федерализма в России.

2. Тенденции перехода перспективных предприятий топливной, металлургической, химической промышленности и машиностроения в собственность российских финансово-промышленных групп в регионах страны, специализирующихся на экспорте углеводородного сырья и металлов. В результате полученная на этих предприятиях прибыль выводится за пределы регионов, а трансферные цены сокращают поступления в бюджеты территорий. Переaproфилирование предприятий приводит к сокращению числа рабочих мест и увеличению социальной напряженности в регионе.

3. Отсутствие в стране современного рынка труда, отвечающего требованиям развитых стран. Имеющийся рынок труда

¹ Россия в цифрах. 2010. М.: Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Краткий стат. сборник, 2011.

² См.: Кузьк Б.Н. Инновационное развитие России: сценарный подход. Научный доклад. М.: Институт экономических стратегий, 2009.

О регулировании социально-экономического развития федеральных округов (на примере СКФО)

слабо способствует экономической интеграции России, поскольку до сих пор не оформился как единая действенная прозрачная система, позволяющая максимально эффективно использовать трудовой потенциал каждого региона независимо от его географического местоположения. Фактор отставания этой системы от требований современности отрицательно влияет, прежде всего, на социальное положение трудоизбыточных регионов, которые имеют недостаточно развитые экономики.

4. Исчерпание потенциала экспортно-сырьевой модели экономического развития, базирующейся на форсированном наращивании топливного и сырьевого экспорта, выпуске товаров для внутреннего потребления за счет додзушки производственных мощностей в условиях заниженного курса рубля, низкой стоимости производственных факторов.

5. Медленное развитие инфраструктурной основы интеграции экономического пространства России — федеральной транспортной и телекоммуникационной систем. Развитие последних, особенно на территориях национальных республик в составе СКФО, значительно отстает от современных требований формирования конкурентной экономики.

6. Отсутствие равных возможностей у регионов страны для развития международных сообщений. «Открытие» страны, способствует развитию международных пассажирских перевозок и товарным потокам. Ряд регионов наладили прямые международные маршруты. Однако до сих пор слаборазвитые регионы, реально не могут воспользоваться этим преимуществом — как по объективным, так и по субъективным причинам, что крайне негативно отражается на их реальных внешнеэкономических возможностях.

Поэтому ключевыми факторами развития регионов СКФО в среднесрочной перспективе призваны являться факторы повышения эффективности использования ресурсов, а комплексные меры экономического и социального их развития должны базироваться на механизмах интенсификации производства и привлечения инвестиций. Выбор приоритетных проектов целесообразно осуществлять с учетом сфокусированности на решении стратегических задач, оценки экономических и социальных эффектов, восприятия инициативы населением, наличия источников финансирования, требуемых полномочий и необходимых компетенций, а также рисков успешной реализации.

Необходимость укрепления интеграционных связей регионов СКФО с регионами других федеральных округов России и увеличения их вклада в решение общефедеральных проблем обуславливает необходимость: ликвидировать искусственные барьеры в целях создания единого рынка в СКФО в интересах всех территорий округа и страны в целом; организовать постоянный мониторинг на уровне федерального округа за состоянием дел в области транзита между территориями округа; на базе полученных наблюдений принимать оперативные решения по устранению имеющихся нарушений на любой территории округа. В результате заметно повысится экономическая активность СКФО и интеграция его территорий в единый региональный рынок. Более эффективно будут использованы существующие ресурсы производства и в целом потенциал стратегически важного для экономики России макрорегиона¹.

Главными перспективными направлениями экономики регионов СКФО яв-

¹ См.: Кузык Б.Н. Инновационное развитие России: сценарный подход. Научный доклад. - М.: Институт экономических стратегий, 2009.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

ляются наукоемкие отрасли промышленности и сферы услуг. Известно, что Северокавказский федеральный округ, имеет благоприятные условия для развития агропромышленного комплекса, туризма, санаторно-курортной сферы, электроэнергетики, добывающих и обрабатывающих секторов промышленности, а также развитые транзитные функции. Этому подтверждается в Стратегии социально-экономического развития СКФО, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 6 сентября 2010 №1485. Однако до сих пор естественные преимущества остаются нереализованными, поскольку Северокавказский федеральный округ по-прежнему не обладает инвестиционной привлекательностью в силу нестабильности экономической и социально-политической обстановки.

В процессе реализации стратегий развития с целью повышения инвестиционной привлекательности регионов Рос-

сии необходимо использовать прогрессивные элементы зарубежного опыта и передовые механизмы их реализации (создание Агентства прямых инвестиций и развития, Фонда прямых инвестиций, технопарков), использования возможностей экспортно-импортного финансирования реализации инвестиционных проектов. Развитие инвестиционной институциональной среды позволит создать благоприятный инвестиционный климат, наладить диалог власти и бизнеса через согласование целей и приоритетов регионального развития.

В связи с изложенным, считаем необходимым применение комплексных адекватных методов государственного регулирования, направленных на осуществление региональной политики федерального центра и достижение реально ощущимых результатов по формированию монолитности макрорегиона (СКФО) и его территорий.

О СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

**Сейтиев А.С.-С., соискатель ученой степени кандидата
экономических наук кафедры бухгалтерского
учета Дагестанского государственного
университета**

В современном гостиничном бизнесе залогом достижения успеха является определение нужд и потребностей целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности клиентов более эффективными, чем у конкурентов, способами. Следовательно, исходной точкой в деятельности гостиничного предприятия является определение его стратегического развития.

Под стратегией понимается доминирующая линия поведения, главное направление осуществления миссии организации, достижения ее целей. Процесс стратегического управления включает:

- установление миссии, формирующую сферу деятельности предприятия;
- определение целей — желаемых результатов;
- разработку стратегий, т.е. планирование действий, направленных на достижение поставленных целей;

- реализацию стратегий;
- оценку осуществления стратегии и внесение корректив¹.

Стратегии, соотнесенные для высшего иерархического уровня управления предприятия, являются более сложными и комплексными, т.е. более высокого порядка.

Процесс создания конкурентоспособности в гостиничном бизнесе существенно отличается от сферы материального производства, он гораздо сложнее. Дело в том, что спрос на гостиничные услуги подвержен высокой степени эластичности по отношению к уровню доходов клиентов и ценовым предложениям. С другой стороны, гостиничная индустрия отличается довольно негибким предложением. Поскольку предложение не является мобильным, и нет возможности создавать товарные запасы, гостиничные услуги потребляют непосредственно на месте.

¹ См.: Романов В.А., Цветкова С.Н., Шевцова Т.В., Карапанко В.В. Гостиничные комплексы. Организация и функционирование. Ростов/Д: Издательство Феникс, 2010. С. 13.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

Становится очевидным, что в основе обеспечения конкурентоспособности лежит сам произведенный продукт или услуга, их общественная полезность, специфические свойства, цена и т.д. Эти характеристики определяют и соответствующее позиционирование товара, как и на выбранном сегменте целевого рынка, так и в сознании потребителей.

По состоянию на начало 2011 г. в республике действуют 64 небольших частных отеля с фондом в 30–40 номеров каждый. Большее количество номеров представлено немногочисленными гостиницами и санаториями, построенными еще в советский период.

Частыми клиентами гостиниц и отелей в республике в основном являются деловые люди (командированные предприятиями сотрудники) — 45% из общего числа, примерно столько же клиентов посещают республику со специальными целями, например спортсмены, музыканты и др.

В процессе анализа рынка гостиничного бизнеса в 2010 г. определено, что 72% гостей проводят в гостиницах не больше трех дней, дольше недели остается не более 2%. Основными критериями по которым гости выбирают ту или иную гостиницу являются удобное расположение — 28%, на высокую квалификацию персонала обращает внимание также — 28%, а дружелюбная атмосфера привлекает — 20% приезжих.

Что касается стоимости проживания в гостиницах региона, то в половине средств размещения средняя цена номера в сутки варьирует от 2000 до 4000 руб., в 25% отелей проживание в течение одного дня обойдется в 1000 руб., что в среднем соответствует стоимости гости-

ничных номеров в ближайших субъектах страны.

В наши дни существует множество факторов, мешающих развитию современных технологий в гостиничном секторе — это отсутствие информационных технологий, неразвитость инфраструктуры в отдельных районах, а также невысокая квалификация персонала отелей. Сегодня лишь 68% из 100 опрошенных их представителей, предоставляют гостям услугу доступа к сети Интернет в той или иной форме. При этом в некоторых гостиницах оплата за пользование Интернет не входит в стоимость номера, однако есть средства размещения, где Интернет включен в тариф или включен с определенными ограничениями. Многие клиенты предпочитают, чтобы доступ к Интернету был из любой точки отеля.

Становится очевидным, что конкуренция на рынке гостиничных услуг в республике усиливается. Для удержания своей доли на рынке гостиничные предприятия должны вести гибкую ценовую политику. В результате конкурентной борьбы каждая гостиница определила свою нишу в зависимости от уровня классности и месторасположения в городе.

С точки зрения результативности, наиболее выгодными признаются инвестиции в услуги, так как появление новых видов услуг или улучшение их качества дает максимальное преимущество в конкуренции с другими гостиничными компаниями¹.

С учетом изложенного можно сделать вывод, что наиболее перспективными для российских гостиничных предприятий в ближайшие годы будут следующие маркетинговые стратегии:

1. Завоевание большей рыночной доли за счет разработки сегмента потреб-

¹ См.: Ехина М. А. Организация обслуживания в гостиницах. Учебное пособие для студентов среднего профессионального образования. М.: Академия, 2010.

О стратегических направлениях развития гостиничного бизнеса Республики Дагестан

бителей услуг из числа российских граждан.

2. Обновление гостиничного продукта и торговой марки.

3. Продвижение торговой марки, формирование лояльности к ней потребителей и их мотивации к повторному обращению в гостиницу за услугой.

4. Стимулирование сбыта за счет взаимодействия «цена-качество», применения скидок, активизации работы персонала гостиничных предприятий по прямым продажам.

5. Внедрения новых форм управления, включая франчайзинг и контракты на управление, электронных каналов сбыта гостиничных услуг.

Подводя итоги исследования рынка гостиничных услуг Республики Дагестан и маркетинговых стратегий ведущих гостиниц можно сделать следующие выводы:

- гостиничная отрасль региона находится в стадии формирования качественного, удовлетворяющего потребностям населения продукта;
- конкуренция на рынке гостиничных услуг в республике усиливается. Для удержания своей доли на рынке гостиничные предприятия призваны реализовывать соответствующие маркетинговые стратегии;
- применяемые республиканскими гостиницами маркетинговые стратегии в основном направлены на завоевание рыночной доли, совершенствование гостиничного продукта, повышение потребительского спроса за счет взаимодействия цена-качество, продвижения торговой марки, внедрения новых форм управления. Эти стратегии, вероятно, являются наиболее перспективными и для развития российской гостиничной отрасли в целом.

ОБ ИЗДЕРЖКАХ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ (МУНИЦИПАЛЬНОЙ) СЛУЖБЫ

Дремова О.В., заведующая договорным отделом Мосэнерго

**Цурелин А.В., начальник управления экономического развития
администрации г. Таганрога, кандидат эконом. наук**

Одно из наиболее развивающихся направлений неоинституциональной экономической теории — исследование издержек в связи с фирменным специфическим потенциалом. Поскольку в рамках этой теории фирма определяется как сеть, или сплетение контрактов (*nexus of contracts*), частные подсистемы, органы государственной (муниципальной) службы, образованные сплетением контрактов государственных (муниципальных) служащих, также можно трактовать как определенный вид фирмы пусть даже несколько специфического характера.

Вообще анализ рынков труда является отдельным разделом экономической теории по причине человеческого фактора: собственники услуг труда неотделимы от своего человеческого потенциала. Безусловно, проблемы уклонения от выполнения контрактных обязательств, субъективного риска и вообще оппортунистического поведения имеют место на всех рынках, и собственнику любого материального производственного ресурса, сдающему его в аренду, небезразличны условия его использования постольку, поскольку эти условия влияют на ценность данного актива. Но на рынке труда эти проблемы приобретают особенно острый характер. Людям обычно не присущи сильные стимулы работать на кого-то дру-

гого (на чужих) и условия работы оцениваются даже тогда, когда они не влияют на рыночную стоимость человеческого потенциала работника.

С точки зрения работника, оптимальный пакет условий найма содержит много параметров. Так, помимо цены (т.е. заработной платы или доли выпуска), сюда входят условия работы, ее местоположение и другие факторы. Поэтому оптимизирующие индивидуумы определяют одновременно и размер своего предложения услуг труда, и свой уровень потребления благ, и свое свободное время, и условия своей работы. Само предложение труда фирме также имеет много параметров и варьирует не только в зависимости от времени (например, количества рабочих часов), но и от интенсивности и качества трудовых усилий. Все это указывает на то, что издержки измерения и принуждения к выполнению трудовых контрактов могут быть высокими, а структура контрактов, заключаемых на рынке труда, является важным определяющим фактором экономических результатов.

Общее время издержек инвестирования требует общего участия в результатах, что может привести к проблемам принуждения к соблюдению контракта,

Об издержках в системе государственной [муниципальной] службы

вызванным неэффективным оппортунистическим поведением. Многие эмпирические наблюдения на рынке труда, в особенности в части долговременной приверженности работников своим фирмам, согласуются с идеей специфического человеческого капитала. Фактически общепризнано, что соответствие работников занимаемым должностям является одним из видов специфического фирменного капитала. При этом возникает проблема оптимизации издержек, связанных с надзором. Масштаб и издержки надзора, необходимого для эффективного функционирования организаций, быстро растут с увеличением их ресурсов — примерно в степени полтора-два.

Проходя по более длинным цепочкам, информация искажается, а информационные каналы при удлинении цепи командования становятся перегруженными. В традиционной теории размер организации определяется именно равновесием между экономией от комбинированного производства и от масштаба, с одной стороны, и возрастающими издержками контроля, сопряженными с не рыночными трансакциями, — с другой.

Проблема, как избежать излишних издержек надзора, занимает видное место в современной литературе по издержкам в системе агентских отношений. Основной вопрос формулируется так: можно ли найти такую систему поощрений и взысканий, которая привела бы к контрактам, благоприятствующим контролю? Если да, то внутренняя децентрализация может оказаться очень эффективной и размеры организаций могут быть весьма велики.

Основная идея в современной системе взглядов такая: чтобы побудить агента действовать в интересах доверителя, необходима система многостороннего ценообразования, основания на использование схемы залоговых гарант�й (т.е. схемы вознаграждений, получение которых откладывается до истечения опреде-

ленного срока работы). Данная схема основана на следующей гипотезе: агент ведет себя честно, если ему предлагается схема вознаграждений и санкций, при которой такое поведение согласуется с его собственными интересами. Очевидно, подобная схема призвана либо вознаграждать за хорошее поведение, либо наказывать за плохую работу (т.е. за должностные злоупотребления).

Соображения равновесия на рынке труда диктуют скорее карательную, нежели поощрительную модель. Ибо если агент получает за хорошее поведение дополнительное денежное вознаграждение, то ожидаемая выгода от постоянного места работы превышает выгоду от имеющихся альтернативных вариантов, так что предложение претендентов на рабочие места превышает количество вакансий. Вместе с тем, если агент делает денежные залоги «на будущее» и фирма может завладеть этими деньгами в случае должностных злоупотреблений с его стороны, то честное поведение поощряется выплатой премиальных по рыночным ставкам заработной платы в размере процента на залог, тогда как погашение залога осуществляется по истечении срока контракта. Эта схема, основанная на принципе выплаты процента с залога, уравнивает ожидаемые выручки агентов по родам работы, и тем самым достигается клиринг на рынке труда. Важной модификацией схемы является та, при которой агент может делать залоговые взносы путем инвестирования в фирму, — т.е. в первые годы трудовой деятельности, получая зарплату ниже стоимости предельного продукта, а ближе к старости имея доход в форме выплат зарплаты по ставкам, превышающим производительность его труда. При другой модификации, связанной с уклонением от риска, предпочтение также отдается карательной модели, поскольку потенциальные денежные убытки уменьшают выгоду в

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

большой мере, чем ее увеличивает эквивалентный денежный выигрыш.

Для того, чтобы стимулировать честное поведение при схемах залоговых гарант�, потенциальные наказания должны расти в соответствии с предполагаемым доходом, получаемым агентом в результате злоупотреблений. Соблазн злоупотреблений ослабевает по мере усиления надзора и мер, принимаемых фирмой для выявления злоупотреблений, а также по мере роста размера залога, который теряется в случае выявления злоупотреблений. Отсюда следует, что при схемах залоговых гарант� уровень надзора и размер залога находятся в обратной зависимости. Но поскольку при надзоре используются реальные ресурсы (приходится нанимать надзирателей, отвлекая их от какой-то другой, производительной трудовой деятельности), для чего залоги не требуются, то ресурсы надзора можно снижать, увеличивая размер залогов.

В общем случае оптимальная схема призвана включать в себя залоговые стимулы и надзор.

Возможности злоупотреблений со стороны многочисленных агентов при комбинированном производстве требуют взаимного надзора и взаимных залоговых гарант� от всех участников, в качестве которых может выступать даже репутация. В принципе возможны весьма разные схемы взаимного надзора и гарант�. Примеры подобных схем — схемы условного вознаграждения адвокатов, распределение платы между врачами в частных клиниках, между юристами, практикующими в группе, схемы вознаграждения актеров, музыкантов и т.п. При реализации данных схем важную роль играет совместный контроль и опасения неблагоприятных последствий отлынивания.

Другой подход к проблеме взаимоотношений доверителя и агента обобщает децентрализованные системы вознаграждения в зависимости от объема продукции таким образом, чтобы включить со-

ображения разделения риска. Ставится задача исследования последствий скрытых действий агента. Доверитель не в состоянии наблюдать действия агента, но он может видеть объем продукции, полученной в результате этих действий. Между действиями и объемом продукции нет однозначного соответствия, иначе доверитель мог бы полностью вычислить эти действия, и задача стала бы тривиальной. Поэтому объем продукции — сочетание последствий ненаблюденных действий и случайных факторов. Если этот объем велик, то доверитель не сможет сказать, действительно ли агент изрядно потрудился или же ему просто сильно повезло. Точно так же причиной малого объема продукции может быть не отлынивание, а невезение. Агент стремится уклониться от риска и предпочитает надежный доход рискованному, но из-за ограниченных возможностей наблюдения нельзя отделить гарантии от стимулов. При оплате по сдельным ставкам, строго линейно зависящим от объема продукции, у агента появляются надлежащие стимулы приложить дополнительные усилия, потому что он ощущает их полный «общественный продукт», но при этом он подвергается избыточному риску. Выплата же гарантированной зарплаты дает ощущение уверенности, но не создает никаких стимулов к работе.

Решение проблемы — компромисс между двумя противоположными побудительными мотивами. Возможный выход — тарификация, состоящая из двух частей: доверитель гарантирует агенту минимальное вознаграждение, чтобы у того было чувство уверенности, а также долю прибыли, чтобы создать стимулы к трудолюбию. Соотношение между двумя видами оплаты при этом зависит от степени уклонения от риска.

Касаясь проблем государственной (муниципальной) службы, следует отметить, что надзор был и остается одним из важных условий обеспечения ее эффективности. Взаимодействия персонала в

Об издержках в системе государственной [муниципальной] службы

органах государственного управления слишком сложны, чтобы их можно децентрализовать с помощью ценовых механизмов. Система государственной (муниципальной) службы, как и любая организация, требует специализации и разделения труда, но за время пребывания человека в системе государственной (муниципальной) службы служебное положение систематически изменяется. Институциональная память, специфические знания, умения и сферы ответственности постоянно переходят от старых работников к молодым.

Динамику и направленность кадровых перемещений в системе государственной (муниципальной) службы можно трактовать как «внутренний рынок труда», в котором происходят перемещения как снизу вверх, так и по горизонтам. В целом для системы государственной (муниципальной) службы наиболее характерна иерархическая система взаимодействий, при которой главное управление сосредоточено наверху и оттуда по цепочкам вертикальных и горизонтальных связей распространяется на средние и нижние звенья управления и на производство. Назначение на высшие посты способных и энергичных людей особенно важно ввиду особой важности и ответственности управлеченческих задач, решаемых в системе государственной (муниципальной) службы.

Решения на высшем уровне оказывают мультилиплицирующий эффект на производительность технологии управления на тех уровнях иерархии, где власть ограничена нормой управляемости и где благодаря очень длинным цепям инстанций имеет место частичная экономия средств надзора. Из этого вытекает, что повышение уровня компетентности высшего звена может оказать огромное воздействие на всю организацию, а социально эффективное распределение кадров по должностям основано на иерархии способностей. Наибо-

лее одаренные люди должны управлять наибольшим объемом ресурсов, давая соответствующий эффект и получая за это соответствующее вознаграждение.

В этих обстоятельствах особое значение приобретают надзор, проверки и оценки эффективности функционирования. В системе государственной (муниципальной) службы следует постоянно нести расходы на разработку схем служебного продвижения, классификации и категоризации видов работ и назначения работников организации на должности, соответствующие их данным. Сами государственные (муниципальные) служащие не должны быть пассивными наблюдателями этого процесса, ибо их статус и доходы зависят от того, к какой категории их отнесут. Экономическая теория этого комбинированного процесса проектирования и отбора уже стала предметом анализа в литературе по турнирам¹, где организация оптимизирует процедуры тестирования и отбора, структуру заработной платы в условиях конкурентной борьбы между работниками за «набор очков», повышение «рейтинга» и назначение на высшие должности. Ранжирование при конкуренции такого рода вытекает из порядковых критериев, присущих тестам и сравнениям лиц равного положения в условиях, когда трудно разработать систему прямых показателей производительности работника. Кроме того, упорядочение или сравнительная оценка результатов работы в некотором смысле оптимальны при наличии фактора уклонения от риска: с помощью такого метода оценивания устраняется систематическая ошибка, вызванная общей для всех участников погрешностью измерения.

Применение метода последовательных статистических решений при ранжировании соперников является неотъемлемой частью анализа динамики возрас-

¹ См.: Lazear E.P. Rank Order Tournaments as Optimum Labor Contracts. 89 Journal of Political Economy, 1981. P. 41–64.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

тных групп в организациях и ведет к разработке теории продвижения по служебной лестнице как важного побудительного мотива членов организации. Стимулы к росту производительности создаются дифференциацией зарплаты между иерархическими уровнями. При конкуренции такого рода особое значение имеют призы (зарплаты) высшего уровня, ибо для того, чтобы поддерживать стимулы к результативной работе среди тех, кто борется за высшие посты, нужно, чтобы самые большие призы (уровни зарплаты) возрастили с темпом, превышающим прямую пропорциональную зависимость от положения на иерархической лестнице. На ранних этапах служебной карьеры стимулы к повышению производительности «подогреваются» своего рода « опционной премией » — шансами достичь не только следующей должности, но и всех возможных должностей выше данной. По мере успешного продвижения претендентов по ступеням иерархии и роста их служебного положения и власти остается все меньше мест, которых можно достичь. С ростом служебного положения ценность « опционной премии » падает, так как сокращается путь, который надо преодолеть. « Опционная премия », побуждавшая к результативной работе на низких ступенях, теперь заменяется дифференциацией заработной платы служащих на должностях наивысшего уровня. В этом смысле структура заработной платы занятых на высших административных должностях отражает как эффективность высшего исполнительного руководства, так и результативность труда служащих более низкого ранга, пытающихся подняться выше.

Резюмируя изложенное, можно подчеркнуть, что для достижения экономии издержек в системе государственной (муниципальной) службы необходимо оптимальное сочетание надзорных и стимулирующих механизмов. Последние призваны обеспечивать формирование слаженных коллективов государственных

(муниципальных) служащих для решения конкретных частных задач государственного (муниципального) управления. Эти механизмы должны базироваться на развитых системах сбора и обработки информации о способностях конкретных работников, на частных критериях оценки результатов их работы. Эти механизмы должны обеспечивать своевременное назначение наиболее способных работников на соответствующие должности, обеспечивать обмен профессиональными знаниями между разными поколениями работников.

Стимулы, тестирования, служебные назначения и вознаграждения следует анализировать в контексте динамической системы персонала. В рамках такой системы схемы стимулирования и поощрения нельзя отделять от вопросов тестирования, назначений на должности и текучести рабочей силы. При комбинировании всех этих функций кадровая политика может оказаться неэффективной на каких-то отдельно взятых периферийных участках, но при этом можно достичь разумных компромиссов в контексте всех поставленных задач, рассматриваемых как единое целое. Анализ таких систем или связанных с внутренними рынками труда аспектов управления, кадрами помогает объяснить некоторые присущие системе государственной (муниципальной) службы бюрократические тенденции как защитную реакцию на попытки манипулирования системой в целях личной выгоды.

Что касается проблем оптимизации издержек в системе государственной (муниципальной) службы, то следует отметить, что всех их необходимо рассматривать именно в комплексе, включая в них как прямые издержки, связанные с надзором и стимулированием работы государственных (муниципальных) служащих, так и различные косвенные издержки, обусловленные рисками оппортунистического поведения, отлынивания, коррупции, снятия квазиренты.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

Еренков О.Ю., Радченко М.В.

Об оценке влияния инновационного фактора на развитие промышленности регионов

В статье приводится необходимость оценки инновационного потенциала региона, обосновывается его взаимосвязь с развитием региональной промышленности. Также рассмотрен методологический подход оценки инноваций на региональном уровне, основанный на общеизвестных на сегодня подходах.

Ключевые слова: инновации, инновационный фактор, регион, промышленность, проблемы развития, малое предпринимательство.

Суспицына Г.Г.

Оценка и оптимизация денежных потоков направленных на воспроизводство основных средств

Динамичное и эффективное развитие инвестиционной деятельности является необходимым условием стабильного функционирования и развития экономики. Масштабы, структура, оптимизация денежных средств на воспроизводство основного капитала во многом определяют результаты хозяйствования на различных уровнях экономической системы, состояние, перспективы развития и конкурентоспособность национального хозяйствования.

Ключевые слова: оптимизация вложений в основной капитал, учетная система денежных потоков, оптимизация денежных потоков

Магомедова З.О., Аджиева Н.К.

Об основных направлениях инвестиционного и инновационного развития Республики Дагестан

В статье рассмотрены основные направления инвестиционного и инновационного развития, потенциальные возможности и задачи государственной инновационной политики Республики Дагестан.

Ключевые слова: инвестиции, перспективы, направления, развитие, инновации.

Нагдалиев Н.З.

Об антикризисном эмиссионном механизме привлечения инвестиций в промышленность России

Раскрывается антикризисный эмиссионный механизм привлечения инвестиций в промышленности России. Формируются этапы его развития. Рассматриваются особенности влияния на финансовую систему государства. Выделяется ряд проблем, препятствующих широкому использованию российского финансового рынка в качестве инструмента привлечения финансовых ресурсов, формулируются предложения по их решению.

Ключевые слова: антикризисный эмиссионный механизм, кризис, инвестиции, рынок, ценные бумаги, рынок ценных бумаг, акции, облигации, промышленность.

Шведов В.Г., Радченко В.М.

Развитие добывающей промышленности приграничной территории: инвестиционный аспект (на примере ЕАО)

Рассматриваются основные условия развития добывающей промышленности приграничной территории, приведены условия привлечения инвестиций в данный сектор, а также расчет обоснования экономической эффективности реализации крупнейшего инвестиционного проекта «Кимкано — сумарский горно — обогатительный комбинат».

Ключевые слова: добывающая промышленность, инвестиции, эффективность, инвестиционный проект.

Промышленное развитие регионов — многофакторный процесс. В условиях их движения к шестому технологическому укладу, важнейшим из факторов производства признается инновационный фактор. В программных заявлениях руководителей государства последних лет делается акцент на необходимость обеспечения перехода отечественной экономики на инновационный путь развития, что означает ориентацию инвесторов на эффективную стратегию роста национального хозяйства.

Еренков О.Ю., Радченко М.В.

Система формирования источников финансирования воспроизводства основных средств находится в настоящее время под влиянием инвестиционной политики государства, которая модифицируется в зависимости от конкретных задач развития экономики страны. Рассмотрим динамику структуры источников финансирования воспроизводства основных средств, сложившуюся в последние годы в России.

Суспицына Г.Г.

Республика Дагестан обладает значительным экономическим потенциалом, особенно ресурсным. На ее территории расположены месторождения горючих полезных ископаемых. Большим потенциалом обладает и сельское хозяйство с промышленностью. Наиболее значительными отраслями являются виноградарство, садоводство, животноводство, зерновое хозяйство и соответственно — топливная, перерабатывающая отрасли и машиностроение.

Магомедова З.О., Аджиева Н.К.

Несмотря на более низкие издержки выхода на рынки капитала западных стран, большинство промышленных предприятий все же предпочитает выпускать ценные бумаги на национальных рынках. Такой подход связан в основном с тем, что подготовить успешное размещение на зарубежных рынках могут только крупные транснациональные корпорации, которые функционируют во многих странах мира. Другие компании, неизвестные широким кругам инвесторов, могут столкнуться с отсутствием спроса на свои ценные бумаги и, как следствие, будут вынуждены привлекать финансирование по более высоким ставкам. Соответственно для российских промышленных предприятий еще на продолжительное время приоритетным будет оставаться внутренний рынок капитала.

Нагдалиев Н.З.

Россия занимает первое место в мире по количеству запасов железных руд, на ее долю приходится более 26% мировых запасов. Не менее двух третей их находится в пределах Курской магнитной аномалии (КМА); месторождения Урала, Сибири и Дальнего Востока играют существенно меньшую роль.

К рентабельной отработке пригодно около 72% запасов. Как и в течение последних десяти лет, добыча железных руд в России в предкризисном 2007 г. продолжала расти, увеличившись за год на 4%. Доля России в мировой добыче сырой руды составила около 5,6%.

Шведов В.Г., Радченко М.В.

ОБ ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ФАКТОРА НА РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНОВ

**Еренков О.Ю., доктор технических наук, профессор
Дальневосточной государственной социально-
гуманитарной академии**

**Радченко М.В., доктор экономических наук, доцент
Дальневосточной государственной социально-
гуманитарной академии**

Промышленное развитие регионов — многофакторный процесс. В условиях их движения к шестому технологическому укладу, важнейшим из факторов производства признается инновационный фактор. В программных заявлениях руководителей государства последних лет делается акцент на необходимость обеспечения перехода отечественной экономики на инновационный путь развития, что означает ориентацию инвесторов на эффективную стратегию роста национального хозяйства.

Конечный результат такого движения состоит в повышении уровня и потенциала социально-экономического развития регионов России, а, следовательно, уровня и качества жизни людей.

Мировой опыт показывает, что до 30% ВВП (в передовых странах, которые

перешли к инновационному типу прогресса, более 80% прироста ВВП) обеспечивается инновационным развитием.

Приоритет инновационного фактора отражен в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Концепция ставит задачу перехода российской экономики от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному. В результате перехода предполагается, что в 2020 г. доля машиностроительного комплекса в структуре экономики составит 23%, доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, возрастет до 40–50%, доля инновационной продукции в объеме выпуска — до 25–35%, внутренние затраты на исследования и разработки — до 2,5–3%. Удельный вес инновационной

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

продукции в общем объеме промышленной продукции увеличится до 25–30%¹.

В современных условиях акцент в вопросах перехода на промышленно-инновационное развитие закономерно смещается на уровень регионов. Это, в частности, объясняется сложностью управления инновационными процессами на национальном уровне, усилением роли государства как катализатора промышленно-инновационного развития на уровне региона. Кроме того, по мнению ряда авторов, «региональный уровень полнее обеспечивает взаимодействие между образованием, наукой, высокотехнологичным производством и сферой управления»².

Целью данной статьи является обоснование необходимости активизации инновационного фактора промышленного роста и использования стоимостного подхода к оценке уровня и потенциала инновационного развития регионального промышленного комплекса.

На карте страны можно выделить ценные зоны (группы регионов), для которых характерен определенный уровень развития промышленности. Это развитые регионы с элементами постиндустриальной экономики, развитые со сбалансированной промышленностью, развитые с опорой на сырье, среднеразвитые промышленные, среднеразвитые аграрно-промышленные, сырьевые депрессивные. Регионы отличаются существенной как пространственной, так и временной дифференциацией по базисным макроэкономическим показателям, включая

ВРП на душу населения, уровню промышленного развития, «склонности» к инвестициям и инновациям.

Территориальные экономические диспропорции имеют в России долгосрочный характер. Разрыв между наиболее и наименее обеспеченными регионами по показателю ВРП на душу населения еще в предкризисном 2007 г. составлял более 80 раз, а 68 субъектов федерации находились на уровне ниже среднего российского³.

Корректива в процессы экономического, промышленного и инновационного развития регионов внес современный мировой финансово-экономический кризис. В период кризиса «в целом по России промышленное производство сократилось на 11% по сравнению с 2008 годом, а в регионах со специализацией на машиностроении (Самарская, Орловская, Нижегородская, Владимирская, Ярославская области, Чувашская Республика) спад производства составил 20–28% и восстановление идет очень медленно. В регионах со специализацией на металлургии спад начался еще в 2008 г. и был самым сильным (до 40% в начале 2009 г.), но с весны 2011 г. промышленное производство устойчиво росло. Более уверенно выходят из кризиса развитые полиграфические регионы (Башкортостан, Татарстан, Пермский и Красноярский края, Белгородская область и др.). Только ведущие регионы нефтедобычи практически не испытывают кризисного спада, а в регионах с новыми месторождениями (Сахалин и Ненец-

¹ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

² Ярашева А.В. Инновационный процесс и инновационная стратегия критерия роста экономики // Экономика и управление. 2007. № 2. С. 56.

³ Усачев В.В. Стимулирование и выравнивание в условиях дифференциации регионов. // Национальные проекты. 2009. № 1–2. С. 22–24.

Об оценке влияния инновационного фактора на развитие промышленности регионов

кий АО) даже продолжается быстрый рост (на 22–30%)»¹.

Мониторинг, проведенный Независимым институтом социальной политики в регионах, выявил неконкурентоспособность отечественного машиностроения и еще более усилившуюся сырьевую ориентацию экономики².

Отрицательная динамика экономической конъюнктуры в кризисный период отразилась на доходной части бюджетов субъектов федерации. При этом эластичность бюджетов регионов-доноров к динамике экономической конъюнктуры существенно более высока, чем регионов-акцепторов. Поэтому в период кризисного спада они испытывали больше проблем, чем регионы-акцепторы.

Итак, регионы России по-прежнему отличаются высоким уровнем дифференциации социально-экономического развития. Во время кризисного спада экономики эти различия усилились, т.е. проблема дифференциации обострилась. Не менее значимой остается проблема темпов и устойчивости развития региональных экономик за счет собственных доходных источников.

Решение этих комплексных проблем видится на пути использования инновационного фактора стратегического развития. Представляется, что опора на инновационный фактор позволит одновременно решать две взаимосвязанные задачи: продолжить выравнивание социального и стимулировать экономическое развитие регионов, ориентируясь на базовые отрасли региональных экономик.

Для регионов, выступающих точками инновационного роста, и старопромыш-

ленных регионов инновационный фактор развития приобретает наибольшее значение. Суть состоит в инновационном развитии промышленности и отраслей, ее обслуживающих. В таких регионах именно промышленность обеспечивает существенный рост ВРП и, следовательно, социально-экономическое развитие региона в целом.

Однако статистические данные, характеризующие состояние инновационной сферы России и регионов свидетельствуют о следующем. Восприимчивость экономики России к инновациям в разы отличается от развитых стран мира. Так, восприимчивость японской экономики к инновациям — 10, американской — 8, Западной Европы — 6, российской — менее 1³. В развитых странах на НИОКР расходуется 2–3% ВВП. Инновационная продукция занимает в Италии, Испании, Португалии — от 10 до 20%, в Финляндии — 30%. В ВВП России доля инновационной продукции составляет менее 3%, доля нематериальных активов — 0,3% всех внеоборотных активов страны против 30% в развитых странах. Наблюдается прогрессирующее отставание России от ведущих стран мира в инновационной сфере.

По данным Росстата, в 2010 г. удельный вес промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, составлял 10%; доля инновационной продукции в общем объеме произведенной ими продукции около 5%; удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме произведенной продукции — 1,4%. Только 10% от общего числа предприятий, занимающихся

¹ Российские регионы: экономический кризис и проблемы модернизации / Под ред. Л.М.Григорьева, Н.В.Зубаревич, Г.Р.Хасаева. М.: ТЕИС, 2011. С. 119–120.

² См.: Мониторинг кризиса в регионах. Независимый институт социальной политики. <http://atlas.socpol.ru>.

³ Малинецкий Г.Г., Курдюмов С.П. Нелинейная динамика и проблемы прогноза // Вестник РАН. 2001. Т. 71. № 3. С. 210–232. - .

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

инновациями, относились к малому бизнесу¹.

Среди причин низкой инновационной активности в литературе называют следующие: слабое использование современных концепций и методов стратегического менеджмента и маркетинга на всех уровнях управления; отсутствие должных стратегических решений; низкий платежеспособный спрос на новые продукты; высокую стоимость нововведений и высокий экономический риск; длительные сроки окупаемости инновационных инвестиций; падение престижа научного труда и низкий уровень материальной обеспеченности научных работников; реорганизация ряда научно-исследовательских организаций.

Кроме того, «многие руководители и участники инновационных процессов ориентируются на решение в основном текущих задач и мало заинтересованы в достижении долгосрочных стратегических целей своего бизнеса и экономики в целом. В числе причин — рассогласование краткосрочных и долгосрочных интересов различных групп влияния, участвующих в разработке и реализации инновационных проектов и программ, включая государственные органы и их представителей, собственников бизнеса, менеджеров и работников»², что, безусловно, тормозит инновационное развитие высокотехнологичных отраслей экономики.

Среди причин, сдерживающих инновационное развитие промышленного производства, в том числе развитие малых инновационных предприятий, в порядке убывания значимости ответов эксперты указали:

- неразвитость рынка инноваций (60%),
- недостаточность финансового обеспечения инноваций (53%),
- несовершенство налоговых инструментов (45%),
- неэффективное государственное регулирование малого и среднего бизнеса (40%),
- недостаточную ответственность органов управления регионами за результаты промышленного роста (35%),
- недостаток программ инновационного развития регионов (33%),
- недостаточный инновационный менеджмент и маркетинг (33%),
- deinдустириализацию страны (33%),
- падающий уровень инженерного образования (27%),
- неразвитость инновационной инфраструктуры (27%),
- несовершенство практики преференций, госзаказа (27%),
- некачественную статистику по инновациям (27%).

Рассматривая регион как системное образование, являющееся элементом системы более высокого уровня и одновременно включающее в себя подсистемы муниципальных образований, подчеркнем, что разные уровни управления демонстрируют различие экономических интересов в инновационном развитии промышленности. На уровне России экономический интерес в инновационном развитии экономики является доминант-

¹ Индикаторы инновационной деятельности: 2010: Стат.сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2010.

² Бек М.А., Бек Н.Н. Проблемы инновационного развития высокотехнологичных отраслей промышленности России // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 3 кн. / Отв. ред. Е.Г.Ясин. ВШЭ. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. Кн. 2. С. 327.

Об оценке влияния инновационного фактора на развитие промышленности регионов

ным. На уровне регионов экономический интерес дифференцирован. Можно говорить о регионах опережающего инновационного развития и регионах с низким спросом на инновационные продукты.

На уровне муниципальных образований заинтересованность в инновационном развитии объективно самая низкая, так как данный уровень управления и соответствующие ему бюджеты обременены массой рутинных функций, требующих оперативного решения.

Важным аспектом инновационного развития на всех уровнях хозяйствования остается формирование экономического интереса в инновационном развитии промышленности со стороны бизнеса.

Инновационное развитие промышленности можно рассматривать как функцию многих переменных. Безусловно, эффективная реализация инноваций предполагает наличие отечественной высокотехнологичной промышленности, преодоление сырьевой ориентации экономики, индустриализацию страны. Представляется, что важнейшим из факторов инновационного развития выступает качество управления.

Оценка влияния качества управления на инновационное развитие промышленности имеет перспективы при рассмотрении региона как квазикорпорации. В этом случае приобретают особое значение возможность саморазвития региональной промышленности путем самофинансирования и повышения ответственности органов управления за эффективность использования региональных ресурсов промышленного развития.

Недостаточное качество управления развитием региона как квазикорпорацией

связано с тем, что регионы страны не в полной мере отвечают характеристикам эффективно хозяйствующих субъектов и не имеют финансовых и других ресурсных возможностей активно влиять на инновационное развитие промышленного комплекса, что, по сути, отмечалось и слушателями Президентской программы подготовки управленческих кадров.

Таким образом, движение по инновационной траектории в значительной степени детерминирует экономические интересы в инновационном развитии промышленности и качество управления, проявляющееся в эффективности деятельности органов власти и проводимой в регионе промышленно-инновационной политики. В свою очередь, качество управления детерминируется степенью ответственности органов управления региона за результаты развития промышленности и качеством индикаторов его оценки.

Оценка инновационного потенциала региона, с точки зрения конечного результата, плодотворна на основе использования стоимостного подхода к оценке социально-экономического уровня развития региона и введения в систему оценки инновационного фактора¹. Представляется, что стоимостный подход может быть успешно реализован в оценке инновационного потенциала и уровня развития промышленности региона.

В основу подхода положено содержание,ющееся в работах В.И. Терехина и О.П. Суковатовой предложение об оценке социально-экономического уровня региона (СЭУР) в виде капитализированного ВРП на душу населения, по аналогии со стоимостной оценкой корпораций на основе формулы Гордона².

¹ См.: Чернобродова Л.А., Суковатова Л.А. Инновационный потенциал региона как фактор социально-экономического развития // Вестник Тамбовского университета. 2009. Вып. 7. С. 69–75.

² См.: Суковатова О.П. Совершенствование критериев и показателей социально-экономического развития регионов. Автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук. Тамбов, 2009.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

Возможности инновационного развития промышленности определяют инновационные инвестиции, т.е. инвестиции в промышленные инновации и прежде всего в технологическое развитие производства. Инвестиции и инновации являются ключевыми факторами развития, характеризуют потенциал промышленного роста. Функционирование и развитие промышленного комплекса региона зависит от объема и эффективности этих инвестиций. Эффективность может быть увеличена за счет функционирования промышленного производства на инновационной основе.

Результаты инвестиционных вливаний можно оценить, используя критериальные и локальные показатели.

Критериальные показатели, на наш взгляд, определяются характеристиками уровня и потенциала развития промышленного комплекса региона и формируются на основе характеристик денежного потока, инициируемого промышленным комплексом. Отсюда целью инвестиций, включая инновационные, является повышение уровня и потенциала промышленного производства, а, следовательно, уровня и потенциала социально-экономического развития региона.

В качестве критериальных показателей нами предложено использовать показатели эффекта, т.е. уровень развития промышленного комплекса региона (УРПКР), и эффективности развития промышленного комплекса региона (ЭРПКР)¹.

Ключевым фактором повышения уровня развития промышленного комплекса региона, как уже отмечалось, выступают инвестиции, в том числе инновационные, и накопленный ранее потенциал.

Применяя стоимостный подход к характеристике уровня развития промыш-

ленного комплекса региона (УРПКР), мы получили следующую зависимость уровня развития промышленного комплекса от созданной в нем добавленной стоимости:

$$УРПКР = DC_0 \cdot (1 + q) / (r - q), \quad (1)$$

где DC_0 — добавленная стоимость, полученная от развития или функционирования промышленного комплекса региона в базовом периоде, которая может расти с темпом q и в перспективе имеет риск (c). Капитализация добавленной стоимости по ставке r (c) отражает текущие и накопленные возможности промышленного комплекса по решению задач социально-экономического развития региона.

Эффективность развития промышленного комплекса региона рассчитана как отношение приращения уровня развития промышленного комплекса региона (УРПКР) к вызвавшим это приращение инвестициям, т.е.:

$$\mathcal{E}РПКР = (УРПКР_t - УРПКР_0) / I_{Inv.t}. \quad (2)$$

Инвестирование в инновационное развитие обуславливает необходимость оценки объема или доли инвестиций в промышленные инновации. Отсюда определяется уровень и эффективность развития промышленного комплекса региона (УРПКР и ЭРПКР) за счет инновационного фактора.

$$\mathcal{E}РПКР = \Delta УРПКР / I_{Inv.t},$$

или

$$\mathcal{E}РПКР = \Delta УРПКР / (I_{Inv.t} \cdot D_t), \quad (3)$$

где $I_{Inv.}$ — инвестиции в инновационное развитие,

D_t (%) — доля инновационных инвестиций в $I_{Inv.t}$.

¹ См.: Терехин В.И., Чернобродова Л.А. Эффективная промышленная политика регионов как ключевой фактор социально-экономического развития. 2010.

Об оценке влияния инновационного фактора на развитие промышленности регионов

Такой подход предполагает активизацию инвестиционно-инновационной деятельности в целях повышения уровня промышленного и социально-экономического развития региона.

Как уже отмечалось, критериальные показатели нужно дополнять системой локальных показателей, характеризующих отдельные стороны развития производства. Система локальных показателей должна учитывать специфику развития промышленного комплекса и значимость отдельных задач для максимизации критериальных показателей. За основу можно принять предложения, обоснованные О.В. Голосовым и О.В. Лаптевым¹, включающие три группы индикаторов: производственные, финансовые и социальные.

Соглашаясь с таким подходом, мы считаем необходимым подчеркнуть, что система локальных индикаторов производства должна быть дополнена показателями инновационного развития.

Инвестиции в инновационное развитие способны обеспечить высокий мультиплекративный эффект, однако сопряжены с повышенными рисками и необходимостью их оценки. Риски инноваций характеризуются экспертами как одно из основных препятствий на пути использования инновационного фактора промышленного роста, но могут быть существенно нивелированы адекватными действиями государства.

Различия в промышленном развитии регионов при однородности природно-климатических и других ресурсных условий объясняются различиями в эффективности управления. Мера управ-

ленческого воздействия не может быть определена однозначно. Однако то, что деятельность или бездеятельность органов власти регионов отражается на результатах промышленного развития не вызывает сомнений. Деятельность органов власти, выражающаяся в разработке и реализации региональных инвестиционных проектов и программ, а также ответственность за итоги этой деятельности, способна повысить эффективность расходования бюджетных средств и, что наиболее важно, инвестиционных ресурсов как важнейшего фактора развития.

Считаем, что развитие промышленности регионов должно опираться на соответствующую инновационную стратегию и политику инновационного развития промышленности.

В силу этого актуальным представляется предложение о разработке региональной Доктрины развития инновационной деятельности в регионе, сформулированное в работе ученых Института проблем региональной экономики РАН².

В заключение подчеркнем, что ориентация на инновационное развитие промышленности — не самоцель, а средство повышения ее конкурентоспособности и социально-экономического развития региона в целом. Отсюда региональным органам власти следует сосредоточить внимание на проведении эффективной инновационно-промышленной политики, отвечающей экономическим интересам регионального сообщества в достижении высоких конечных результатов развития на инновационной основе и на создании условий для формирования региональных инновационно-промышленных комплексов.

¹ См.: Голосов О.В., Лаптев О.В. Регион: модельное отображение. - М.: Экономика, 2007. С. 159–160.

² См.: Развитие российских регионов: новые теоретические и методологические подходы / Институт проблем региональной экономики РАН. СПб.: Наука, 2006. С. 256–260.

ОЦЕНКА И ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

**Суспицына Г.Г., доцент кафедры финансов, экономики
и управления на предприятии Георгиевского
технологического института (филиала) ФГБОУ
ВПО Северо-Кавказского государственного
технического университета, кандидат
экономических наук**

Осуществление инвестиционного процесса связано с поиском решений в области установления возможных источников финансирования инвестиций, способов их мобилизации и оптимизации, повышения эффективности использования. Структура и соотношение финансовых активов, привлекаемых для осуществления капитальных вложений в объекты инвестирования субъектами хозяйствования, во многом определяются существующими формами и механизмом хозяйствования. Система формирования источников финансирования воспроизводства основных средств находится в настоящее время под влиянием инвестиционной политики государства, которая модифицируется в зависимости от конкретных задач развития экономики страны. Рассмотрим динамику структуры ис-

точников финансирования воспроизводства основных средств, сложившуюся в последние годы в России (табл. 1).

Анализ показывает, что заметных структурных сдвигов между источниками финансирования инвестиций в воспроизводство основных средств не произошло. Некоторое уменьшение удельного веса одних источников восполнялось за счет увеличения доли кредитных средств, потому что лишь по данной категории наметилась стабильная тенденция к увеличению. Основной направленностью изменения структуры источников финансирования инвестиций в России в настоящее время является понижение доли бюджетных ассигнований и увеличение удельного веса собственных средств предприятий, заемных средств и частных инвестиций.

**Оценка и оптимизация денежных потоков
направленных на воспроизведение основных средств**

Таблица 1

Анализ динамики структуры источников инвестиций в основной капитал в России¹

	Год						
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
В процентах к итогу							
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:							
собственные средства	47,5	44,5	42,1	40,4	39,5	37,1	41,0
из них:							
прибыль	23,4	20,3	19,9	19,4	18,4	16,0	17,1
амортизация	18,1	20,9	19,2	17,6	17,3	18,2	20,5
привлеченные средства	52,5	55,5	57,9	59,6	60,5	62,9	59
из них:							
кредиты банков	2,9	8,1	9,5	10,4	11,8	10,3	9,0
в том числе кредиты иностранных банков	0,6	1	1,6	1,7	3	3,2	2,3
заемные средства других организаций	7,2	5,9	6	7,1	6,2	7,4	6,1
бюджетные средства	22	20,4	20,2	21,5	20,9	21,9	19,5
в том числе из:							
федерального бюджета	6	7	7	8,3	8	9,2	8,2
бюджетов субъектов Российской Федерации	14,3	12,3	11,7	11,7	11,3	11,5	10
средства внебюджетных фондов	4,8	0,5	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3
прочие	15,6	20,6	21,7	20,1	21,2	23	24,1
из них: средства вышестоящих организаций	...	10,6	2,5	11,3	13,8	15,9	17,5
средства, полученные на долевое участие в строительстве (организации и население)	...	3,8	3,8	3,7	3,5	2,6	2,2
в том числе: средства населения	1,3	1,5	1,9	1,3	1,2
средства от выпуска корпоративных облигаций	...	0,3	0,04	0,1	0,1	0,1	0,01
средства от эмиссии акций	0,5	3,1	2,3	1,8	0,8	0,1	0,01

¹ Составлено автором на основании данных Росстата.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

Реальное инвестирование составляет основу инвестиционной деятельности отечественных предприятий. Решения о капиталовложениях рассчитаны на длительный период времени между осуществлением инвестиционных затрат и получаемыми от них выгодами. Своеобразный характер инвестиционных решений определяется тем, что:

- после совершения инвестиций, то есть вложения денежных ресурсов в капитальные активы предприятия, они оказываются связанными и не могут быстро принести прибыль; меняется сам характер вложенных в этот вид имущества предприятия финансовых ресурсов. Капитальность затрат — это отличительная от других видов затрат форма участия в производственном процессе, то есть отвлечение на длительный срок крупных сумм денег;
- данное капиталовложение должно будет приносить доход на протяжении всего периода функционирования приобретенных капитальных активов;
- в конце периода функционирования основные средства или будут обладать кое-какой ликвидационной стоимостью, или не будут иметь никакой стоимости вообще.

В связи с этим возникает вопрос об оптимизации денежных потоков направленных на воспроизведение основного капитала и оценке эффективности учетной системы на основе формирования интегрального показателя оценки управления учетом денежных средств, направленных на воспроизведение основного капитала. Оптимизация денежных потоков, направленных на воспроизведение основных средств, с нашей точки зрения, должна основываться на отборе объектов основного капитала (объектов инве-

стирования) по критерию эффективности воспроизводимых основных средств, поскольку именного этот фактор имеет наиболее высокую значимость в системе оценок. Если анализировать оптимизацию денежных потоков в воспроизведство основных средств с помощью постановки задач линейного программирования, то оптимизация вложений в основной капитал сводится к решению задачи нахождения такой комбинации объектов основных фондов, в воспроизведение которых вкладываются средства, которые обеспечили бы максимальный уровень их доходности при заданных ограничениях.

Критериальным показателем прибыльности (доходности), который должен быть оптимизирован (а в нашем случае — максимизирован), является сумма чистого приведенного дохода комбинации группы инвестируемых основных средств, отражающая совокупный эффект от вложения средств в эти объекты основного капитала:

$$\sum NPV_i \rightarrow \max, i = 1, \dots, n$$

В данном случае ограничениями могут быть нестрогие неравенства (\leq и \geq):

- общий объем вложений в основной капитал по объектам основных фондов в составе комбинации из инвестируемых основных средств $\sum I_i$, не должен быть больше объема денежных средств, направленных на финансирование процесса воспроизведения основных средств I_p

$$\sum I_i \leq I_p;$$

- минимальный уровень внутренней нормы доходности по объектам основных средств в рамках группы из инвестируемых объектов основных средств (IRR_{of}) должен быть не

Оценка и оптимизация денежных потоков направленных на воспроизведение основных средств

меньше суммы предполагаемых вложений y или установленной инвестором нормы дисконта r

$$\min(IRR\phi) \geq y(r);$$

- максимальный срок окупаемости по объектам основных фондов в составе группы финансируемых основных средств Co_i не должен превышать установленного организацией ограничения Co_p

$$\max(Co_i) \leq Co_p;$$

С целью анализа и контроля денежных потоков, направленных на воспроизведение основных средств, мы считаем необходимым рассчитывать за каждый анализируемый период интегральный показатель эффективности организации учета денежных потоков, идущих на воспроизведение основных средств на предприятии, и сравнивать полученные значения в динамике по следующим направлениям:

1. Обеспечение полного и достоверного учета денежных потоков в воспроизведение основных фондов, формирование необходимой отчетности.

2. Анализ денежных потоков организации, направленных на воспроизведение основных фондов, осуществленных в предыдущем периоде.

3. Оптимизация денежных потоков в воспроизведение основных фондов.

4. Планирование денежных потоков в воспроизведение основных фондов в разрезе их видов и источников.

Предлагаемый порядок расчета интегральный показатель эффективности организации учета денежных потоков, направленных на воспроизведение основных фондов, включает в себя 4 этапа:

1. Для осуществления анализа динамики показателей определенных по на-

правлениям они должны быть предварительно нормированы с использованием следующих формул.

$$Z_j^i = \frac{Z_{ij}}{Z_{ik}} \quad (1), \quad Z_j^i = \frac{Z_{jk}}{Z_{ij}}, \quad (2)$$

где Z_j^i — нормированное значение i -го показателя для j -го периода;

Z_{ij} — фактическое количественное значение i -го показателя для j -го периода;

Z_{ik} — фактическое значение i -го показателя для k -го периода, причем $k < j$.

Формула (1) используется, если большее значение соответствует лучшему в экономическом смысле, и второй вариант, если меньше значение показателя соответствует лучшему в экономическом смысле. Для нормализации показателей могут использоваться как соотношение фактических данных разных периодов, так и соотношения фактических и плановых данных.

2. На основании полученных нормированных значений показателей и определения степени их влияния на учетную систему предприятия (за счет использования метода парных сравнений) для показателя результата функционирования учетной системы предприятия рассчитывается индекс относительного изменения с использованием следующей формулы:

$$OC^i = \frac{\sum_{i=1}^h y_i^h}{k}, \quad (3)$$

где OC^i индекс относительного изменения результата функционирования учетной системы предприятия;

y_i — нормированное значение i -го оценочного показателя;

k — общее количество оценочных показателей.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

3. Эффективность учетной системы денежных потоков, направленных на воспроизводство основных средств, определяется по формуле:

$$E_{oc} = \frac{OC^i}{B^H},$$

где E_{oc} — эффективность учетной системы предприятия;

B^H — нормированный показатель расходов на функционирование учетной системы предприятия.

4. Показатель эффективности равный единице свидетельствует об одинаковом изменении затрат и выгод учетной системы, показатель эффективности больше единицы свидетельствует о преобладании выгод над издержками, показатель меньше единицы — о невыполнении принципа рациональности в организации учета денежных средств на воспроизводство основных средств на предприятии.

Резюмируя изложенное, отметим: настоящее реальное инвестирование составляет основу инвестиционной деятельности предприятий. Управление реальными инвестициями в системе инвестиционной деятельности на основе предложенных подходов к оптимизации денежных потоков идущих на воспроизводство основного капитала и оценке эффективности учетной системы денежных потоков, направленных на воспроизводство основных средств позволит отечественным предприятиям не только осуществлять инвестиционный процесс на более высоком уровне, но и минимизировать инвестиционный риск.

ОБ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ИНВЕСТИЦИОННОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

**Магомедова З.О., кандидат экономических наук, доцент кафедры
экономического анализа и статистики
Дагестанского государственного университета**
**Аджиева Н.К., соискатель ученой степени кандидата
экономических наук кафедры национальной
экономики Дагестанского государственного
университета**

Республика Дагестан обладает значительным экономическим потенциалом, особенно ресурсным. На ее территории расположены месторождения горючих полезных ископаемых. Большим потенциалом обладает и сельское хозяйство с промышленностью. Наиболее значительными отраслями являются виноградарство, садоводство, животноводство, зерновое хозяйство и соответственно — топливная, перерабатывающая отрасли и машиностроение.

Основными направлениями социально-экономического развития Республики Дагестан являются снижение общего уровня безработицы с 22,5% в 2003 г. до 14,0% в 2010 г., уровня бедности за тот

же период с 52,7% до 21,0%, рост ВРП в 2,6 раза, реальных доходов граждан в 2,3 раза.

Таким образом, современная практика регулирования регионального развития и модернизации экономики располагает широким арсеналом организационных форм, методов и механизмов стимулирования инвестиционной активности в различных сферах хозяйственной деятельности, рациональное использование которых позволит позитивно воздействовать на процессы социально-экономического обустройства Республики Дагестан¹.

В настоящее время Каспийский регион, и в частности Республика Дагестан,

¹ См.: Петросянц В. Инвестиционная политика в Дагестане. Инвестиционная политика — ключ к успеху // Дагестанская правда. 2010. 27 февраля.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

приобрели особое значение не только для России, но и для всего международного инвестиционного сообщества. Наличие здесь значительных природных ресурсов и исключительно выгодное транспортно-географическое положение, благоприятные транзитные возможности региона могут сыграть стратегическую роль в торгово-экономическом и научно-техническом сотрудничестве с зарубежными странами.

Международные соглашения о сотрудничестве в торгово-экономической, научно-технической и культурной сферах подписаны с Турцией, Ираном, Азербайджаном, Казахстаном и Украиной. В ходе реализации соглашений заметно активизировалось инвестиционное сотрудничество на всех уровнях. В настоящее время в республике зарегистрировано более 130 предприятий с иностранными инвестициями. Торговыми партнерами республики являются свыше 40 стран мира. Решающая роль в притоки иностранного капитала в республике отводится возможностям разработки энергоресурсов Каспийского шельфа. Ставка на доминирующий рост нефтегазовой промышленности исходит из того, что здесь имеются значительные запасы нефти (около 500 млн. т) и газа (около 800 млн. м3). В республике формируется благоприятный инвестиционный климат, в т.ч. создается соответствующая нормативно-правовая база привлечения инвестиций. Приняты республиканские законы «Об инвестициях и гарантиях инвесторам в Республике Дагестан», «О недрах» и ряд других нормативных актов, обеспечивающих льготные условия инвестиционной деятельности на территории субъекта федерации.

Привлечение инвестиций в реальный сектор экономики является важным фактором повышения эффективности и каче-

ства производства за счет применения новых зарубежных технологий, прогрессивного оборудования, управленческого опыта. Региональные органы власти должны уделять больше внимания решению этой проблемы и оказывать содействие в организации совместных предприятий, финансово-промышленных групп, занимающихся инвестиционной деятельностью.

Однако в настоящее время достаточно высокие темпы прироста инвестиций в основной капитал не оказывают должного воздействия на подтягивание макроэкономических показателей до среднего российского уровня. И дело не столько в глубине сложившегося под влиянием различных факторов изначального экономического отставания Дагестана, а в том, что финансовые средства в основной капитал расходуются зачастую не по назначению и без должного обоснования эффективности тех или иных инвестиционных проектов.

Государственная инновационная политика Республики Дагестан должна формироваться и реализоваться исходя из приоритетности инновационной деятельности и научного инновационного обеспечения развития экономики в целях экономического развития региона, повышения уровня и качества жизни населения.

В качестве основных целей государственной инновационной политики Республики Дагестан должны быть заявлены создание экономических, правовых и организационных условий для инновационной деятельности, обеспечивающих рост конкурентоспособности экономики¹.

Основными задачами государственной инновационной политики Республики Дагестан являются:

- определение и реализация приоритетов государственной инновационной

¹ См.: <http://www.dagpravda.ru/>

Об основных направлениях инвестиционного и инновационного развития Республики Дагестан

политики и обеспечение правового регулирования инновационной деятельности и научного инновационного обеспечения развития экономики в Республике Дагестан;

- обеспечение прогрессивных структурных преобразований в экономике;
- создание и развитие инфраструктуры инновационной деятельности;
- осуществление мер по поддержке республиканской инновационной продукции на российском и международном рынках и развитию внешнеэкономической инновационной деятельности;
- обеспечение взаимодействия науки, образования, производства и финансово-кредитной сферы в развитии инновационной деятельности;
- обеспечение развития инновационных технологий, направленных на повышение эффективности использования энергетических и природных ресурсов республики, включая технологии, созданные на оборонно-промышленном комплексе;

- обеспечение роста эффективности государственно-частного партнерства при реализации важнейших инновационных проектов республиканского значения;
- защита прав и законных интересов юридических и физических лиц, занимающихся инновационной деятельностью;
- создание условий для развития кадрового потенциала региональной науки и обеспечения ее преемственности в научной и технологической сферах.

Таким образом, инновационная деятельность в Республике Дагестан призвана приобрести статус организации, где будут сосредоточены современные технологии, разработки и знания об инновациях. Для Республики Дагестан в этой связи ключом к успеху в инновационной сфере деятельности является сохранение ее культурных традиций в сочетании с экономическим развитием на основе внедрения самых передовых технологий и знаний.

ОБ АНТИКРИЗИСНОМ ЭМИССИОННОМ МЕХАНИЗМЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ

**Нагдалиев Н.З., руководитель отдела гуманитарных программ
представительства фонда Г. Алиева
в Российской Федерации, кандидат
экономических наук**

Несмотря на более низкие издержки выхода на рынки капитала западных стран, большинство промышленных предприятий все же предпочитает выпускать ценные бумаги на национальных рынках. Такой подход связан в основном с тем, что подготовить успешное размещение на зарубежных рынках могут только крупные транснациональные корпорации, которые функционируют во многих странах мира. Другие компании, неизвестные широким кругом инвесторов, могут столкнуться с отсутствием спроса на свои ценные бумаги и, как следствие, будут вынуждены привлекать финансирование по более высоким ставкам. Соответственно для российских промышленных предприятий еще на продолжительное время приоритетным будет оставаться внутренний рынок капитала.

Приведем ряд основных специфических моментов экономического развития России, которые оказывают непосредст-

венное влияние на финансовую систему государства, и особенно на развитие рынка ценных бумаг.

1. Россия относится к группе стран с так называемой развивающейся экономикой, т.е. система рыночных отношений, сложившаяся в ней, еще далека от стандартов развитых государств Запада. Страна разделяет с другими государствами особенности развивающейся экономики в виде существенных колебаний темпов прироста производства, нестабильности политico-экономической среды, валютного курса, высоких темпов инфляции, процентных ставок, периодических финансовых кризисов и т.д.

2. Как и для многих государств с развивающейся экономикой, для России характерен высокий уровень агентских издержек. Многочисленные примеры проявления агентских проблем приведены, в частности, в работе С. Баева и И. Осколкова¹. Несмотря на то, что большинство

¹ См.: Баев С., Осколков И. Агентские затраты и Российский рынок капитала // Рынок ценных бумаг. 1999. № 10. С. 46.

Об антикризисном эмиссионном механизме привлечения инвестиций в промышленность России

исследований посвященных агентским проблемам применительно к конфликту интересов между акционерами и менеджерами, нет оснований предполагать, что агентские проблемы будут меньшими в случае конфликта интересов акционеров и кредиторов.

3. Для России характерен высокий уровень концентрации производства в базовых отраслях экономики, наличие ряда крупных компаний. В процессе реформирования экономических отношений, либерализации экономики и приватизации на базе бывших государственных предприятий образовались корпорации, а вокруг них сложилось около десятка крупнейших интегрированных бизнес-групп. Структура российской экономики характеризуется доминированием ряда холдингов в основном из сырьевых отраслей (Газпром, ЛУКОЙЛ, Сургутнефтегаз, Русский алюминий, Сибирская угольно-энергетическая компания, Уральская горно-металлургическая компания и др.), которые, в свою очередь, контролируют значительную часть других предприятий и финансовых институтов.

4. Избранная в России модель приватизации и создания банковской системы с самого начала ориентирована на формирование корпоративного управления и финансовой системы, которые были бы ближе к англо-американской практике (раздача акций широкому кругу акционеров, создание инвестиционных фондов, формирование большого количества коммерческих банков). Это наложило отпечаток на развитие финансовой системы, хотя исторически финансовая система России больше тяготеет к европейской практике.

5. В России до сих пор не отлажена процедура банкротства предприятий, хотя необходимость в ней, безусловно, имеется. Введение внешнего управления и банкротства предприятий сопровожда-

ется многочисленными конфликтами между различными группами кредиторов, часто криминальными разборками. Примерами конфликтного развития событий могут служить ситуации на Западно-Сибирском и Кузнецком металлургических комбинатах, Златоустовском металлургическом заводе. Неотлаженность процедуры банкротства означает недостаточную защиту прав кредиторов и служит препятствием развитию долгового финансирования.

6. Для России характерны несовершенство бухгалтерской системы, низкая степень раскрытия информации предприятиями, высокая ее асимметрия. Стандарты бухгалтерского учета далеки от совершенства. Они не адекватно отражают информацию о деятельности фирмы. На предприятиях еще не сложилась необходимая практика раскрытия информации об их деятельности, хотя в последнее время наблюдаются позитивные сдвиги в этом вопросе. Как результат, для России характерен высокий уровень асимметрии информации — инсайдеры обладают значительно большей информацией, чем аутсайдеры.

Финансовая система современной России, как известно, начала создаваться в конце 80-х гг. Тогда же, появились и первые инструменты рынка ценных бумаг — акции и облигации. Масштабное развитие рынка акций произошло в дальнейшем в ходе процесса приватизации. Однако развитие финансовой системы осуществлялось не поступательно, а было сопряжено с рядом структурных кризисов. Масштабный банковский кризис имел место в стране в 1996 г. Осенью 1997 г. имел место резкий рост процентных ставок и снижение курса акций. Самое же крупное из финансовых потрясений произошло в августе 1998 г., его последствия до сих пор оказывают заметное влияние на финансовую систему

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

страны. Наконец, летом 2004 г. в финансовом секторе России наблюдалась также нестабильность. Отсюда вывод, что состояние ее экономики еще далеко от желаемого оптимального уровня.

В ходе приватизации в России был создан рынок акций, который в дальнейшем стал одним из основных сегментов рынка капиталов. Первый пик его рассвета пришелся на 1997 г., по итогам которого фондовый рынок оказался самым быстрорастущим в мире. Однако уже в ноябре 1997 г. этот рост сменился не менее быстрым падением, и в 1998 г. его капитализация уменьшилась в 10 раз. После этого на рынке начался новый период роста. По состоянию на начало 2006 г. капитализация российского рынка составила примерно 472 млрд. долл., или 61% ВВП. Динамика наиболее признанного индикатора российского фондового рынка — индекса РТС дается на рис. 1¹.

Амплитуда колебаний (максимальное значение индекса на текущий момент составляет 1795 пунктов, минимальное — 38)

подтверждает крайнюю рискованность инвестиций в российские акции, которые могут считаться инструментом скорее спекулятивной игры, нежели инвестиционных вложений.

Первичный рынок акций в России заметного развития не получил. Случаи дополнительной их эмиссии среди широкого круга инвесторов являются единичными. Если акции, все-таки, реально выпускаются для привлечения ресурсов, то в большинстве случаев речь идет о привлечении стратегических инвесторов (часто иностранных), которые приобретают крупный пакет акций предприятия. В ряде случаев осуществляется закрытая подписка среди его акционеров. Распространение акций по открытой подписке среди широкого круга инвесторов является очень редкой практикой для России. Однако в последние годы эта тенденция постепенно меняется.

С 2004 г. начало расти число успешных первичных размещений акций. На рынок стали выходить представители

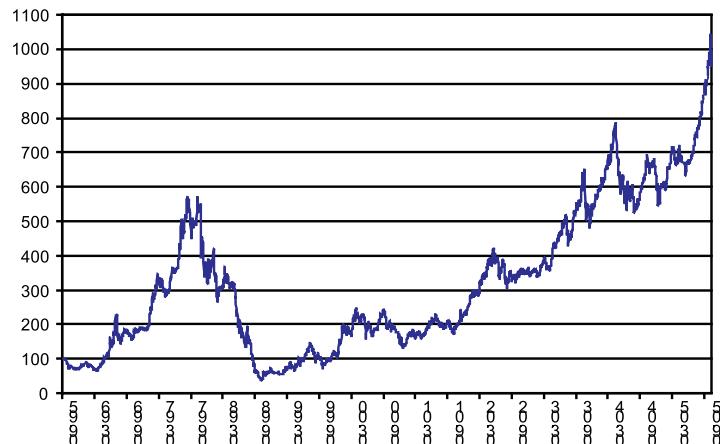


Рис. 1. Динамика фондового индекса РТС

¹ По данным НП «Фондовая биржа «Российская торговая система».

Об антикризисном эмиссионном механизме привлечения инвестиций в промышленность России

промышленности и торговли, средние по размеру компаний, которые размещают свои ценные бумаги в основном для финансирования дальнейшего развития, в т.ч. через механизм слияний и поглощений. Данные по публичным выпускам акций, прошедшим на российском фондовом рынке, представлены в табл. 1¹.

Долговый сектор фондового рынка России начал развиваться позже, чем рынок акций. До 1998 года основным инструментом на нем являлись государственные ценные бумаги, которые выпускались Правительством РФ для финансирования бюджетного дефицита. Поскольку в эти годы федеральный бюджет характеризовался большим дефицитом, это привело к быстрому росту рынка государственных ценных бумаг (рис. 2)².

В августе 1998 г. государство отказалось обслуживать свою текущую задолженность по ГКО и ОФЗ. Облигации были реструктурированы в более долгосрочные инструменты. После этого объем рынка ценных государственных бумаг стал неуклонно сокращаться, значитель-

но снизились обороты вторичного рынка, роль рынка ценных государственных бумаг в целом сократилась. Это послужило положительным фактором для развития рынка корпоративных облигаций, поскольку именно облигации предприятий смогли заполнить образовавшийся вакuum облигационного рынка.

Другим немаловажным фактором развития облигационного рынка в России послужил порядок размещения средств на счетах типа С, где находились замороженные после дефолта 1998 г. средства иностранных инвесторов. Облигации входили в список инструментов, в которые владельцы таких счетов могли вкладывать деньги. Первые рыночные выпуски корпоративных облигаций были нацелены именно на эту категорию инвесторов.

Однако говорить о сложившемся рынке корпоративных облигаций можно только начиная с 2001 г. Именно тогда начали появляться массовые выпуски облигационных займов промышленных предприятий России. Сначала это были крупней-

Первичные размещения акций промышленных предприятий на фондовом рынке России

№	Компания	Отрасль	Дата размещения	Доля в УК, %	Привлеченные средства, млн. долл.
1	«Иркут»	авиастроение	март 2004 г.	26	127
2	Концерн «Калина»	косметическая промышленность	апрель 2004 г.	27,9	52
3	«Лебедянский»	пищевая промышленность	март 2005 г.	19,9	151
4	«Хлеб Алтая»	пищевая промышленность	март 2005 г.		

¹ См.: Нетесова А. Основные этапы IPO. // Финансовый директор. 2005. № 12. С. 60.

² Данные ФСГС, ЦБ РФ.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

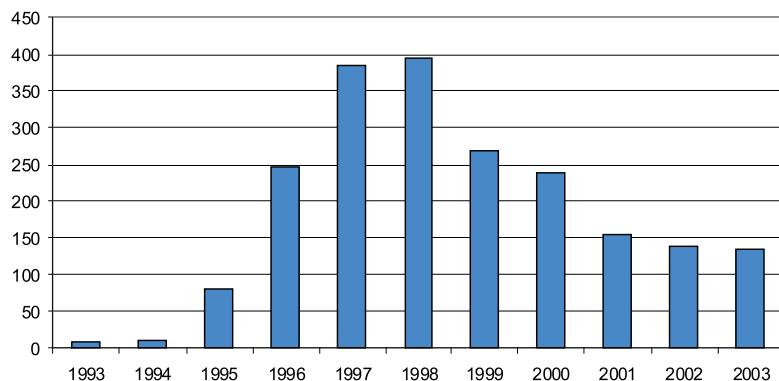


Рис. 2. Номинальный объем рынка ГКО-ОФЗ, млрд. руб.

шие компании сырьевой промышленности, а, начиная с 2004 г., на рынок стали выходить и эмитенты среднего уровня, работающие в различных секторах промышленности.

Таким образом, развитие рынка облигаций происходило в несколько этапов:

1. *Возникновение рынка корпоративных облигаций (1992 — сентябрь 1998 гг.).* На этом этапе его развитие происходило крайне вяло. Выпуски облигационных займов были малочисленны и малы по объему.

2. *Развитие рынка облигаций в период с октября 1998 г. по 2000 г.* После кризиса августа 1998 г. появились предпосылки для развития рынка корпоративных облигаций. Уже осенью того же года ряд региональных компаний воспользовался этим для размещения своих займов. Начиная с 1999 г., процесс развития рынка корпоративных облигаций заметно интенсифицировался. Прошли первые размещения значительных по объему займов крупнейшими российскими промышленными предприятиями. С 2000 г. увеличилось число крупных эмитентов,

размещающих свои облигации. Возникли предпосылки активизации вторичного рынка. Важную роль в данный период сыграло включение процентных расходов по облигациям в структуру себестоимости производимой продукции. До этого они выплачивались из чистой прибыли организации, что ставило облигации в заранее проигрышные условия по сравнению с банковскими кредитами.

3. *Развитие рынка облигаций с 2001 г. по 2003 г.; выход на фондовый рынок крупнейших компаний.* Начало 2001 г. является определенным рубежом в развитии рынка корпоративных облигаций, когда их выпуски перестали носить единичный характер. Можно констатировать, что, начиная с этого момента, облигации стали реальным источником привлечения финансирования, а рынок корпоративных облигаций вступил в новую фазу. За этот период практически все крупные национальные сырьевые холдинги, не имевшие в своей структуре крупных коммерческих банков, стали использовать облигации в качестве одного из основных источников финансирования инвестиционной деятельности.

Об антикризисном эмиссионном механизме привлечения инвестиций в промышленность России

4. Развитие рынка облигаций с 2004 г. Именно этот год характеризуется тем, что неудовлетворенные качеством работы национальной банковской системы, на прямой рынок капитала стали выходить и предприятия средних размеров, которые раньше находились в тени крупных структур сырьевого сектора. За это время на рынок вышли ведущие предприятия пищевой, строительной, химической, деревообрабатывающей промышленности, машиностроения, сельского хозяйства, торговли и прочих отраслей. Важную роль в этом сыграло сначала радикальное снижение налога на эмиссию ценных бумаг (с 0,8% номинальной стоимости эмиссии до фактически фиксированной ставки в 200 тыс. руб.), а потом и его отмена с начала 2005 г.

С.В. Лялин выделяет гораздо большее количество этапов развития рынка облигаций на промежутке с осени 1998 г. по 2001 г.¹ Однако, на наш взгляд, такое деление кажется излишним — основной тенденцией в этот период было ее эволюционное проявление, а число выпусков было минимальным и только единицы из них размещались на рыночных условиях.

Выделим наиболее существенные, с нашей точки зрения, особенности развития рынка ценных бумаг в России, сложившиеся к началу 2005 г.

1. Среди эмитентов ценных бумаг доминируют предприятия нефтегазового сектора и других добывающих отраслей (горнодобывающая промышленность, металлургия). Даже, несмотря на выход на рынок в 2003–2004 гг. большого количества облигаций предприятий из других отраслей промышленности, в денежном выражении ценные бумаги компаний сырьевых отраслей занимают большую

часть данного рынка. Это представляется достаточно логичным, поскольку предприятия именно этих отраслей являются наиболее крупными по размеру и кредитоспособными российскими компаниями.

2. Развитие рынка ценных корпоративных бумаг в России в значительной степени опиралось на сложившуюся инфраструктуру финансового рынка. Прежде всего, это проявилось в том, что большинство первичных размещений и организация вторичного рынка осуществлялись через Московскую межбанковскую валютную биржу (ММВБ) и отчасти другие биржевые площадки. В процессе развития рынка корпоративных облигаций не потребовалось создания специальной инфраструктуры для этого сегмента рынка.

3. Всеобщее распространение схем по минимизации налогообложения и повсеместное использование акционерных инструментов с целью передела собственности на долгое время затормозило развитие рынка публичных размещений акций. Только в 2004–2005 гг. этот процесс начал приобретать массовость — кроме тех предприятий, что уже произвели публичный выпуск акций, за это время о своем желании выйти на данный рынок заявили 20 крупных промышленных предприятий, в т.ч. и находящихся в собственности крупнейших российских холдингов.

Как и в других странах, сталкивающихся с условиями макроэкономической нестабильности, преимущественное распространение в России получили сравнительно краткосрочные облигационные займы. Большинство займов, выпущенных на рыночных условиях, предусматривало срок обращения в пределах одного года либо эмитенты выставляли оферты (твердые обязательства) выкупить у

¹ См.: Лялин С.В. Корпоративные облигации: мировой опыт и российские перспективы. М.: ООО «ДЭКС-ПРЕСС», 2002. С. 155.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

инвесторов или досрочно погасить облигации в оговоренные моменты времени.

Для облигационных рынков в условиях макроэкономической нестабильности характерен выпуск облигаций с переменной процентной ставкой. Это утверждение справедливо и для российских заемщиков. Ряд выпусков облигаций, особенно относительно небольших по размеру, предусматривал процентную ставку, зависящую от ставки рефинансирования Центрального банка РФ или процентной ставки по вкладам в Сбербанке РФ, более крупные эмитенты применяли привязку к рынку ГКО-ОФЗ.

4. Получил определенное распространение выпуск облигаций, индексируемых к иностранной валюте. Когда летом 1999 г. началось формирование рынка корпоративных облигаций, девальвационные ожидания были достаточно значительны. В этих условиях эмитенты стремились предусмотреть защиту инвесторов от риска падения курса рубля. Поскольку выпуск облигаций, номинированных в иностранной валюте, сопряжен со значительными сложностями, получил распространение выпуск квазивалютных облигаций, которые формально были номинированы в рублях, но номинальная стоимость и купон ставились в зависимость от изменения курса доллара. В такой форме были осуществлены займы Газпрома, ТНК, ряд эмитентов (СИБУР, АЛРОСА) встраивали в свои бумаги валютный опцион, т.е. рублевая облигация имела также минимально гарантированную валютную доходность.

5. Выпуск облигаций с пут-опционом. Такая форма облигационных займов нашла большое распространение. Возможность досрочного погашения облигаций инвесторами была предусмотрена в выпусках облигаций Тюменской нефтяной компании, Внешторгбанка, МГТС и многих других эмитентов. Российскими эми-

тентами была применена такая схема выпуска, как облигации с офертоей на досрочный выкуп, и к 2001 г. облигации с офертоей стали доминирующим видом облигаций. Применение практики возможности досрочного погашения облигаций инвестором (пут-опциона) подтверждает мировой опыт применения облигаций в условиях макроэкономической нестабильности.

6. Основными национальными игроками на российском фондовом рынке выступают отечественные банковские группы, связанные с экспортными отраслями промышленности. Остальные (фонды коллективных и пенсионных инвестиций, страховье и инвестиционные компании) играют несущественную роль.

Сказанное позволяет сделать вывод о том, что рынок ценных бумаг во многом подтверждает мировой опыт функционирования эмиссионного механизма привлечения инвестиций в условиях макроэкономической нестабильности: практическое отсутствие публичных размещений акций, сокращение сроков заимствований по облигациям и применение переменных ставок купона, пут-опцион, валютная индексация. Однако развитие российского рынка ценных бумаг в определенной степени противоречит опыту большинства других стран с переходной экономикой, в которых корпоративные облигации либо не применяются вообще, либо имеют незначительное применение, а основными заемщиками выступают иностранные компании или их дочерние фирмы. На наш взгляд, это связано с тем, что Россия, хотя и имеет много общих черт в своем развитии с другими странами, ее характеризует одновременно и ряд существенных отличий.

Здесь имеется, в частности, смешанная система организации финансовых рынков. С одной стороны, ФПГ и государство владеют крупнейшими банками

Об антикризисном эмиссионном механизме привлечения инвестиций в промышленность России

страны, которые сами по себе являются крупными эмитентами ценных бумаг, с другой — высокая доля иностранных портфельных инвестиций, общая слабость банковской системы и повышающийся интерес частных инвесторов к фондовому рынку не позволяют говорить о том, что страна склоняется к какой-то определенной модели. Особенностью обращения ценных бумаг в России можно также назвать высокие транзакционные издержки для инвесторов и реципиентов инвестиций. Причиной такого положения выступает общий низкий уровень бизнес-культуры, неэффективная судебная система, противоречивая и не отвечающая современным потребностям рынка система государственного регулирования. Следствием же является преимущественно биржевой характер торговли, причем собственником основной фондовой биржи страны — ММВБ, является государство.

Выделим также основные проблемы, препятствующие широкому использованию российского финансового рынка в качестве инструмента привлечения финансовых ресурсов:

- высокие транзакционные издержки, прежде всего, выражющиеся в излишне усложненных процедурах эмиссии ценных бумаг, высоких требованиях к эмитентам, которые не на-

ходят своего отражения в увеличении ответственности госорганов за их недобросовестность;

- высокие инвестиционные риски, появляющиеся как при отсутствии соответствующей экономическим реалиям системы раскрытия информации предпринимателями-эмитентами, которая позволила бы инвесторам проводить более тщательный их анализ, так и при мягких наказаниях недобросовестных эмитентах;
- недостаточная конкурентоспособность российских бирж и торговых систем по сравнению с иностранными;
- неразвитость финансового рынка, которая выражается в слабом проникновении институтов коллективных и пенсионных инвестиций, а также в практически полном отсутствии спроса на продукты долгосрочного страхования жизни.

В заключение констатируем, что преодолевая последствия мирового финансово-экономического кризиса последних лет, фондовый рынок России продолжает процесс собственного становления, что подтверждается и высокой долей иностранных инвесторов на нем и тем, что крупнейшие эмитенты предпочитают проводить размещения собственных ценных бумаг на зарубежных биржах.

РАЗВИТИЕ ДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПРИГРАНИЧНОЙ ТЕРРИТОРИИ: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АСПЕКТ (на примере ЕАО)

Шведов В.Г., доктор географических наук, профессор

**Дальневосточной государственной
социально-гуманитарной академии**

Радченко В.М., доктор экономических наук, доцент

**Дальневосточной государственной
социально-гуманитарной академии**

Россия занимает первое место в мире по количеству запасов железных руд, на ее долю приходится более 26% мировых запасов. Не менее двух третей их находится в пределах Курской магнитной аномалии (КМА); месторождения Урала, Сибири и Дальнего Востока играют существенно меньшую роль (рис. 1)¹.

К рентабельной отработке пригодно около 72% запасов. Как и в течение последних десяти лет, добыча железных руд в России в предкризисном 2007 г. продолжала расти, увеличившись за год на 4%. Доля России в мировой добыче сырой руды составила около 5,6% (рис. 2)².

Прибыльность экспорта, начиная с 2004 года, постоянно повышалась благодаря растущим мировым ценам на железную руду (рис. 3)³.

Все шесть главных российских производителей товарных железных руд являются вертикально-интегрированными компаниями. Они владеют 9 сталелитейными предприятиями из 23 имеющихся в стране. Эти крупнейшие производства расположены в районе Курской магнитной аномалии, в Вологодской области, на Урале и в Западной Сибири. Они выплавляют около 90% производимой в стране стали (в 2007 г. — 94%) (рис. 4)⁴.

¹ www.mineral.ru

² Там же.

³ Там же.

⁴ Там же

**Развитие добывающей промышленности
приграничной территории: инвестиционный аспект [на примере ЕАО]**

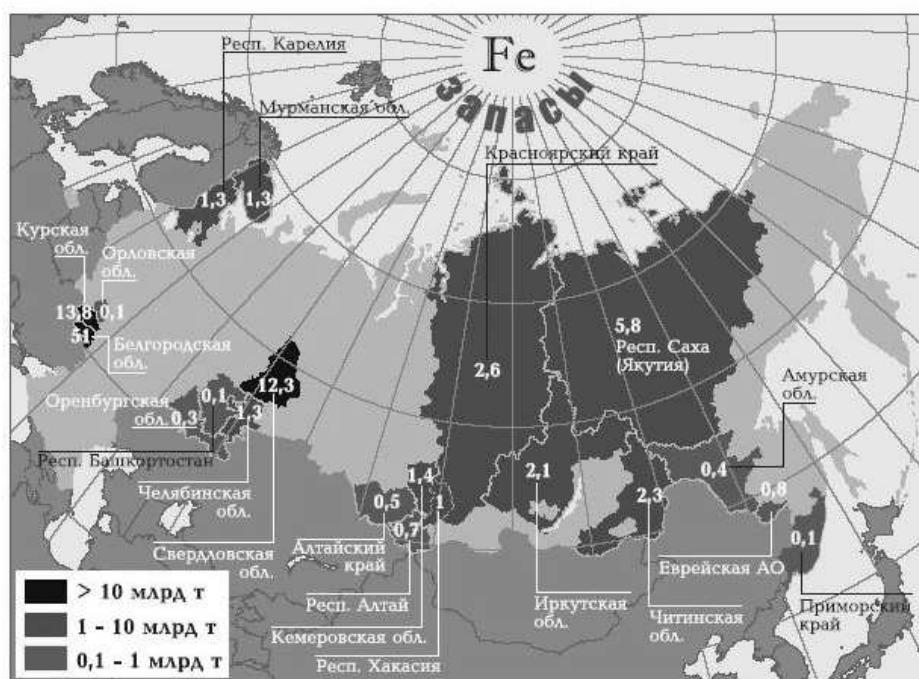


Рис. 1. Распределение балансовых запасов железных руд по субъектам России, млрд. т.

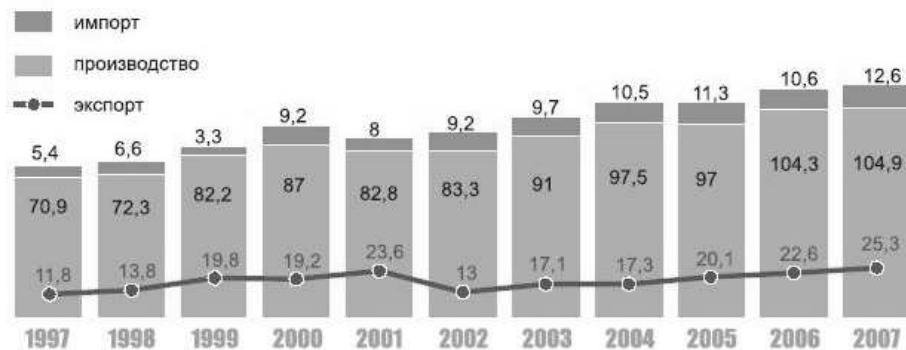


Рис. 2. Динамика производства товарных железных руд, их импорта и экспорта в 1997–2007 гг., млн. т.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

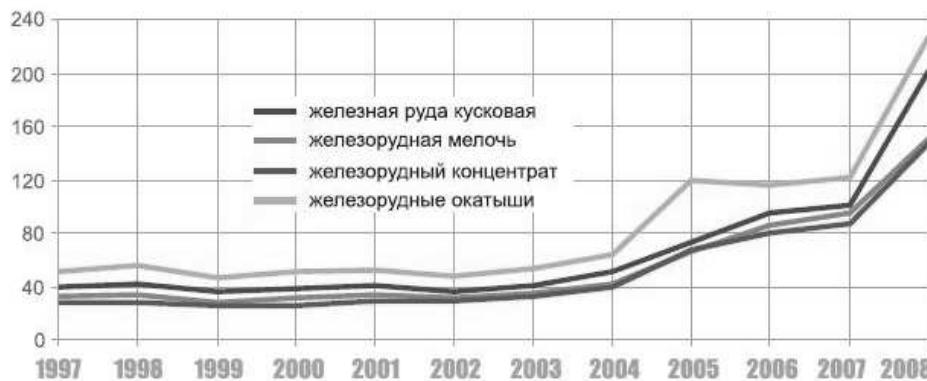


Рис. 3. Динамика годовых цен на товарные железные руды в 1997–2008 гг.
на рынке Европы, цент за ед. содержания Fe в 1 т, FOB

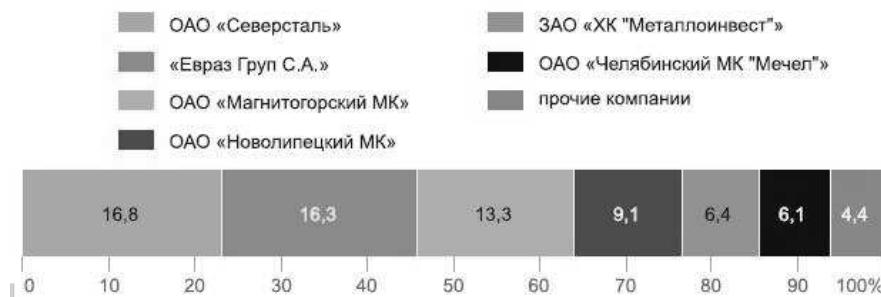


Рис. 4. Производство стали российскими компаниями в 2007 г., млн. т

Производимая в Российской Федерации сталь в значительном количестве экспортируется в страны Западной Европы, Ближнего и Среднего Востока, в КНР и Турцию. Россия, наряду с Бразилией, является также ведущим поставщиком чугуна на мировой рынок.

Ежегодное потребление товарной железной руды в России составляет в последние годы около 90 млн. т. Большая часть потребности российских сталелических предприятий в железорудном сырье удовлетворяется отечественными производителями.

Одним из потенциальных потребителей продукции горной добычи металлургии является экономика Китая. В 2009 г. импорт железорудного сырья в Китае вырос почти на 50% по сравнению с 2008 г. По мнению экспертов, предложения железорудного сырья из Австралии и Бразилии в 2009 г. было ограничено с целью усиления позиций поставщиков при проведении переговоров о ценах по долгосрочным контрактам на 2010–2011 финансовый год. Импортные поставки железорудного сырья в Китай в 2009 г. превысили 600 млн. т. Зависимость китай-

Развитие добывающей промышленности приграничной территории: инвестиционный аспект [на примере ЕАО]

ских металлургических компаний от поставок импортного железорудного сырья стимулирует их к заключению долговременных контрактов.

Отсюда, можно заключить, что создание на территории Дальнего Востока России, на основе принципов государственно-частного партнерства, горно-металлургических предприятий, связанных с переработкой минерального сырья, со своей инфраструктурой, стало своевременной реакцией на возрастающую потребность в железорудной продукции как на территории России, так и за ее пределами. В пределах ЕАО сегодня активно ведется мобилизация инвестиционного проекта строительства ООО «Кимкано-Сутарский горно-обогатительный комбинат».

ООО «КС ГОК» входит в состав холдинга ООО «Ариком». Компания ООО «Ариком» находится в составе группы компаний «Петропавловск». «Ариком» владеет четырьмя месторождениями на востоке России — месторождения комплексных руд Куранах и Большой Сейим на севере Амурской области, Гаринское железорудное месторождение в Амурской области, Кимканское и Сутарское железорудные месторождения в Еврейской автономной области.

Компанию, штаб-квартира которой находится в Лондоне, возглавляет совет директоров, состоящий из граждан Великобритании и России.

Сметная стоимость проекта составляет 25,211 млрд. руб. или 1008,432 млн. долл. с НДС. Полная стоимость проекта с учетом дополнительно закупаемого горного оборудования на сумму 12,90 млн. долл., замены горного оборудования в течение срока эксплуатации предприятия на 185,5 млн. долл. и расширения хвостохранилища на 41,17 млн. долл., составляет 1 248,09 млн. долл. Согласно календар-

ному плану инвестиций до пуска предприятия необходимо 711,115 млн. долл.

Ежегодная выручка предприятия составит 308,935 млн. долларов США. При полной себестоимости 157,965 млн. долл. США чистая прибыль одного года составит 112,685 млн. долл. Рентабельность продаж по чистой прибыли составит 36,48%.

По проекту суммарная выручка составит 15,898 млрд. долл. США. Соответственно, при полной себестоимости 8,804 млрд. долл. США чистая прибыль составит 5,274 млрд. долл., а рентабельность продаж — 33,18%. Данные показатели могут быть достигнуты в случае, если средняя себестоимость тонны концентрата составит 43 долл. В совокупности с относительной стабильностью цен реализации на протяжении всего жизненного цикла инвестиционного проекта.

Рассчитанные по материалам ООО КС «ГОК» показатели эффективности инвестиционного проекта отражают ситуацию, когда кумулятивная ЧТС отрицательна в период с 0 по 10 год. Можно сделать вывод, что данный инвестиционный проект будет окупаться от 9 до 10 лет. Достаточно малый срок окупаемости для инвестиций такого объема может свидетельствовать об эффективности инвестиционного проекта.

Кроме того, данный проект, по результатам расчетов, обладает высоким показателем рентабельности — доходы и вложения (с учетом дисконта) от 0 года до интересующего. Используя показатель рентабельности в совокупности с показателем внутренней нормы доходности (IRR) 13,6% (то есть такой уровень рентабельности, когда проект только может себя окупить, но не приносит прибыли), можно сделать вывод, что инвестиционный проект является достаточно выгодным для инвесторов¹.

¹ Инновационные подходы в науке: Теоретические и методологические проблемы социогуманитарного познания: Сб. ст. / отв. ред. Ю. Г. Волков. Ростов н/Д, 2009.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

Рассчитанные выше показатели, совпадают с прогнозами ООО «КС ГОК». Они представляют собой достаточно оптимистическую картину развития событий, без учета риска. Предлагаем оценку эффективности инвестиционного проекта ООО «КС ГОК» с учетом уровня регионального риска, расчет уровня которого произведен по авторской методике. Средний уровень такого риска составит около 11% в год на протяжении всего горизонта расчета. После осуществления поправки денежных потоков на уровень риска при помощи увеличения ставки дисконта на величину в 11%, показатель ЧТС будет иметь негативную динамику.

Инвестиционный проект не окупается на всем жизненном цикле (рис. 5).

В случае развития оптимистического сценария ООО «КС ГОК» может дать мощный импульс к развитию территории ЕАО, преимущественно за счет средств трансграничного сотрудничества. Согласно Бюджетному кодексу РФ 60% налога на добычу полезных ископаемых, 90% налога на прибыль и 100% налога на

имущество должно поступать в региональный бюджет. По нашим расчетам, за 52 года существования проекта в бюджет области должно быть перечислено 154923 тыс. дол., 1 499 025 тыс. дол. и 418955 тыс. дол. в счет налогов на имущество, прибыль и добычу соответственно. За год в рублях (при курсе 1:28) это 83420 тыс. руб., 807167 тыс. руб., 225591 тыс. руб. соответственно. Прогнозный доход бюджета может превысить расходы на 987792 тыс. руб., что составляет 15,43%, а бюджет в прогнозе может иметь профицит.

Налоговые поступления от ООО «КС ГОК» способны увеличить денежные средства на реализацию национальных проектов почти в 6 раз. Строительство и функционирование ООО «КС ГОК» на территории области должно быть осуществлено с учетом присущих ей рисков и стать мощным социально-экономическим импульсом развития. ООО «КС ГОК» может в ближайшей перспективе открыть возможности к улучшению качества жизни жителей ЕАО.

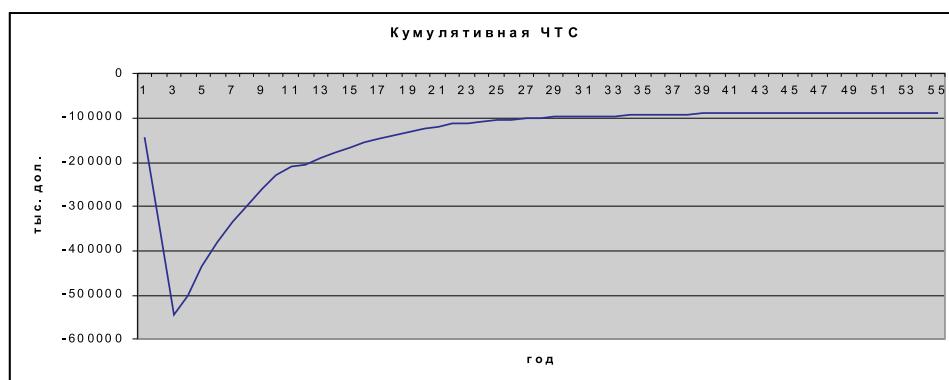


Рис. 5. Динамика кумулятивной ЧТС инвестиционного проекта ООО «КС ГОК» с учетом риска

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Солдатенков А.И.

К вопросу о модернизации деятельности производственных коллективов промышленных предприятий как основы повышения их конкурентоспособности

Раскрывается понимание модернизации промышленных предприятий, роли в этом процессе их производственных коллективов. При этом оба взаимосвязанных явления рассматриваются как основа повышения их конкурентоспособности в современной отечественной экономике. Дается характеристика кадровой, технико-технологической, финансовой, научной и информационной, а также коммуникационной модернизационных составляющих.

Ключевые слова: модернизация, предприятие, конкурентоспособность, производственный коллектив, модернизационная деятельность.

То Кен Сик, Радченко М.В., Гринкруг М.С.

Об управлении предприятием в условиях глобализации экономики

Рассматривается современное состояние управления предприятием, выявляются проблемы, возникшие в условиях глобализации экономики и ужесточения конкуренции по всему рыночному спектру, предлагаются пути его совершенствования, направленные на обеспечение требований потребителя и завоевание соответствующего сегмента самого рынка. Предлагается замена традиционного управления предприятием на управление предпринимательского, менеджерского типа.

Ключевые слова: управление, глобализация, международная торговля, транснациональные корпорации, финансовый менеджмент, рынок.

Напбатов И.И.

Использование возможностей и потенциала маркетинга при определении конкурентных преимуществ предприятий машиностроения

Раскрывается понятие «конкурентное преимущество», классификация его внутренних факторов, признаки конкурентной силы (слабости) предприятия. Рассматривается необходимость поиска новых путей определения конкурентных преимуществ предприятий машиностроения с использованием возможностей и потенциала маркетинга. Приводится конкурентная стратегия фирмы-инноватора.

Ключевые слова: международная конкуренция, конкурентные преимущества, маркетинговые возможности, стратегическое преимущество, целевой рынок сбыта.

Воротилкина И.М., Радченко М.В.

Развитие транспортных коридоров на российско-китайской границе (на примере Еврейской автономной области)

Раскрывается опыт Еврейской автономной области в создании транспортных коридоров между Россией и КНР. Обобщены положительные и отрицательные аспекты действующих транспортных сообщений.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, транспортное сообщение, транспортные средства, пункты пропуска.

Фишман Б.И., Радченко М.В.

Экономические формы приграничного сотрудничества на Дальнем Востоке

Рассматриваются основные формы приграничного экономического сотрудничества, раскрываются факторы негативного влияния его существующей модели на развитие дальневосточной территории. Обосновываются наиболее выгодные для Дальнего Востока подходы экономического сотрудничества, включая его приграничные формы как стратегический конкурентный ресурс территории — основу усиления ее внутренней и внешней интеграции.

Ключевые слова: приграничное сотрудничество, развитие территории, трансграничное пространство, внешнеэкономические связи, экспорт, импорт, толлинг.

Гуревич И.С., Радченко М.В.

Выставочно-ярмарочная деятельность как фактор развития малого предпринимательства региона

Представлено участие в выставках для предприятий малого бизнеса как один из эффективных путей ведения маркетинговой работы, подбора деловых партнеров и инвесторов, заключения долгосрочных контрактов, анализа уровня спроса на свою продукцию и изучения конкурентов. Раскрывается повышение эффективности выставочно-ярмарочной деятельности субъектов малого предпринимательства, ее поддержка и разработка нормативно-правовой базы как своевременная и важная задача органов власти.

Ключевые слова: выставка, субъекты малого бизнеса, оценка эффективности, конкурентоспособность, нормативная правовая база.

Воробьева Л.П.

К вопросу о методах и принципах ведения бухгалтерского (бюджетного) учета

Рассматриваются основные методы и принципы ведения бухгалтерского (бюджетного) учета, с соблюдением непрерывности учета, сохранения принципов, методов при изменении типа учреждения, для обеспечения единого порядка ведения бухучета всеми типами учреждений.

Ключевые слова: бухгалтерский (бюджетный) учет, методы учета, кассовый метод учета, начисления, принципы учета, особо ценное движимое имущество.

Модернизация деятельности промышленных предприятий определяет их конкурентоспособность. Изучение обоих явлений, факторов их развития в России позволяет выявить закономерности экономического прогресса и определить необходимые пути осуществления полномасштабного обновления не только экономики страны, но и общества в целом.

Солдатенков А.И.

Процесс глобализации экономики, в отличие от своего прародителя — международной торговли, заключается в том, что в первом случае национальные корпорации одних стран реализуют в собственных экономических интересах сравнительные преимущества производства других государств, превращаясь тем самым в транснациональные корпорации. Во втором случае, в условиях международной торговли сравнительные преимущества каждой страны превращают в конкурентные индивидуальные преимущества, имея при этом собственную выгоду от международной торговли

To Кен Сик, Радченко М.В., Гринкруг М.С.

Современные тенденции экономического развития России свидетельствуют об усилении роли и значения предпринимательских структур в национальном хозяйстве страны, изменении места промышленных предприятий в хозяйстве, формировании системы экономических отношений адекватных рыночной экономике.

Налбатов И.И.

На территории Еврейской автономной области открыты для международного грузового и пассажирского сообщения и функционируют три пункта пропуска через государственную границу Российской Федерации.

Воротилкина И.М., Радченко М.В.

Усиление асимметричной центропериферийной организации пространства, которую страна унаследовала от предшествующего развития, выступает важной экономической проблемой, требующей своего решения. Можно выделить три основные причины увеличения региональной дифференциации, которые связаны: во-первых, с включением механизма рыночной конкуренции, разделившего регионы по их конкурентным преимуществам и недостаткам; во-вторых, со снижением регулирующей роли государства, проявившемся, в том числе в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие; в-третьих, с закреплением фактического неравенства регионов в отношениях с центром.

Фишман Б.И., Радченко М.В.

Современная выставка — это многоуровневый инструмент маркетинга, площадка, где экспонент может одновременно рекламировать, продавать свою продукцию и формировать образ и имидж своей фирмы. Вместе с тем, это клуб профессионалов, своего рода индикатор состояния и перспектив развития любой отрасли.

Гуревич И.С., Радченко М.В.

В практике бухгалтерского учета известны четыре метода учета. Они определены Международной федерацией бухгалтеров, занимающейся разработкой международных стандартов финансовой отчетности в государственном секторе. Это — кассовый метод, модифицированный кассовый метод, модифицированный метод начислений и метод начислений.

Воробьева Л.П.

К ВОПРОСУ О МОДЕРНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОЛЛЕКТИВОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

**Солдатенков А.И., директор по развитию бизнес-системы
ОАО «Северсталь»**

Модернизация деятельности промышленных предприятий определяет их конкурентоспособность. Изучение обоих явлений, факторов их развития в России позволяет выявить закономерности экономического прогресса и определить необходимые пути осуществления полно масштабного обновления не только экономики страны, но и общества в целом.

Вместе с тем теоретические и практические вопросы осуществления модернизации, оценки ее масштабов, определения активности производственных коллективов промышленных предприятий

разработаны недостаточно полно. Изучение различных подходов к определению понятия «модернизации»; факторов, определяющих ее содержание; показателей, оценивающих уровень происходящих перемен, показывает отсутствие единства в основных определениях упомянутого процесса¹.

В экономической литературе исследователи, по сути, выделяют три группы носителей модернизационных идей и механизмов их продвижения в производство. К первой группе относятся научные организации и предприятия, участвую-

¹ В переводе на русский язык модернизация означает обновление или движение навстречу требованиям современности.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

щие в создании новшеств и в их продвижении к потребителю. Вторая группа охватывает несущую способность социальной культурной среды, предъявляющей спрос на модернизационные перемены и обеспечивающей их реализацию. К третьей группе относятся непосредственно сами модернизационные новшества с их способностью воздействовать на рост общественных благ.

В то же время модернизацию вообще можно рассматривать двояко: в узком смысле — как характеристику технологических, технико-производственных процессов, состояния производительных сил, на что ориентирует статья Президента РФ Д.А. Медведева «Россия, вперед!»¹ и в широком понимании, когда она охватывает всю систему производственных отношений, экономический строй общества в целом².

Отсюда под модернизацией того или иного объекта на промышленном предприятии можно понимать его преобразование, ориентированное на обновление — приданье ему современных свойств или качеств, имеющихся у других аналогичных объектов. По отношению к техническим системам это понятие более или менее однозначно, поскольку научно-технический прогресс развивается в целом однодirectional и «более современно». Как правило, модернизация объекта промышленного предприятия делает его «более совершенным».

Более сложной и менее однозначной воспринимается модернизация, охватывающая элементы социально-экономических систем. Здесь термин «более со-

временный» не является синонимом такого словосочетания как «более совершенный» даже по отношению к одной социально-экономической системе. Если же говорить о преобразованиях, осуществляемых в разных социально-экономических системах, тем более в различных странах, то их сравнение требует серьезных исследований и должно базироваться на мощных теоретических предпосылках. Это особенно важно, если иметь в виду, что модернизация социально-экономической системы — не способ решения накопившихся в ней проблем, а направление процесса ее долгосрочного развития.

Главными носителями модернизации, по мнению специалистов, являются фундаментальные исследования и наукоемкая промышленность, концентрирующие необходимые ресурсы: научно-технические, технологические, производственные, кадровые, финансовые, организационные³.

Считается при этом, что всякое модернизационное продвижение — это не только основной модернизационный процесс, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления. Процесс модернизационного развития воспринимается во взаимосвязи двух его главных составляющих: реализации модернизационных проектов и совершенствования модернизационного потенциала. В качестве основных составляющих модернизационного развития приняты производственно-технологический, кадровый, научно-технический, финансово-экономический потенциалы⁴.

¹ См.: Финансовая экономика. 2009. № 6. С. 4.

² См.: Новиков Е.А. О системной и несистемной модернизации // Финансовая экономика. 2011. № 1–2. С. 43.

³ См.: Бендиков М.А., Хрусталев Е.Ю. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 2. С. 3–14.

⁴ См.: Николаев А.А. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 5. С. 57–63.

К вопросу о модернизации деятельности производственных коллективов промышленных предприятий как основы повышения их конкурентоспособности

Итак, в качестве компонентов процесса модернизационного развития используются кадровая, технико-технологическая, финансовая и научная составляющие. Такой подход, по нашему мнению, представляется вполне обоснованным. Более того, рассматривается результивная компонента модернизационного развития, отражающая результат реализации использования ресурсных возможностей. Результивная компонента, на взгляд авторов, будет характеризовать достигнутый уровень модернизационного потенциала.

Последний, как представляется, важно рассматривать с точки зрения ресурсного подхода, а модернизационную активность как результивный аспект. Обобщая вышеизложенное, можно резюмировать, что модернизационный потенциал призван рассматриваться как совокупность определенных ресурсов, или, иначе говоря, элементов, которые могут быть используемы производственным коллективом промышленного предприятия в своей деятельности.

В связи с этим, понятие «modернизационный потенциал» может рассматриваться как результирующая совокупность научной, кадровой, технической, финансово-экономической, информационно-коммуникационной компонент, обеспечивающих модернизационную деятельность производственного коллектива и определяющих уровень развития экономики промышленного предприятия.

Успех последнего в модернизационном развитии зависит от эффективности взаимодействия вышеперечисленных составляющих модернизационного потенциала. Его важнейшей составной частью на промышленном предприятии является научный потенциал.

Его влияние на технологическую модернизацию предприятий — наиболее очевидное направление. Обновление производственных фондов, реформирование структуры управления, существенная трансформация внутрифирменной культуры представляются первоочередными путями модернизации промышленного предприятия. Однако главным условием успеха модернизации последнего призван стать производственный коллектив предприятия, его деятельность. Это означает, что модернизация призвана: обеспечить сохранение целостности, внутренней интегрированности и идентичности предприятия как системы; охватить все стороны деятельности производственного коллектива предприятия как социально-экономической системы; иметь стратегический характер и соответствующие механизмы самоподдержки; проводиться за счет внутренних ресурсов предприятия.

Отдельный вопрос связан с определением и учетом миссии производственного коллектива предприятия в стратегии модернизации. Несомненно, каждый конкретный производственный коллектив отдельного предприятия имеет свою индивидуальную миссию, формулируемую в рамках процесса разработки и реализации стратегии его социально-экономического развития. Ее можно сформулировать следующим образом: предназначение производственного коллектива промышленного предприятия как института модернизации выражается в общем плане в концентрации, локализации и интеграции трудовых, материальных, финансовых, информационных и иных ресурсов в процессе систематического производства товаров, оказании услуг и выполнении работ, а также их реализации на соответствующих рынках.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Отсюда вытекает содержание целевой функции модернизации применительно к уровню производственного коллектива промышленного предприятия. В наше время особое значение имеет поддержание и укрепление целостности производственного коллектива предприятия. В настоящее время большинство реальных предприятий имеет несистемную, фрагментированную и нестабильную внутреннюю структуру производственного коллектива, разные компоненты которой работают разнонаправлено.

Более чем у трети промышленных предприятий в 2009 г. производственные мощности снизились. Около половины предприятий не закупали оборудование два и более месяцев подряд. Технологические инновации осуществляют менее 10% предприятий. Около трети предприятий являются убыточными. Более 40% руководителей предприятий не понимают экономическую политику государства¹.

Общие проблемы связаны, следовательно, с утратой устойчивости и внутренней целостности производственных коллективов предприятий, отсутствием должной восприимчивости к любым формам инноваций. Модернизация предприятий призвана быть направлена, по мнению автора, на решение именно этих вопросов. Суть изменений можно свести к кардинальному повышению уровня субъектности производственного коллектива промышленного предприятия.

В этих условиях еще более возрастает значение другой составляющей модернизационного процесса предприятия, а именно его кадрового потенциала. Как раз кадровый потенциал является основой экономического прогресса и конкурентоспособности предприятия. От него в ре-

шающей мере зависит активность, эффективность и результативность функционирования производственного коллектива промышленного предприятия, а в конечном счете его модернизация.

В условиях модернизационного развития первостепенное значение приобретает не просто накопление новых знаний и навыков, а умение их творчески применять, вырабатывая новые идеи, ноу-хау. В современной экономике, тесно связанной с информационной революцией, решающим фактором стал человеческий потенциал, то есть способность преобразовывать информацию в знание.

Финансово-экономический потенциал характеризует наличие и достаточность собственных финансовых ресурсов промышленного предприятия для осуществления модернизационной деятельности производственным коллективом. Финансовые ресурсы можно воспринимать как часть денежных ресурсов, которые образуются в основном на предприятии, аккумулируются в его фондах и расходуются главным образом на нужды капиталовложений, непроизводственного потребления и социальных выплат работающих и членов их семей.

Вместе с тем, учитывая, что в современном мире высокими темпами развиваются информационные технологии, то модернизационный потенциал предприятия нельзя рассматривать, игнорируя такую важную составляющую как применение новых информационных и коммуникационных технологий (ИКТ).

Внедрение ИКТ способствует экономическому прогрессу предприятия, росту его конкурентоспособности, созданию благоприятных условий для осуществления труда, более эффективному произ-

¹ Новиков Е.А. О системной и несистемной модернизации // Финансовая экономика. 2011. № 1–2. С. 46.

К вопросу о модернизации деятельности производственных коллективов промышленных предприятий как основы повышения их конкурентоспособности

водственному самоуправлению. Развитию ИКТ способствуют увеличивающиеся объемы электронной торговли в частных и общественных секторах.

Таким образом, модернизационный потенциал представляет собой совокупность научного, кадрового, технического, финансово-экономического и информационно-коммуникационного потенциалов, находящихся в тесной органической связи в распоряжении производственного коллектива промышленного предприятия.

Как отмечает Р.А. Фатхутдинов, резкое сокращение финансирования науки и ухудшение условий научно-исследовательской деятельности привели к падению престижа науки в обществе и оттоку кадров. Численность исследователей уменьшилась за последние 10 лет более, чем в 2 раза. При этом удельный вес ученых в средней возрастной группе от 30 до 40 лет резко сократился. В результате этого под угрозой оказалась поколений исследователей и сохранность научных школ. Одновременно произошло резкое старение научных кадров. Из-за утечки умов страна ежегодно теряет более 1500 млрд. руб.¹.

Вышеизложенное позволяет констатировать, что главные факторы, обеспечивающие величину модернизационного потенциала промышленного предприятия, связаны с развитием научно-технического и кадрового потенциалов.

К факторам, определяющим величину научного потенциал предприятия, на взгляд автора, следует отнести: достаточное финансирование научных исследований; государственную поддержку науки модернизационной деятельности производственного коллектива; доста-

точный уровень заработной платы научных работников; изобретательскую активность работников промышленных предприятий; результативность научных как фундаментальных, так и прикладных исследований.

К факторам, определяющим величину кадрового потенциала промышленного предприятия, относятся: переход к компетентностному образованию; инвестиции в подготовку и переподготовку кадров; многоуровневая система подготовки и переподготовки членов производственных коллективов; высокая квалификация кадров массовых профессий и специалистов; эффективная система мотивации труда работников; достаточный уровень оплаты их труда; конкурентоспособность соответствующих профессиональных учебных заведений.

Технический потенциал промышленных предприятий, по нашему мнению, можно охарактеризовать как совокупность материально-технических ресурсов, с помощью которых осуществляется разработка и выпуск новых видов продукции, внедрение передовой производственной техники и технологии, а также внедрение новых или значительно усовершенствованных методов организации производства и труда.

К факторам, определяющим величину технического потенциала промышленного предприятия, необходимо отнести: повышение уровня автоматизации производства и управления на основе новых информационных технологий; внедрение новой прогрессивной техники; использование новых прогрессивных и ресурсосберегающих технологий; совершенствование организации производства и труда; обновление основных производст-

¹ Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992–2015: научное издание. М.: Экономика, 2005.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

венных фондов; наличие дешевых и доступных ресурсов в регионе.

Величина финансово-экономического потенциала промышленного предприятия зависит, как представляется, от таких факторов как: качественное правовое регулирование модернизационной деятельности производственного коллектива; налоговые кредиты и налоговые инвестиционные кредиты; инвестиции в инновации (модернизацию); инвестиционная привлекательность модернизирующихся

промышленных предприятий; низкие процентные ставки по кредитным ресурсам; уровень интеграции внутри рыночных субъектов отраслей и регионов; высокая эффективность производства; уровень конкуренции промышленных предприятий на отраслевом и межотраслевом рынках; доступность кредитов; прямые иностранные инвестиции; стабильность банков; наличие венчурного капитала; конкурентоспособность самого промышленного предприятия.

ОБ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

То Кен Сик, доктор экономических наук, профессор

**Дальневосточной государственной социально-
гуманитарной академии**

Радченко М.В., доктор экономических наук, доцент

**Дальневосточной государственной социально-
гуманитарной академии**

**Гринкруг М.С., соискатель ученой степени Дальневосточной
государственной социально-гуманитарной
академии**

Экономика России в последнее десятилетие активными темпами втягивается в общемировой процесс глобализации хозяйственных связей, который в ближайшей и обозримой перспективе будет определять основные принципы политики любого государства.

В большинстве публикаций и официальных документах международных организаций процесс глобализации определяется как «существенное возрастание объемов международных торговых, финансовых и инвестиционных потоков при их растущей взаимосвязи»¹.

Процесс глобализации экономики, в отличие от своего прародителя — международной торговли, заключается в том, что в первом случае национальные корпорации одних стран реализуют в собственных экономических интересах сравнительные преимущества производства других государств, превращаясь тем самым в транснациональные корпорации. Во втором случае, в условиях международной торговли сравнительные преимущества каждая страна превращает в конкурентные индивидуальные преимущества, имея при этом собственную выгоду от международной торговли².

¹ Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 12. С. 93.

² См.: Костяев А.И. Глобализация экономики и проблемы развития АПК России. // Материалы научно-практической конференции. С.-Петербург: Пушкин, 2002.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Нормой в международных отношениях в современном мире становится жесткая, безжалостная конкуренция за рынки сбыта, за обладание сырьевыми природными ресурсами, за инвестиции, за политическое и экономическое влияние. Все виды деятельности становятся более глобальными, так как размываются понятия географических границ, ускоряются темпы научно-технического прогресса и возрастает его роль как фактора конкурентной борьбы, повышаются требования потребителя к качеству всех видов деятельности товаропроизводителя и предприятий, оказывающих услуги.

Если ставить перед собой цель победы в жесткой конкурентной борьбе, то одним из актуальных направлений институциональных преобразований в сфере экономики России является ее адаптация к изменяющейся внешней среде функционирования, повышения устойчивости, ресурсной экономичности и экологичности.

Недостаточно будет работать больше, чем ранее. Победителями окажутся те, кто сможет организовать деятельность предприятия, нацеливающую весь коллектив на обслуживание потребителей его продукции и услуг.

Взаимосвязи предприятия с заказчиками и другими организациями должны быть подчинены только двум целям — обеспечение требований потребителя и завоевание рынка.

Отсюда, одной из первоочередных организационно-экономических задач России является, по нашему мнению, трансформация старой, столетней давности системы управления предприятием с жесткими формальными правилами, процедурами и полномочиями, которая до настоящего времени применяется в большинстве предприятий промышленности, строительства, сельского хозяйства, производящих товары, а также в

предприятиях, оказывающих услуги, и замена ее на управление предпринимательского, менеджерского типа. Парадигма управления сложившаяся в период стабильного развития экономики перестает работать, а экономический кризис превращается в кризис управления. Роль управления в ближайшей и отдаленной перспективе будет состоять не в том, чтобы стоять на вершине иерархической пирамиды и командовать «сверху», а управлять делом фирмы, конкретного предприятия, проявлять инициативу, принимать самостоятельные решения, нести ответственность перед коллективом, обществом в целом за их общий результат.

Победителями окажутся те фирмы, предприятия и организации, где не только будут бояться быстрых темпов изменений, но где будут с удовольствием стимулировать их развитие.

Но это возможно только при условии, если будет повышаться роль интеллектуализации трудовой деятельности менеджеров и всего трудового коллектива, т.е. повышаться уровень знаний, навыков, квалификации и нравственного состояния. Квалифицированный рабочий представляет собой важнейший ресурс производительности труда и прорывных технологий. Известно, что одну и ту же технологическую операцию квалифицированный и малоквалифицированный рабочий проводят на разном качественном уровне, что в итоге по-разному оказывается не только на продуктивности производства, но и на экономическом состоянии предприятия в целом. Отсюда без повышения квалификации, технологической дисциплины и нравственного воспитания конкретных исполнителей производственного процесса невозможно преодолеть бесхозяйственность и добиться максимума отдачи вложенного капитала.

Об управлении предприятием в условиях глобализации экономики

В современных условиях глобализации экономики перед предприятием любого вида хозяйственной деятельности на повестку дня выдвигается первоочередная задача непрерывного обучения всех сотрудников на различных иерархических уровнях. Ежегодные затраты на обучение и повышение квалификации должны рассматриваться не как дорогостоящие расходы, а как средство повышения эффективности деятельности предприятия. Непрерывное обучение позволит каждому работнику находить лучшие решения возникающих задач.

Второй, не менее важной задачей является совершенствование системы управления персоналом на предприятии.

За последние годы на большинстве предприятий, особенно в сфере коммерческой финансовой и консалтинговой деятельности, в сфере услуг идет процесс вытеснения с рынка труда людей возраста 40 лет и старше и формируется одновозрастной коллектив со своими корпоративными интересами. Данным персоналом легче манипулировать. Им далеко до пенсии, зарплата в конвертах, при минимуме социальных гарантий, пока устраивает всех, а прежде всего, работодателей.

С другой стороны, на многих предприятиях, занимающихся производственной деятельностью, особенно на крупных предприятиях промышленного и сельскохозяйственного производства, где условия труда мало привлекательны для молодого поколения, персонал сформирован в основном из людей предпенсионного и пенсионного возрастов.

Исследования показывают, что и тот и другой принцип формирования персонала не имеют перспективы, становятся опасными для экономики государства в целом. Настало время выработки на государственном уровне кадровой политики, в основу которой должен быть положен принцип оптимального соотношения

кадровых и молодых работников с полными социальными гарантиями. Персонал, состоящий из работников разных возрастов, является более жизнеспособным, нравственно здоровым, высокопродуктивным коллективом. Он способствует тому, что опыт и квалификация людей старшей возрастной группы со временем становится достоянием молодого поколения в овладении профессиональным мастерством.

Должна возрастать роль и значение финансового менеджмента в деле управления финансовыми потоками и формирования их положительного баланса. Деньги становятся самым дорогим и самым ограниченным ресурсом предприятия.

Особым видом производственного ресурса основного звена экономики являются прошедшие производственную проверку научные разработки. Проблема устойчивого развития предприятия не может быть разрешена в условиях научно-технической революции, охватившей все страны мира, вне использования разработанных наукой в области экономики, организации и управления новейших отечественных технологий, которые определяют уровень производительности труда, энергозатрат, материалоемкости и в целом уровень жизни населения.

Однако, следует признать, что данный нематериальный производственный ресурс остается пока мало востребованным. И дело здесь не только в состоянии экономики, а в восприимчивости руководителей и специалистов к нововведениям и неэффективности еще существующей системы внедрения достижений науки. В рыночной экономике не существует их внедрения в привычном нам понятии. Просто идет естественная смена технологий. В противном случае выжить в жесткой конкурентной борьбе невозможно. А это требует, прежде всего, знаний,

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

чего, к сожалению, порой не хватает и является одной из причин того, что эволюционная смена технологий не стала еще нормой жизни аппарата управления предприятием.

Еще один важный аспект, имеющий исключительное значение в трансформации системы управления и адаптации ее к жестким конкурентным условиям, выражается в следующем.

Мониторинг экономической, финансовой и хозяйственной деятельности предприятий Рязанской области, проведенный в течение последних трех лет, показал, что быстрый экономический рост многих из них вовсе не связан с дополнительным вовлечением в актив баланса материальных ресурсов, а основан, прежде всего, на более высоком уровне предпринимательства. Наличие у предприятия таких нематериальных антикризисных инструментов, каковыми является производственно-финансовый план, внутрихозяйственный коммерческий расчет, рычаги контроля за результатами хозяйственной деятельности устанавливают ему целевые ориентиры на ближайшую, среднесрочную и долгосрочную перспективу и определяют процедуру контроля за их достижением в процессе трансформации цели в реальный план действий.

Многие руководители и специалисты предприятий, особенно аграрной сферы, считают, что в быстро меняющемся мире смешанной рыночной экономики мало опорных точек для планирования. Они уверяют, что и цены, и доступность ресурсов окружены настолько большой неопределенностью, не говоря уже об ожидаемых результатах продуктивности, что доверять прогнозам и планам нельзя и в большинстве своем перевели функционирование хозяйств в режим «экономического хаоса». В данной связи со своей стороны заметим: хотя попытка загля-

нуть в будущее чревата трудностями, ценность планирования в условиях рынка, тем не менее, очень велика. Планирование представляет собой сознательное направление энергии коллектива на достижение определенной разумной цели. Всякая хозяйственная жизнь складывается из множества отдельных операций хозяйствующего субъекта, которые определяются мотивами коммерческого расчета, самоокупаемости и самофинансирования, а всякая экономическая деятельность по своей природе стремится получить «большее за меньшее», стремится к реализации положительных ценностных разностей. Отсюда фактически в мире никогда не существовало и не существует беспланового хозяйства. Каждое хозяйство обязательно включает в себя план, как важнейшую часть управленческой деятельности, которая предусматривает организацию рационального использования основных элементов производства — земли, труда и капитала с тем, чтобы в будущем, в результате производственной деятельности создавалось большее количество экономических благ и чтобы производственная деятельность совпадала с целями и задачами хозяйствующего субъекта. В условиях глобализации механизма хозяйствования, значение плана многократно возрастает, поскольку в дореформенных условиях значительное большинство промышленных предприятий, особенно оборонной промышленности, функционировали за «мощным щитом» государственной поддержки и редко задумывались над проблемой самоокупаемости.

Наличие бизнес-плана, коммерческого расчета и других инструментов экономического механизма само по себе не устраняет причин бесхозяйственности. Важная роль здесь принадлежит руководителю предприятия, лидерам внутрихозяйственных хозрасчетных формирований.

Об управлении предприятием в условиях глобализации экономики

ний (один в поле не воин), их регулятивным, организационным и контрольно-исполнительным функциям. Провести в действие план, коммерческий расчет, оживить хозяйственный и экономический механизм, с приданiem ему нового качества, сможет только команда высокопрофессиональных управленцев— единомышленников, социально, морально и интеллектуально ответственных руководителей перед обществом, коллективом, людьми, которые вверили им право управлять собой.

Итак, какую бы форму хозяйствования мы не приняли, какая бы форма собственности на землю и основные средства производства не существовала, в ка-

ких бы политических и социально-экономических условиях не вели хозяйственную деятельность, в основе функционирования всякого хозяйствующего субъекта должна лежать рациональность, которая есть то, в коем ничего не делается без обладания суммой знаний, без обдуманного расчета и соображения. Все дело и теперь, как это было в дореформенный и более ранние периоды, и как будет всегда, — именно в осмысливании ведения хозяйства. В противном случае вкладывать в хозяйство какие-либо средства бессмысленно и оставлять его в таком прозябаннии слишком накладно как для государства, всего общества, так и для самого коллектива.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ПОТЕНЦИАЛА МАРКЕТИНГА ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

**Налбатов И.И., кандидат военных наук, доцент кафедры
экономики Института рыночной экономики,
социальной политики и права**

Современные тенденции экономического развития России свидетельствуют об усилении роли и значения предпринимательских структур в национальном хозяйстве страны, изменении места промышленных предприятий в хозяйстве, формировании системы экономических отношений адекватных рыночной экономике. Зарождение рыночного механизма в российской экономике на рубеже двух веков происходит в условиях динамичной смены ориентиров и приоритетов в стратегиях экономического развития государства, бизнес-структур, усиления социальной направленности экономики, широкого использования новых производственных, сбытовых, информационных технологий, инноваций, повышения значимости человеческого фактора — всего, что составляет сегодня основу экономики XXI в.

Развитие предпринимательской деятельности в промышленном секторе национального хозяйства, и в частности, машиностроении современной России имеет еще незначительную историю и осложнено рядом объективных обстоятельств. Не в полной мере завершены процессы формирования всех рыночных институтов. Не отличаются достаточным уровнем развития и цивилизованностью конкурентные отношения хозяйствующих субъектов. Имеет место противоречивость перехода от устаревших систем управления на макро- и микроуровне. Сказывается неподготовленность экономического мышления собственников и управляющих частного бизнеса в сфере промышленности к восприятию новых приемов и методов работы. В то же время тенденция сокращения возможностей российских сырьевых отраслей в получе-

Использование возможностей и потенциала маркетинга при определении конкурентных преимуществ предприятий машиностроения

нии валютных поступлений настоятельно требует придания импульса развитию обрабатывающих отраслей промышленности, выходу их на мировые рынки с конкурентной продукцией. Машиностроительный комплекс России нуждается не столько в специальных программах развития, сколько в улучшении общих условий предпринимательской деятельности, поскольку указанные программы способствуют формированию монополий, тогда как снятие барьеров на пути создания и функционирования предприятий содействует становлению конкурентной среды. Дополнительные трудности для российских предпринимательских структур возникают вследствие того, что им приходится соперничать в условиях жесткой конкуренции на внутреннем рынке с иностранными фирмами, действующими на основе использования накопленного арсенала маркетинговых приемов и методов работы.

Одним из перспективных направлений и деятельности экономической науки по поддержанию российского предпринимательства в сфере машиностроения является использование возможностей и потенциала маркетинга. Процессы его использования и внедрения в практику многих отраслей промышленности за последние годы заметно усилились. Зарождающиеся инновации в системе хозяйственной деятельности машиностроения необходимы буквально во всем: технологиях, организации процесса разработки новых изделий, форм продвижения, конструирования систем коммуникаций, стратегического планирования, использования новых организационных структур управления, радикального изменения хозяйственного мышления управленческого персонала.

Все это создает объективную необходимость поиска новых путей определения конкурентных преимуществ предприятий машиностроения. Достижение указанных целей возможно при разработке и обеспечении конкурентных преимуществ всем хозяйственным структурам в сфере машиностроительного комплекса.

Современные рыночные отношения в мировом обществе характеризуются значительной конкуренцией продукции, предприятий, отраслей, стран. По существу все признают, что наличие конкуренции является одним из важнейших условий развития экономики и прогресса. Конкуренция выступает важнейшим элементом рыночной экономики (стержневое понятие «рынка») и вместе с механизмом цен служит необходимым ее регулятором¹.

Отметим неразрывную связь современной внутринародной конкуренции с международной, а современные процессы глобализации обусловливают тот факт, что международная конкуренция не только усиливает проявления национальной конкуренции, но часто влияет на характер ее проявлений.

С понятием «конкуренция» тесно связан и термин «конкурентное преимущество». Конкурентное преимущество с позиции субъекта рынка — это его активы и различные характеристики (например, для фирмы — оборудование, позволяющее экономить затраты, торговые марки на технически прогрессивную продукцию, права собственности на сырье и материалы и т.д.), дающие ему преимущества над соперниками в конкуренции.

Существует множество путей конкуренции и стратегий предприятия: производственная, товарная, ценовая и т. п. Но в основе любой стратегии лежат (или

¹ Конкуренция (от лат. concurrentia — состязание, столкновение) определяется как ситуация, в которой любой желающий что-либо купить или продать может выбирать между различными поставщиками или покупателями.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

должны лежать) конкурентные преимущества. Стратегическое управление можно определить как управление конкурентными преимуществами.

Конкурентное преимущество (КП) — это положение фирмы на рынке, позволяющее ей преодолевать силы конкуренции и привлекать покупателей. Как уже отмечалось, конкурентные преимущества создаются уникальными осязаемыми и неосознаваемыми активами, которыми владеет предприятие, теми стратегически важными для данного бизнеса сферами деятельности, которые позволяют побеждать в конкурентной борьбе.

При выработке стратегии конкуренции необходимо, с одной стороны, иметь ясное представление о сильных и слабых сторонах деятельности предприятия, его позиции на рынке, а с другой стороны, понимать структуру национальной экономики в целом и структуру отрасли, в которой функционирует предприятие. Основные пути определения конкурентных преимуществ показаны на рис.1.

По мере развития технологических инноваций и глобализации бизнеса меняется структура международной конкуренции и на смену сравнительным преимуществам приходит новая парадигма — конкурентные преимущества.

Это означает следующее:

- преимущества перестали быть статическими, они изменяются под воздействием инновационного процесса (меняются технологии производства, методы управления, способы доставки и сбыта продукции и т.д.). Поэтому для удержания конкурентных преимуществ требуется постоянное внедрение нововведений;
- глобализация бизнеса вынуждает компании учитывать национальные и международные интересы;
- государство, территория рассматриваются как основа стратегии компаний, а не только как место, где компания осуществляет свою деятельность.



Рис. 1. Определение конкурентных преимуществ

Использование возможностей и потенциала маркетинга при определении конкурентных преимуществ предприятий машиностроения

Конкурентные преимущества могут иметь разнообразные формы в зависимости от специфики отрасли, товара и рынка. При определении конкурентных преимуществ важно ориентироваться на запросы потребителей и убедиться в том, что эти преимущества воспринимаются ими как таковые. Иначе может оказаться, например, что предприятие считает себя известным на местном рынке и не тратит средств на рекламу, а потребители не имеют информации об этом предприятии. Такая ситуация характерна для многих российских предприятий.

Главное требование — отличие от конкурентов должно быть реальным, выразительным, существенным. О. Шонесси отмечает, что, «к сожалению, слишком легко заявить о наличии у себя конкурентных преимуществ, не дав себе труда проверить, соответствуют ли эти предполагаемые преимущества потребностям клиентов. В результате появляются товары с вымышленными преимуществами». Фирма должна иметь несколько (четыре-пять) конкурентных преимуществ, которые необходимо защищать. Средствами защиты конкурентных преимуществ могут быть:

- монополия (на российском рынке это, например, монополия в сфере коммунальных услуг);

- патенты, инновации, секретность;
- доступ к источникам сырья или коммуникациям (газовая отрасль в России) и т.д.

Существует множество направлений достижения конкурентных преимуществ, или деловых стратегий, но наиболее общими являются:

- лидерство в издержках (себестоимости продукции);
- дифференциация продукции;
- фокусирование (концентрация);
- ранний выход на рынок (стратегия первопроходца);
- синергизм.

Первые три направления М. Портер называет базовыми стратегиями, имея в виду их универсальную применимость (табл.1).

С учетом особенностей динамики развития современных мировых рынков необходимо особо выделить в качестве самостоятельной конкурентной стратегии фирмы-инноватора.

«Стратегия фирмы-инноватора» представляет собой формирование конкурентных преимуществ за счет раннего выхода на рынок, т.е. фирма первая предлагает на рынке оригинальный товар (услугу),

Стратегические конкурентные преимущества

Целевой рынок сбыта	Стратегическое преимущество	
	Низкие издержки	Дифференциация продукта:
Широкий	Стратегии лидерства в снижении издержек (массовый спрос)	Стратегия дифференциации (лидерство в качестве)
Узкий (Стратегия фокусирования)	С акцентом на снижение издержек	С акцентом на дифференциацию продукта

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

что может обеспечить длительное устойчивое конкурентное преимущество, получение монопольной, сверхвысокой прибыли, быстрый рост фирмы.

Для успеха фирмы-инноваторы должны иметь высококвалифицированный персонал, достаточные ресурсы, в том числе финансовые, для создания и выведения новинок на рынок.

Преимущество раннего выхода может быть связано не только с новой продукцией или технологией, но и методами маркетинга и сбыта.

Для успеха реализации стратегии фирмой-инноватором необходимо наличие двух рыночных условий: отсутствие аналогов продукции; потенциальный спрос на предлагаемые новинки.

Реализация стратегии связана со следующими рисками (опасностями):

- необходимостью больших затрат;
- высоким коммерческим риском, связанным с созданием и выведением на рынок новых товаров;
- опасностью быстрой имитации и освоения аналогичной продукции фирмами-конкурентами;
- не готовностью рынка воспринимать предлагаемые новинки;
- отсутствием адекватных каналов распределения новой продукции.

А. Стриклэнд и А. Томпсон в категориях стратегического менеджмента сформулировали признаки конкурентной силы и слабости компаний (табл.2)¹.

Они также предложили модель оценки конкурентоспособности компании по индикаторам рыночной деятельности, ключевым факторам успеха компании (табл.3).

В развитие перечня конкурентных преимуществ, предложенных А. Стриклэндом и А. Томпсоном, Р.А. Фатхутдинов предложил классификацию внутренних конкурентных преимуществ организаций, выделив шесть групп факторов: 1) структурные, 2) ресурсные, 3) технические, 4) управленческие; 5) рыночные; 6) эффективность функционирования организации².

Разработанная Р. Фатхутдиновым детальная классификация внутренних факторов конкурентного преимущества компании дает топ-менеджменту надежный инструмент по стратегиям и тактике улучшения конкурентных позиций компании на рынке. Хотя, при построении системы менеджмента конкурентоспособности предприятия в вершину (центр) этой системы целесообразно ставить категорию «конкурентоспособность товара».

В современных условиях с учетом основных тенденций развития мировых рынков перечень внутренних факторов, позволяющих сформировать конкурентные преимущества предприятия достаточно широк.

Таким образом, в условиях рыночной экономики обеспечение конкурентных преимуществ составляет основу развития предприятий, соответствующих потребностям новой экономики XXI века, в которой российскому бизнесу предстоит решить стратегические проблемы выведения национального машиностроения на уровень развитых государств, существенно увеличить долю машиностроительной продукции в ВВП и завоевать на мировых рынках позиции, достойные уважающей себя страны.

¹ См.: Стриклэнд А., Томпсон А. Стратегический менеджмент. М.: Вильямс, 2006.

² См.: Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью. М.: Эксмо, 2005.

Использование возможностей и потенциала маркетинга при определении конкурентных преимуществ предприятий машиностроения

Таблица 2

Признаки конкурентной силы (слабости) компании

Признак конкурентной силы	Признак конкурентной слабости
Компетентность	Невыгодное конкурентное положение
Значительная доля рынка (или крупнейшая доля рынка)	Отставание от конкурентов
Наличие лидирующей или отличительной стратегии	Рост прибылей ниже среднего по отрасли
Наличие растущей потребительской базы и приверженности потребителей	Недостаточность финансовых ресурсов
Рыночная известность, превышающая среднюю по отрасли	Ухудшение репутации у потребителей
Присутствие в благоприятной стратегической группе	Отставание в совершенствовании продукции
Концентрация в быстрорастущих рыночных сегментах	Присутствие в слабой стратегической группе
Сильно индивидуализированная продукция.	Слабые позиции в области с максимальным рыночным потенциалом
Преимущество в затратах	Производство с высокими затратами
Прибыль выше средней по отрасли	Слишком мала, чтобы быть важным фактором на рынке
Технологические и инновационные возможности выше средних по отрасли	Слабая позиция перед надвигающимися угрозами
Руководство, обладающее творческим подходом и предпринимательским духом	Низкое качество продукции
Готовность использовать благоприятные возможности	Недостаток квалификации и способностей в ключевых областях

Таблица 3

Анализ положения компании

Стратегические индикаторы деятельности	Ключевые факторы успеха
Индикаторы работы	Качество и характеристики продукции
Рыночная доля	Репутация или имидж
Рост продаж	Производственные возможности
Чистая прибыль	Технологический уровень
Прибыль на акционерный капитал	Дилерская сеть
Прочее	Маркетинг и реклама
	Финансовая устойчивость
	Относительное положение по издержкам
	Обслуживание потребителей
	Прочее

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ НА РОССИЙСКО-КИТАЙСКОЙ ГРАНИЦЕ (НА ПРИМЕРЕ ЕВРЕЙСКОЙ АВТОНОМОНОЙ ОБЛАСТИ)

**Воротилкина И.М., доктор педагогических наук, профессор
Дальневосточной государственной
социально-гуманитарной академии**

**Радченко М.В., доктор экономических наук, доцент
Дальневосточной государственной социально-
гуманитарной академии**

На территории Еврейской автономной области открыты для международного грузового и пассажирского сообщения и функционируют три пункта пропуска через государственную границу Российской Федерации¹.

С целью обеспечения безопасности перевозок пассажиров в зимний период 17.06.2006 года в г. Харбине между правительством Еврейской автономной области и Народным правительством провинции Хэйлунцзян КНР подписан Мемо-

рандум о строительстве понтонного международного льдоукрепляющего прохода (дороги) между портами «Нижнеленинское» ЕАО Российской Федерации и «Восточный» (остров Хаюйдао) г. Тунцзян провинции Хэйлунцзян КНР. Данное предложение поддержано и рекомендовано к реализации Подкомиссией по сотрудничеству в области транспорта Комиссии по подготовке регулярных встреч глав правительств России и Китая. И, начиная с декабря 2007 г/, в зимний период

¹ В период навигации перевозки осуществляются судами, в период ледостава — по ледовым перевозкам автомобильным транспортом, что определено межправительственным Соглашением о пунктах пропуска на российско-китайской границе от 27 января 1994 г.

Развитие транспортных коридоров на российско-китайской границе [на примере Еврейской автономной области]

между пунктами пропуска Нижнеленинское — Тунцзян функционирует льдоукрепляющая понтонная переправа через реку Амур, которая позволяет обеспечить высокий уровень безопасности движения автотранспортных средств, значительно увеличить грузоподъемность дороги, количество перевезенных грузов и пассажиров и сократить время простоя в работе пункта пропуска в межсезонные периоды. Так, только в первый период работы зимней понтонной переправы (2007–2008 гг.) объемы грузовых и пассажирских перевозок через данный пункт пропуска по сравнению с предыдущим зимним периодом выросли в 3,4 раза и 1,8 раза соответственно. Количество пропущенных транспортных средств увеличилось более чем в 2 раза, в 3 раза выросла сумма уплаченных в федеральный бюджет таможенных платежей.

Учитывая четырехлетний положительный опыт функционирования льдоукрепляющей понтонной переправы, и выражая взаимную заинтересованность в ходе 14-го и 15-го заседаний российско-китайской Подкомиссии по сотрудничеству в области транспорта, стороны договорились ежегодно, начиная с 2011 г. использовать аналогичные льдоукрепляющие понтонные переправы в районах пунктов пропуска Амурзет — Лобэй и Пашково — Цзяньин.

В апреле 2011 г. состоялись рабочие встречи между правительством области, администрациями муниципальных районов и правительствами городов Хэган и Ичунь по вопросам организации указанных понтонных переправ, в июне — руководителями Еврейской автономной области и провинции Хэйлунцзян подписаны соответствующие протоколы переговоров. В настоящее время определены места установки переправ, предприятия,

ответственные за их эксплуатацию на китайской и российской сторонах, ведется их проектирование, изготовление конструкций.

Однако не все федеральные структуры до конца осознают необходимость и перспективность развития использования зимних понтонных переправ. До настоящего времени Минтрансом России не урегулированы вопросы внесения изменений в действующие отраслевые нормативные правовые акты, регламентирующие устройство и эксплуатацию льдоукрепляющих понтонных переправ, организацию по ним пассажирских перевозок, что не позволяет осуществлять международные пассажирские перевозки на регулярной основе. При этом отметим, что на территории области для грузового и пассажирского сообщения открыты международные автомобильные маршруты от города Биробиджана до городов Цзямысы, Хэган и Ичунь (через пункты пропуска «Нижнеленинское», «Амурзет» и «Пашково» соответственно). Подкомиссией по сотрудничеству в области транспорта принято решение о продлении пассажирского сообщения через пункты пропуска «Нижнеленинское» и «Амурзет» до города Харбин, а также об открытии для грузового и пассажирского сообщения автомобильных маршрутов Биробиджан — Суйхуа (через пункт пропуска «Пашково») и Биробиджан — Шуанъяшань (через пункт пропуска «Нижнеленинское»).

В мае 2011 г. правительством Еврейской автономной области и делегацией провинции Хэйлунцзян по транспорту обсуждены перспективы дальнейшего развития трансграничных транспортных направлений в перевозке внешнеторговых грузов и пассажиров, установления новых маршрутов. В части организации

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКА

речных перевозок в пункте пропуска «Нижнеленинское» достигнут паритет в осуществлении перевозок грузов и пассажиров судами и паромами российской и китайской сторон. В конце 2010 г. здесь же за счет федеральных средств завершено строительство комплекса причальных сооружений, включающих паромный и грузовой причалы, а еще раньше — в 2008 г. сдан в эксплуатацию грузовой причал в пункте пропуска «Пашково». Вместе с тем, пока все еще недостаточно обустройство и техническое оснащение пунктов пропуска, в том числе соответствующими причальными сооружениями, пассажирскими терминалами. Нет достаточного количества погрузо-разгрузочной техники, современных технических средств контроля. Другая проблема — нехватка сотрудников государственных контрольных органов в пунктах пропуска, что в значительной мере сдерживает наращивание объемов грузовых и пассажирских перевозок, в том числе и за счет увеличения продолжительности работы пунктов пропуска.

Так, на протяжении последних лет перевозка пассажиров осуществлялась в пределах пропускной способности пунктов пропуска, в то время как потребность в них была значительно выше и положительная динамика темпов роста пассажирских перевозок в целом по трем пунктам пропуска сохранялась на уровне 15–16% даже в условиях мирового финансового экономического кризиса. Ключевым инфраструктурным проектом, имеющим большое значение для развития экономического сотрудничества России и Китая, является строительство железнодорожного мостового перехода через р. Амур на участке Нижнеленинское — Тунцзян, определенное подписанным в октябре 2008 г. Соглашением

между правительствами Российской Федерации и Китайской Народной Республики.

Мостовой переход является ключевым объектом единого промышленно-транспортного комплекса, включающего помимо него строительство Кимкано-Сутарского горно-обогатительного комбината и модернизацию существующей железнодорожной ветки Биробиджан — Нижнеленинское протяженностью 124 км. Это будет единственный постоянно действующий трансграничный мостовой переход через р. Амур на 3000 км российско-китайской границы, который позволит повысить конкурентоспособность продукции дальневосточной промышленности на рынках Азиатско-Тихоокеанского региона за счет значительного сокращения транспортных издержек и интенсифицировать товарообмен между Россией и Китаем. По прогнозам экспертов, предполагаемый объем перевозок к 2020 г. достигнет 20 млн. т, причем металлургическая продукция загрузит мост только наполовину. Кроме нее, в обе стороны будут перевозиться нефтепродукты, лес, продукция легкой и пищевой промышленности, оборудование для горнодобывающей отрасли, а также строительные материалы и многое другое. Таким образом, новый железнодорожный мост станет частью стратегического Евроазиатского транспортного коридора.

В целях обеспечения перевозки внешнеторговых грузов по железнодорожному мостовому переходу в соответствии с распоряжением правительства Российской Федерации от 29.12.2010 № 2460-р установлен железнодорожный постоянный многосторонний грузопассажирский пункт пропуска Нижнеленинское — Тунцзян. Соответствующий об-

Развитие транспортных коридоров на российско-китайской границе [на примере Еврейской автономной области]

мен нотами российской и китайской сторон состоялся в марте — апреле 2011 г.

В июне текущего года завершено проведение процедуры государственной экспертизы разработанной проектной документации по строительству железнодорожного мостового перехода, начало проведения строительных работ запланировано в 2012 г., сдача в эксплуатацию — в 2014 г. Развитие приграничной инфраструктуры, обустройство и оснащение

пунктов пропуска, расположенных на территории Еврейской автономной области, строительство и реконструкция дорог-подъездов к ним, повышение уровня и качества международных перевозок грузов и пассажиров, создание благоприятных условий для участников ВЭД даст ощутимый импульс к дальнейшему развитию трансграничных транспортных направлений в перевозке внешнеторговых грузов и пассажиров.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРМЫ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

**Фишман Б.И., доктор педагогических наук, профессор
Дальневосточной государственной социально-
гуманитарной академии**
**Радченко М.В., доктор экономических наук, доцент
Дальневосточной государственной социально-
гуманитарной академии**

Усиление асимметричной центропериферийной организации пространства, которую страна унаследовала от предшествующего развития, выступает важной экономической проблемой, требующей своего решения. Можно выделить три основные причины увеличения региональной дифференциации, которые связаны: во-первых, с включением механизма рыночной конкуренции, разделившего регионы по их конкурентным преимуществам и недостаткам; во-вторых, со снижением регулирующей роли государства, проявившемся, в том числе в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие; в-третьих, с закреплением фактического неравенства регионов в отношениях с центром.

Острота проблемы региональной дифференциации выявились в отдаленных от центра приграничных регионах.

Например, в советский период 75% связей Дальнего Востока были межрайонными, 20 — внутренними, 5% — внешнеторговыми, а к середине 1990-х гг. около 75% производимого продукта реализовывалось на внутрирегиональном рынке, 10 — на внутреннем рынке России и СНГ, 15% — на внешнем рынке (в основном стран АТР). Нарушение существующих межрегиональных связей внутри страны в реформенный период привело к фактическому обособлению Дальнего Востока относительно национального рынка. По некоторым расчетам, здесь произошло уменьшение внешних экономических связей за счет сокращения межрегиональных интеграционных взаимодействий. Ориентация на внешние рынки не обеспечивает территориальное единство собственно российских территорий. Между тем внутренний рынок региона

Экономические формы приграничного сотрудничества на Дальнем Востоке

весьма узок как для сырья, так и для продукции обрабатывающих отраслей. Уменьшающийся внутрирегиональный спрос обусловил угрозы сжатия регионального производства¹.

Подобное положение позволяет сделать несколько выводов относительно конкурентоспособности региона. Первый — на российских рынках продукция региона практически неконкурентоспособна в силу ее высокой себестоимости. Второй — главный потребитель производимой продукции — местный потребитель лишен выбора. Третий — рост потребления на внешних рынках, сопровождающийся увеличением положительного сальдо, не является свидетельством конкурентоспособности. Общепринято, что превышение экспорта над импортом, тем более его рост, это благо для экономики любой страны, так как поступления от экспорта прямо влияют на оживление инвестиционного процесса, разогревают экономику. Парадоксально, но на Дальнем Востоке этого не наблюдается, особенно при анализе внешнеэкономических связей.

Таким образом, Дальний Восток не только слабо реализует свои сравнительные преимущества в развитии внешнеэкономических связей, но и уступает другим регионам. Поэтому перед федеральными и региональными органами власти стоит первоочередная задача, связанная, с одной стороны, с интеграцией Дальнего Востока с Северо-Восточной Азией и, с другой — его реинтеграцией с другими регионами страны. В решении этой задачи, на наш взгляд, особую роль должно сыграть приграничное сотрудничество. При этом его необходимо рассматривать как стратегический конкурентный ресурс территории, развитие которого при эффективном управлении может стать основой усиления внутренней и

внешней интеграции в рамках подключения российского экономического пространства к формирующемуся мировому.

Приграничное сотрудничество играет важную роль в развитии экономического пространства. Оно способствует преодолению периферийности, окраинности приграничных регионов. Посредством приграничного сотрудничества страны могут распространять свое политическое и экономическое влияние на соседние государства. Приграничные регионы выступают в качестве естественных конструкций при строительстве «больших экономических пространств», включающих национальные экономические пространства двух и более стран. Приграничное сотрудничество — своего рода «малая» интеграция, которая является важной составной частью «большой» интеграции — региональных объединений нескольких заинтересованных государств. Такая постановка вопроса имеет особое значение для приграничных субъектов Дальневосточного федерального округа, где осуществление функций приграничного сотрудничества, связанных с внутренней и внешней интеграцией, сталкивается с рядом проблем: с одной стороны — обособлением дальневосточных территорий от национального рынка, с другой — деформацией структуры региональной экономики.

Основной причиной сложившегося положения является сформировавшаяся модель приграничного сотрудничества. Ее основой является азиатский тип традиционной модели, базирующейся на развитии приграничной торговли, движущей силой которой являются различия в уровне и соотношении цен на товары потребительского и производственного назначения в соседних странах. Экономический эффект этой модели связан с рас-

¹ См.: UNCTAD World Investment Report 2011.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

ширенiem рынка сбыта для одних участников приграничных связей и получением более дешевых товаров и услуг — для других. При значительных объемах приграничной торговли и транзитных товаро-потоках возникают предпосылки для экономического подъема приграничных районов. При этом доходы от приграничной торговли распылены между множеством индивидуальных торговцев, мелких и средних частных и государственных фирм, что не позволяет реализовывать крупные инвестиционные проекты без поддержки из бюджетов стран и административных районов. Наибольший результат этой модели достигается при согласованных действиях правительства соседних стран в вопросах визового и таможенного режимов, согласованном изменении курсов национальных валют и при наличии ценовых различий на потребительские товары и факторы производства¹.

Привлекательность приграничных районов для иностранных инвесторов при этой модели определяется транспортными условиями относительно стран-инвесторов, особенностями инвестиционного климата, ценой основных факторов производства, потенциальной емкостью осваиваемого рынка и транзакционными издержками, связанными с пересечением государственной границы².

На примере развития российско-китайских связей, выбор которых как основного объекта изучения определяется их масштабом и динамикой развития в структуре внешнеторгового оборота, можно выделить следующие особенности дальневосточной модели приграничного сотрудничества.

Первая особенность — быстрое развитие приграничной и челночной торгов-

ли, особенно в первой половине 1990-х гг., было обусловлено пограничной либерализацией и высокой инфляцией. Такие условия привели к преобладанию бартерных сделок как основной формы сотрудничества. При этом инициатива в их развитии в значительной степени принадлежала китайским компаниям, которые практически отказались от закупки больших партий российских товаров в рамках межправительственного протокола и стали приобретать эти товары по бартеру, используя прямые связи, предлагая в обмен традиционные товары китайского экспорта. Основной причиной популярности бартерных сделок являлось отсутствие у обеих сторон свободно конвертируемой валюты. Кроме того, российские компании получили возможность занижать таможенную стоимость своего экспорта, что позволяло быстро реализовывать товар на внутреннем рынке. Китайские компании приобретали на безвалютной основе сырье, а также расширяли рынок сбыта традиционных товаров. Важно отметить, что потери нашей страны в результате занижения экспортных и завышения импортных цен в рамках бартерной торговли с Китаем оцениваются в 350–500 млн. долл. Впоследствии кризис неплатежей и дефицит оборотных средств в России повысил привлекательность операций за твердую валюту. Это отразилось и на динамике показателя бартерных сделок в структуре торговых операций: доля бартера снизилась с 85% в 1992 г. до 0,9% в 2004 г. В настоящее время на смену бартеру — наиболее популярной ранее форме торговли — пришел толлинг — товарообменные операции продолжают выполнять определенного рода компенсационную функцию для нестабильной экономики.

¹ См.: Federal Science and Engineering Support to Universities Colleges, and Nonprofit Institutions // US National Science Foundation. March, 2010. P. 6–12.

² См.: OECD. Education at a Glance. Paris: OECD, 2010.

ки. Таким образом, хотя бартер более не является широко распространенным в российской экономике, он сохраняет определенные позиции в практике совершения сделок.

Вторая особенность — огромный разрыв между зарегистрированной и латентной коммерцией. По оценкам китайской стороны, масштабы теневой торговли в китайско-российской народной торговле оцениваются примерно в 8–10 млрд. юаней. По оценкам, в 1990-х гг. на долю членчной торговли приходилось 15%, а в импорте продовольствия она достигала 50%. В начале XXI в. на смену членкам пришли так называемые «помогайки», совокупный ущерб государству от деятельности которых, по подсчетам сотрудников Дальневосточной оперативной таможни, составлял ежедневно 20 млн. руб.¹

Третья особенность — нерациональность структуры приграничной торговли, в которой характер российских и китайских закупок товаров прямо противоположен. Импорт Китая из России, состоящий из сырья, промышленной продукции, в том числе строительных материалов, удобрений, носит исключительно производственный характер. В отличие от этого импорт России из Китая состоит из готовой одежды, обуви, продовольствия и отчасти бытовой электроники, т.е. в основном товаров потребительского назначения. Подобная направленность импорта снижает роль внешней торговли в экономическом развитии этих регионов. Однако вывод некоторых исследователей о том, что характер приграничной и региональной торговли в целом более благоприятен для Китая, чем для России, является преждевременным, так как не учитывает всей совокупности факторов приграничного сотрудничества. Среди них осо-

бое место должен занимать анализ влияния на экономику приграничных регионов сохраняющегося в течение длительного времени положительного сальдо торгового баланса.

Четвертая особенность — цикличность развития приграничных связей. Сильная зависимость от ценовой конъюнктуры на внешних рынках и торгового режима в российско-китайских отношениях на фоне продолжающегося в нашей стране структурного кризиса и нарастания инфляционных ожиданий способствует появлению краткосрочных эффектов, влияющих на активизацию внешне-торгового оборота приграничных регионов. Так, после успешных сделок в сфере торговли военной техникой, лидером которой на Дальнем Востоке стал Хабаровский край, появился новый фактор, связанный с циклом спроса на военную технику за рубежом. Особое значение в развитии циклов приграничного сотрудничества начинает играть изменение объемов потребления и цены на нефть. Наличие циклических факторов подводит к выводу о развитии в ближайшее время пятого за рассматриваемый период циклического подъема в приграничной торговле Дальнего Востока России и северо-восточных провинций Китая.

Пятая особенность — дополнительные препятствия во внешнеэкономических связях регионов, относящихся к разным культурно-цивилизационным системам. Это проявилось, в том числе в правовой и хозяйственной культуре участников приграничной торговли. Среди ее особенностей называют разветвленную посредническую сеть китайской торговли, в которой любой гражданин КНР легко вычисляет свой посреднический процент, чувствует себя достаточно защищенным китайским законодательством, а

¹ World Investment Report 2010. P. 87.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

также стремится выжать дополнительную прибыль за счет цены изделий, их качества, количества, или способа взаиморасчетов.

В совокупности все названные обстоятельства обусловливают неритмичный характер развития торгово-экономических отношений между соседними территориями России и Китая на Дальнем Востоке. Несмотря на заинтересованность сторон и огромный потенциал сотрудничества, его результаты нельзя признать удовлетворительными для обоих участников: доля приграничной торговли в ВВП провинции Хэйлунцзян составляет 6%, Приморского и Хабаровского краев — 10%. К тому же доля регионов Дальневосточного федерального округа в общем объеме российско-китайской торговли остается чрезмерно малой и несопоставимой с потенциалом территории.

Сегодня, очевидно, что возможности расширения приграничной и членочной торговли исчерпаны, а новые направления развития приграничной кооперации пока не заработали. С этим связаны современные проблемы сотрудничества на данных участках границы, решение которых предполагает расширение сферы взаимосвязей, в том числе за счет развития рынка услуг и активизации инвестиционной деятельности. К тому же нуждаются в значительном качественном переосмыслинии концептуальные основы модели приграничного сотрудничества.

Между тем сейчас соотношение экономических потенциалов Дальневосточного федерального округа и приграничных областей КНР складывается не в нашу пользу, а в дальнейшем разрыв в уровнях экономического развития сопредельных территорий еще более возрастет. Поэтому тесная привязка дальневосточных районов России к китайской экономике может иметь для нас самые неблагоприятные последствия. Следует

учитывать и то, что существующая модель привела к нарушению конкурентной среды на внешнем рынке в результате уменьшения количества хозяйственных субъектов на приграничном рынке.

Текущее состояние дальневосточных регионов России характеризуется парадоксом. Имея положительное сальдо товарного баланса и баланса услуг, отличаясь более высоким инновационным потенциалом, они, тем не менее, платят своеобразную ренту отсталости сопредельным территориям Китая, что проявляется, в том числе в огромных суммах «серой» торговли членников, насыщающих потребительские рынки относительно дешевым ширпотребом. Кроме того, в силу неразвитости дальневосточные регионы вынуждены выплачивать такую же ренту и центральным российским регионам, поглощающим человеческий потенциал из Дальнего Востока и постепенно устанавливающим контроль за финансовыми и товарными потоками приграничных территорий.

Вместе с тем подобные тенденции, создающие проблемы в существующей модели приграничного сотрудничества, могут быть использованы для усиления процессов внутренней интеграции в рамках развития национального экономического пространства на основе формирования новой модели приграничных связей.

Поэтому заслуживает внимания точка зрения, исходя из которой, главным мотивом развития российского экономического пространства становится заинтересованность производителей в рынках сырья и сбыта, партнерах и смежниках, в восстановлении нарушенных воспроизводственных цепочек и создании новых. Для российско-китайских внешнеэкономических связей на Дальнем Востоке такой подход означает необходимость создания условий для активизации всех составляющих приграничного сотрудничества.

Экономические формы приграничного сотрудничества на Дальнем Востоке

На наш взгляд, основой новой модели должно стать приоритетное использование транзитной функции приграничной территории, которую, однако, нельзя сводить только к созданию транспортных коридоров. Приграничные регионы Дальневосточного федерального округа, имеющие деформированную структуру экономики, не обладают необходимой инновационной базой. Вместе с тем предпосылки для ее формирования именно на этой территории есть. К ним относится достаточно высокий интеллектуальный потенциал.

Особо выделим также экспортный потенциал дальневосточных вузов. Непосредственное географическое соседство с КНР — крупнейшим импортером образовательных услуг, не только определяет конкурентные преимущества региона, но и способствует продвижению российского образования в Китай и другие страны АТР через дальневосточные институты. Реализация этого экспортного потенциала может осуществляться только на основе инновационного развития образовательных структур, самих регионов и страны в целом. Она может быть обеспечена в рамках крупных университетских комплексов, в которых интеллектуальные ре-

сурсы университетов будут интегрированы с имеющейся инфраструктурой академической науки и учебных заведений профессионального образования.

Такие инновационные комплексы позволят решать задачи не только модернизации высшей школы, но и создания системы подготовки квалифицированных кадров из иностранных рабочих. Обучение иностранных студентов для дальневосточных регионов может иметь положительные последствия, связанные с преодолением демографических проблем, нехватки рабочих рук, перехода от сырьевой модели развития к инновационной.

Кроме того, должна совершенствоваться инфраструктура сферы услуг, необходимых для создания благоприятных условий проживания иностранных студентов на территории. Учитывая, что доля сферы услуг в ВРП субъектов Дальневосточного федерального округа постоянно увеличивается, это может стать катализатором роста всей региональной экономики, хотя для этого необходима соответствующая нормативно-правовая и кадровая поддержка со стороны центра. Это направление деятельности должно стать частью региональной политики государства.

ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕГИОНА

**Гуревич И.С., кандидат экономических наук, профессор
Дальневосточной государственной социально-
гуманитарной академии**

**Радченко М.В., доктор экономических наук, доцент
Дальневосточной государственной социально-
гуманитарной академии**

Современная выставка — это многоуровневый инструмент маркетинга, площадка, где экспонент может одновременно рекламировать, продавать свою продукцию и формировать образ и имидж своей фирмы. Вместе с тем, это клуб профессионалов, своего рода индикатор состояния и перспектив развития любой отрасли¹.

Выставкам уже более двухсот лет. Самая первая выставка была проведена во Франции в 1798 г. В России же первая выставка была организована спустя 30 лет в г. Санкт-Петербурге 1829 г.

Ежегодно в мире проходит более 4 тыс. выставок, из них около 370 в Москве, 150 в Санкт-Петербурге и более 1700 в регионах России. Их число с каждым годом растет².

В последнее время в развитии выставочной деятельности произошли значительные перемены: растет количество региональных, национальных и международных выставок, которые представляют интересы практически любой отрасли или сферы бизнеса, а также растет число участников выставок — субъектов предпринимательской деятельности. Ежегодно число предприятий-участников выста-

¹ См.: Назаренко Л. Ф. Выставка как инструмент маркетинга. М: Информационно-издательский дом «Филинъ», 2002.

² www.exponet.ru

Выставочно-ярмарочная деятельность как фактор развития малого предпринимательства региона

вок возрастает примерно на 15–17%. Для малого бизнеса участие в ярмарках это возможность заявить о себе, как о полно-правном участнике рынка, предложить свою продукцию, провести маркетинго-вые исследования рынка.

Участие в выставках для субъектов малого и среднего бизнеса представляет собой продвижение своих товаров и услуг на рынках сбыта. Участие же в международных выставках свидетельствует в пользу качества продукции, тем самым повышается статус субъекта предпринимательской деятельности, представляющей данную продукцию. Это один из наиболее эффективных путей ведения маркетинговой работы, подбора деловых партнеров и инвесторов, заключения долгосрочных контрактов, анализа уровня спроса на свою продукцию и изучения конкурентов. Постоянное участие в выставках может служить «визитной карточкой» любого предприятия, демонстрируя его наиболее перспективные деловые возможности.

Организация выставочной деятельности в России в настоящее время становится все более актуальной. Это связано с тем, что российский бизнес начинает постепенно переходить из эпохи первоначального накопления капитала в эпоху тотальной конкуренции. Данный переход характеризуется следующими моментами:

- все чаще становится выгоднее вкладывать прибыль в отечественную экономику, а не вывозить ее за рубеж;
- бизнес в России постепенно вступает в фазу сильной конкуренции, когда конкурировать организациям приходится не товарами, а обещаниями благ, которые получает покупатель, выбирая ту или иную марку. Ин-

формацию об уникальных торговых предложениях и организациях — участниках рынка потребители получают в процессе маркетинговых коммуникаций¹.

По сравнению с другими видами маркетинговых инструментов, выставочная деятельность имеет ряд преимуществ. Стенды более наглядно позволяют показать ассортимент, дают возможность потенциальным покупателям рассмотреть продукцию вблизи и получить более подробную информацию от представителя организации, представляющего продукцию.

На первый взгляд, в подготовке к выставке нет ничего сложного. Но это ошибочное мнение. Скорее речь идет о довольно-таки сложном подготовительном процессе, который включает в себя сбор необходимой информации, подготовку нужного оборудования и прочее.

Безусловно, подготовка к любой выставке начинается с принятия решения об участии, постановки целей и задач, которые планируется достичь благодаря участию в выставке. После принятия решения об участии в мероприятии, следует большая подготовительная и организационная работа, поэтому коснемся моментов, с которыми придется столкнуться организации в процессе подготовки к выставке.

Процесс подготовки к выставке можно представить как некий алгоритм действий (табл. 1).

Хозяйствующие субъекты, участвующие в выставке, в большинстве случаев изготавливают свои эксклюзивные материалы для выставки в специализированных фирмах, тем самым, повышая качество экспозиции, что наглядно показывает профессионализм и индивидуальный

¹ См.: Критсотакис Я. Г. Торговые ярмарки и выставки. Техника участия и коммуникации. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая компания «Дашков и К», 2004.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Таблица 1

Алгоритм действий по подготовке к выставке

Конец (отчет)	
19	Необходимость улучшения
18	Предложения по улучшению
17	Анализ
16	Сбор отзывов
15	Участие в выставке
14	Переезд и монтаж экспозиции
13	Проведение предвыставочного маркетинга
12	Обучение персонала работающего на стенде
11	Оплата выставочных услуг
10	Заключение договора на аренду выставочной площади, изготовление стенда
9	Поиск дополнительных средств (спонсоры, льготы и т.п.)
8	Хватает ли своих средств
7	Определение сметы
6	Корректирующие действия
5	Анализ рынка выставочных услуг
4	Решение об участии в выставке
3	Определение цели, задачи, плана, подготовки к выставке
2	Назначение оргкомитета
1	Сбор информации о проводимых выставках
Начало	

подход. Однако при этом возрастают расходы фирмы-участника, что ведет к удороожанию выставочного стенда.

Организация участия фирмы в выставке на должном уровне — это довольно трудоемкий процесс, включающий в себя застройку выставочной площади, доставку выставочного груза, организацию поездки представителей организации-экспонента на выставку. Ведь плохо

оформленный стенд или плохо обученный персонал может легко «обнулить» вложенные средства, а это, как правило, средства немалые. От того, как подготовлена выставка, зависит ее успех¹.

Главной целью участия любой компании в выставке является обеспечение эффективной предпринимательской деятельности в долгосрочной перспективе.

¹ См.: Ламбен Ж. Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Перев. с анг. Под ред. В.Б. Колчанова. СПб.: Питер, 2004.

Выставочно-ярмарочная деятельность как фактор развития малого предпринимательства региона

Результат участия в выставке во многом определяется эффективностью организации и управления этим процессом. Однако в настоящее время многие российские экспоненты не осознают необходимости последовательного подхода к организации выставочной деятельности и оценки ее эффективности. Отчасти это связано с отсутствием реально работающих методик комплексной оценки эффективности участия организации в выставке¹.

Как сделать участие в выставке более эффективным и менее трудоемким? Самым простым способом является качественная предвыставочная подготовка. В данном случае синонимом слова «качество» может стать слово «технологичность». Чтобы эффективно участвовать в выставке, не требуется тратить лишние деньги и совершать подвиги, вместо этого достаточно просто разработать четкий план по подготовке к выставке, а потом последовательно его выполнять.

Непосредственное участие в выставочных мероприятиях может осуществляться через три формы участия: очно,очно-заочно и заочно. В первом случае компания оформляет свою экспозицию и работает на стенде самостоятельно. Очино-заочное участие компании в выставке предполагает, что она размещает информацию о своей деятельности в выставочном каталоге, а затем ее представители с разрешения организаторов обходят стенды, раздают рекламные материалы и договариваются о партнерстве. Предприятия, выбирающие заочную форму участия, непосредственно не работают на выставке. «Заочники» также могут

включить свою информацию в каталог или пресс-пакет, предназначенный для посетителей.

Самая эффективная форма участия в выставке, безусловно, очная. Но она и самая затратная. Что касается очно-заочной и заочной форм, то они удобны, когда одновременно проходят несколько не значимых, но актуальных профильных выставок. Такой вариант позволяет успеть везде с минимальными затратами времени и финансов².

После окончания выставки необходимо провести анализ участия фирмы в выставочном мероприятии. При анализе результатов выставки следует принимать во внимание не только контракты, заключенные непосредственно на месте, но и узнаваемость, и имидж экспонируемого субъекта. Анализ участия в выставке необходимо провести в течение первого месяца после окончания выставки.

Условием эффективности маркетинговой стратегии является разработка программы коммуникации с двумя взаимосвязанными целями: «сделать известным» и «сделать привлекательным»³.

Если фирма, экспонируемая на выставке, будет игнорировать это средство коммуникаций с целевым рынком, то она лишает себя возможности за небольшой временной период практически без географических ограничений, представить новый товар, новые технологии, имидж организации в целом широкому кругу действительных заказчиков. Кроме того, она не сможет должным образом наладить отношения с потенциальными клиентами, поставщиками, посредниками и контактными аудиториями.

¹ См.: Назаренко Л.Ф. Выставка как инструмент маркетинга. М: Информационно-издательский дом «Филинъ», 2002.

² См.: Петелин В.Г. Стендист торгово-промышленной выставки: секреты мастерства. М.: Ось-89, 2000. С. 78.

³ См.: Котлер Ф., Триаз де Без Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей: Пер. с англ. / Под ред. Т.Р. Тэор. СПб.: Изд. дом «Нева», 2004.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Подводя итоги участия фирмы в данной выставке необходимо создать отчет с ответами на следующие вопросы:

1. Количество фирм, посетивших выставку и произошедших изменениях, по сравнению с предыдущими годами.
2. Обоснованность архитектурных решений по стенду.
3. Правильность выбора экспонатов.
4. Затраченные средства на подготовку и участие в выставке.
5. Проведенные маркетинговые исследования.
6. Контакт с посетителями выставки.
7. Работа со средствами массовой информации.

Участие в работе каждой конкретной выставки не всегда позволяет достичь сформулированных целей. В результате высшее руководство фирмы не всегда довольно результатами участия в работе отдельных выставок.

То, что участие в выставке дало результаты хуже предполагаемых, является следствием целого ряда причин, обусловленных, прежде всего, принятием и реализацией не достаточно обоснованных управленческих решений¹.

Таким образом, успех фирмы в работе выставки зависит не только от работников непосредственно участвующих в данной выставке, но и от работы предприятия в целом и его высшего руководства, в частности.

При проведении маркетинговых исследований по оценке эффективности ярмарок, выставок необходимо использовать определенный инструментарий, позволяющий произвести количественную оценку качественных параметров выставочно-ярмарочных мероприятий, а также оценить усилия по организации процесса со стороны организаций-строительей². Это можно сделать на основе поэлементного анализа различных выставочных мероприятий и деятельности организаторов по основным выставочным показателям, а также при помощи расчетных коэффициентов с выявлением их отклонений от нормируемых или желаемых величин.

В табл. 2 использованы следующие сокращения:

УВ(отч) — количество участников выставки (в отчетном периоде);

УО — количество очно участвующих в выставках экспонентов;

Таблица 2

Коэффициенты оценки качественного уровня организации выставок-ярмарок

Наименование оценочного коэффициента	Формула расчета коэффициента	Норма
Коэффициент стабильности участия	Кstab = УВотч/УВбаз	> 1
Коэффициент активного участия	Какт = УО/УВ	< 0,9
Коэффициент пассивного участия	Кпас = УЗ/УВ	< 0
Показатель результативности участия	К = Дкол/УВ	max

¹ См.: Петелин В.Г. Стендист торгово-промышленной выставки: секреты мастерства. М.: Ось-89, 2000. С. 127.

² См.: Коплер Ф., Триаз де Беэз Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей: Пер. с англ. / Под ред. Т.Р. Тэор. СПб.: Изд. дом «Нева», 2004.

Выставочно-ярмарочная деятельность как фактор развития малого предпринимательства региона

УЗ — количество экспонентов участующих заочно;

Дкол — общее количество договоров, заключенных на выставке.

На основании приведенных в табл. 2 материалов возможно введение ряда оценочных «выставочных» показателей и коэффициентов, что в свою очередь позволяет вести нормирование, планирование и анализ выставочной деятельности.

По сути, предлагается методика расчета, которая может быть положена в основу определения эффективности выставочного мероприятия. Набор разно-плановых показателей, характеризующих как организационную составляющую, так и участников выставки позволяет с большой степенью объективности определить уровень выставочно-ярмарочного мероприятия.

1. Коэффициент стабильности участия:

$$К_{стаб.} = УВ(\text{отч.}) / УВ(\text{баз.}) \quad (1)$$

Данный коэффициент представляет соотношение общего числа участников на выставке за анализируемый и предшествующий периоды. Его значение при условии роста количества участников должно быть больше 1.

2. Коэффициент активного участия:

$$К_{акт.} = УО/УВ \quad (2)$$

Коэффициент характеризует долю участующих очно в общем числе экспонентов. Его значение не должно превышать 0,9.

3. Коэффициент пассивного участия:

$$К_{пас.} = УЗ/УВ \quad (3)$$

Показывает долю заочных участников:

$$К_{пас.} = 1 - К_{акт.} \quad (4)$$

4. Показатель результативности выставочных мероприятий:

$$К = Дкол/УВ. \quad (5)$$

Показывает соотношение количества участников и числа заключенных договоров. Для оценки всего выставочного мероприятия является во многом обобщающим показателем. Показывает среднее количество договоров, приходящихся на одного участника.

При возникновении спорных вопросов относительно тематики должен проводиться конкурс на основании оценочной методики комиссией, сформированной выставочной ассоциацией.

Даже регулярно участвующие в выставках предприятия далеко не всегда пытаются проводить оценку их эффективности только потому, что не знают, как это сделать. А ведь без этого невозможно грамотное перспективное планирование этого направления работы.

Если в странах Западной Европы единые критерии оценки были созданы еще в середине 60-х годов прошлого века, то в России относительно четкие определения эффективности выставочной деятельности появились в последние три-четыре года.

Особое место в нормативной правовой базе, по нашему мнению, должно быть уделено выставочно-ярмарочным отношениям субъектов малого и среднего предпринимательства, с целью развития конкуренции и повышения качества продукции, выпускаемой данными субъектами¹.

¹ См.: Концепция развития выставочно-ярмарочной деятельности в Российской Федерации. Одобрена на заседании Правительства Российской Федерации (протокол № 12 от 29 марта 2001 г). Консультант Плюс, 2006.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Для субъектов малого бизнеса стал давно очевидным факт — участие в различного рода выставках, это необходимость, продиктованная современностью, и любая поддержка со стороны государства в осуществлении этой деятельности была бы весомым импульсом к развитию малого бизнеса. Анализируя работу органов государственной власти регионов, входящих в Дальневосточный федеральный округ, мы определили ряд субъектов РФ, где такая поддержка оказывается участникам выставочно-ярмарочных мероприятий это Амурская область, Хабаровский край, Камчатский край, Еврейская автономная область, Саха Якутия. В этих субъектах из региональных бюджетов ежегодно выделяются средства на осуществление выставочно-ярмарочной деятельности.

Среди мероприятий по государственной поддержке субъектов малого бизнеса в осуществлении выставочно-ярмарочной деятельности такие как:

- предоставление субсидий хозяйствующим субъектам для частичной оплаты услуг организаций, занимаю-

щихся выставочно-ярмарочной деятельностью по аренде выставочных площадей на межрегиональных и международных ярмарках;

- организация коллективных экспозиций на специализированных ярмарках по отраслевым направлениям за счет бюджетных средств;
- организация презентаций хозяйствующих субъектов региона на международных и межрегиональных ярмарках и др.

В заключение заметим, что у выставочно-ярмарочной деятельности имеется значительный потенциал, который многократно возрастет в случае осуществления координации и оказания поддержки со стороны государства.

В связи с этим, развитие данной сферы деятельности в России может стать важным элементом структурной перестройки и технологической модернизации национального хозяйства страны, а также мощным фактором развития малого бизнеса регионов, повышения конкурентоспособности товаров.

К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ И ПРИНЦИПАХ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО (БЮДЖЕТНОГО) УЧЕТА

**Воробьева Л.П., кандидат экономических наук, профессор
кафедры бухгалтерского учета и налогообложения
государственных (муниципальных) учреждений
Московского государственного индустриального
университета**

В практике бухгалтерского учета известны четыре метода учета. Они определены Международной федерацией бухгалтеров, занимающейся разработкой международных стандартов финансовой отчетности в государственном секторе. Это — *кассовый метод, модифицированный кассовый метод, модифицированный метод начислений и метод начислений*.

Кассовый метод предусматривает регистрацию всех событий по движению денежных средств, то есть фактически это учет кассовых поступлений на счета бюджетов и кассовых выбытий со счетов бюджетов. При этом в рамках бухгалтерского учета никакие активы и обязательства, кроме средств бюджета, учету не подлежат. Кроме того, в кассовый учет обязательно внедрялся также учет бюджетных обязательств и бюджетных ассигнований, то есть этапов санкционирова-

ния, поскольку для контроля за состоянием исполнения бюджета при кассовом методе учета обязательно надо было интегрировать счета всех этапов санкционирования бюджетных расходов. В отличие от кассового метода учета, который позволяет только отследить потоки денежных средств и не дает полного представления об активах и обязательствах бюджетов бюджетной системы, метод начислений позволяет оценивать результат исполнения программ, а также сопоставлять себестоимость оказываемых государством услуг и затраты на возможное приобретение указанных услуг на рынке. Учет по методу начислений значительно повышает прозрачность операций сектора государственного управления и дает информацию о финансовых последствиях принимаемых решений в налогово-бюджетной сфере. В центре системы учета, основанной на методе начисле-

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

ний, находится администратор бюджетных средств, который должен учитывать не только расходы бюджета, но и поступления в соответствующий бюджет. В отчетности, составленную на основе учета по методу начислений, включается баланс активов и обязательств, отчет о финансовых результатах деятельности и отчет о движении денежных средств. Если говорить о *модифицированном кассовом методе*, то его вариации могут быть различными. Как один из вариантов, можно привести ранее действовавшую Инструкцию по бухгалтерскому чету исполнения бюджетов, утвержденную приказом Минфина России от 17 февраля 1999 г. № 15н. Она представляла собой документ, основанный на модифицированном кассовом методе учета, в котором (в дополнение к простой регистрации денежных потоков и остатков средств бюджета) вводились счета для регистрации каких-то дополнительных активов, обязательств.

В качестве примера можно привести еще и такую разновидность кассового метода: выделяется первый месяц года, следующего за отчетным, все операции в этот период (первый месяц) относятся к операциям предыдущего года. В данном случае считается, что в этот период государство закрывает все свои обязательства, принятые в течение прошлого года, и дополучает все доходы, которые были получены в предыдущем году. Такая модель существует и даже может позволить до некоторой степени составить отчетность по методу начислений, что позволяет в какой-то степени оценить активы и обязательства.

Модифицированный метод начислений предусматривает регистрацию операций не по потокам денежных средств, как в предыдущем случае, а при осуществлении операции сразу, то есть в ходе операции начисляются доходы и расходы,

признаются какие-то активы и обязательства. При этом методе существует одна особенность: он не предусматривает начисления амортизации, то есть нефинансовые активы либо активы, приобретаемые при модифицированном методе начислений, после их приобретения сразу списываются на расходы. Сделано это было для облегчения учета, ведь самая большая проблема при переходе к методу начислений — учет нефинансовых активов, их оценка и расчет амортизации. И, наконец, это сам метод начислений, при котором все операции признаются в момент их возникновения, но все активы списываются на расходы тогда, когда они используются, то есть пропорционально в течение всего срока полезной службы, что связано с начислением износа. Для четкого определения и сравнения понятий доходов и расходов и кассовых доходов и расходов по методу начисления необходимо их разведение для исключения какой-либо путаницы.

◆ *Кассовый метод* — признание операций в момент получения или выплаты денежных средств.

Доходы — денежные средства, поступающие в распоряжение органов государственной власти и местного самоуправления. Расходы — денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства.

◆ *Метод начислений* — признание операций в момент возникновения либо изменения экономической стоимости активов или обязательств.

Доходы — операции, увеличивающие чистую стоимость, активов. Расходы — операции, уменьшающие чистую стоимость активов. Кассовый метод учета — это признание операций на основе движения денежных средств по счетам, а метод начисления — это признание операций в момент возникновения или измене-

К вопросу о методах и принципах ведения бухгалтерского [бюджетного] учета

ния экономической стоимости активов и обязательств.

Кассовый метод — операции по поступлению и выбытию средств на счетах бюджета. Отчетность предусмотрена для казенных учреждений по форме 0503127, а для бюджетных и автономных по форме 0503727. Доходы, расходы, источники финансирования дефицита бюджета.

В качестве примера отчетности при кассовом методе можно привести отчет об исполнении бюджета в упрощенном виде, который состоит из трех частей: доходы, расходы и источники финансирования, которые фактически представляют собой изменения остатков денежных средств или, если говорить проще, доходы и расходы — это поступления и выбытия средств на счетах бюджета. Никакого баланса здесь не предусмотрено, никаких запасов активов и обязательств не существует, имеется только регистрация операций — регистрация денежных потоков.

При методе начислений возникает понятие остатков (остатков нефинансовых, финансовых активов, остатков обязательств) и отдельно выделяются доходы и расходы, то есть все операции, которые не связаны с движением запасов как бы внутри друг друга, — это все доходы и расходы. Если говорить о методе начислений, то он дает огромные возможности для управления и полную информацию о государственных активах и обязательствах. Вместе с тем у него есть один недостаток, который мешает его использовать, — это его сложность и трудоемкость по сравнению с простой регистрацией кассовых потоков, когда все это делается на основании выписок. Метод начислений должен быть жестко регламентирован. При методе начислений требуется решить вопросы оценки нефинансовых и финансовых активов, оценки по рыночной стоимости, оценки по первоначальной стоимости. Разница

между активами и обязательствами сектора государственного управления — результат деятельности сектора государственного управления.

Например, начисление налоговых доходов. Требование к налогоплательщику возникает не из сделки, а в силу налогового права. В этом случае прирастает актив в виде требований к налогоплательщику и никаких обязательств не возникает, поэтому чистая стоимость активов у администраторов доходов увеличивается, это — для государства доходы.

Второй пример — поступление средств от продажи акций. Имеется ввиду, возможность продаж, установленная правовым документом. По кассовому методу — поступили денежные средства. По методу начислений это не доходы, потому что уменьшились остатки по акциям, то есть уменьшилась казна и увеличились остатки денежных средств. Но они могут быть проданы выше или ниже номинальной стоимости и потому возникнет разница, которая будет увеличивать или уменьшать доходы.

Расходы по методу начислений также имеют свою особенность. Например, начисление расходов по оплате электроэнергии. При потреблении электроэнергии возникает обязательство по оплате и никакого актива при этом не возникает.

Третий пример — строительство здания. С вложением денежных средств в здание прирастает стоимость здания, но при кассовом методе это расходы, а на самом деле у государства прирастают активы в строительство здания.

Минфин России в целях совершенствования правового регулирования деятельности бюджетных учреждений принял ряд нормативных актов, направленных на совершенствование бухгалтерского учета. Поскольку международные стандарты бухгалтерского учета и отчетности в секторе государственного управ-

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

ления пока не утверждены, основные методы и принципы учета приняты и применяются государственными (муниципальными) учреждениями.

Так, Инструкция по применению единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений раскрывает особенности ведения бухгалтерского учета учреждениями, финансовыми органами, органами, осуществляющими кассовое обслуживание, в следующих аспектах с соблюдением методов и принципов учета:

- применение методов двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов субъекта учета по раскрытию информации государственного (муниципального) имущества, обязательств, операций, их изменяющих (фактов хозяйственной деятельности), финансовых результатов;
- применение метода начисления, согласно которому результаты операций признаются по факту их совершения, независимо от того, когда получены или выплачены денежные средства (или их эквиваленты) при расчетах, связанных с осуществлением указанных операций;
- непрерывность ведения бухгалтерского учета, исходя из предположения, что субъект учета будет осуществлять свою деятельность в обозримом будущем;
- полнота и существенность информации в денежном выражении о состоянии активов и обязательств, об операциях, их изменяющих, и финансово-

вых результатах указанных операций (доходах, расходах), отражаемая на соответствующих счетах рабочего плана счетов субъекта учета;

- обеспечение аналитического учета (аналитики), в объеме показателей, предусмотренных для представления внешним пользователям (опубликования в средствах массовой информации) согласно законодательству Российской Федерации;
- сопоставимость данных бухгалтерского учета и сформированная на их основе отчетность учреждений должны быть соблюдены у государственного (муниципального) учреждения вне зависимости от его типа, в том числе за различные финансовые (отчетные) периоды его деятельности;
- рабочий план счетов субъекта учета, а также требования к структуре аналитического учета, утвержденные в рамках формирования учетной политики субъектом учета, применяются непрерывно и изменяются при условии обеспечения сопоставимости показателей бухгалтерского учета и отчетности за отчетный, текущий и очередной финансовый годы (очередной финансовый год и плановый период);
- существенность информации, т.е. пропуск или искажение которой может повлиять на экономическое решение учредителей учреждения (пользователей информации), не содержащей существенных ошибок и искажений, позволяющей ее пользователям положиться на нее, как на правдивую;
- обосновленность учета недвижимого, особо ценного и иного движимого имущества, являющееся собственностью учредителя государственного (муниципального) учреждения, наход-

К вопросу о методах и принципах ведения бухгалтерского [бюджетного] учета

- дящегося у данного учреждения в пользовании (управлении, на хранение);
- предоставление информации, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для осуществления ими полномочий по внутреннему и внешнему финансовому контролю за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении субъектом учета хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и

движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами.

Действующие документы учитывают в той или иной степени все методы учета, только для разных целей используются различные методы, что затрудняет проводить анализ деятельности учреждений, например, исполнение плана финансово-хозяйственной деятельности для принятия управленческих решений.

АННОТАЦИИ К СТАТЬЯМ НОМЕРА (на английском языке)

I.D.Matskulyak, e-mail: mid48@mail.ru

About the finance of households

The maintenance of finance of households, their functions, relationship with other subjects of domestic market economy are revealed. Budgets of households, their income and expenses are analyzed. The structure, sources of formation and structure, the main directions of investments, and also regulation of these processes during the crisis and post-crisis period are considered respectively.

Keywords: finance of households (population), household budget, its income, expenses

Yr.I.Lyubimtsev, e-mail: Urlubimtsev@yandex.ru

F.F. Galliamov, e-mail: 946f@mail.ru

The Formation of new properties of a regional financial system

Properties of a financial system of the region are defined on the basis of formation of its unity, innovativeness and sociality. The institutional, sector and block approaches of regulation of RFS are opened. The general and special functions of a financial system of the region, the direction of its modernization are revealed.

Keywords: the regional financial system; properties of system; model of a financial system of the region; features of functions; sectors of regional finance.

D.A.Kapyrin, e-mail: KapirinDA@dsk3.ru

E.A. Kisileva, e-mail: KiselevaEA@pik.ru

About the usage of the results-driven budgeting in management of finance of the building contractors

The management of the building contractors finance is considered on the basis of the budgeting focused on result. The interconnected and interdependent principles of

Аннотации к статьям номера

result-driven budgeting are revealed, its main stages — planning, execution and the report, an assessment and efficiency control, quality management improvement based on tests results. Also the maximizing result is offered as a criterion of its efficiency.

Keywords: finance, the budget, the budgeting focused on result, the construction enterprise, the income, expenses.

A.M. Suyunchev, e-mail: amr97@bk.ru

About the factors defining the enterprises financial stability

The system of internal and external factors is revealed defining the financial stability of the domestic enterprises. The liability of their grouping and classification is substantiated depending on influence on its indicators. The important directions of their usage improvement are considered in modern economy.

Keywords: the enterprise financial stability, internal factors, external factors, indicators of the enterprise activity, the crisis of non-payments, bankruptcy of debtors, price.

K.A. Gorelikov, e-mail: kgorelikov@mfp.ru

About the influence of financial bubbles on the global fixed income

The powerful impulse is revealed of process of replacement of old debts by new ones in modern forms, which acceleration of growth of global debt is resulted in a world financial system. The author believes that it's increasing the riskiness of the financial system itself because of the unavailability of an objective measure of value, for example, a gold standard, and its stability is based only upon trust of investors to institutes and tools of the financial market.

Keywords: the crisis, duty, financial bubble, financial products, issue, superfluous liquidity, hyperinflation.

D.I. Matskulyak, e-mail: midio@mail.ru

About the financial risks content

It's having a shot of consideration of the content of financial risks, in domestic conditions especially, their specifics, and also the important directions of this process management. The special attention is given to bank risks, their accounting in modern economy, calculations of various obligatory standards of the credit organizations activity.

Keywords: the risk, financial risk, bank, bank risk, credit risk, borrower, crisis, standard, balance of payments.

Аннотации к статьям номера

O.P. Goryacheva, e-mail: kgtei@bk.ru

Professional scepticism in an estimation of systems of internal control

The article critically examines the existing approaches to the system assessment of the internal control, based on the genesis of its structure.

Keywords: system of internal control, three-element model, model COSO

I.A. Podmogilny, e-mail: podmog1233@mail.ru

About the control and supervising functions of authorized bodies in natural monopolies

It was taken a shot to show the realization by executive authority authorized bodies of the control and supervising functions assigned to them on an example of natural monopolies of the country. In particular, the question is in direct state regulation, the franchise auction and counteraction of price discrimination by the state, and also about several control methods of the corresponding processes in domestic economy.

Keywords: state regulation, state control, control and supervising functions, franchise, natural monopoly, price discrimination.

V.N. Ramazanova, e-mail: rveronikt@mail.ru

Estimation of efficiency of functioning of the organizations of welfare sphere

In article questions of an estimation of efficiency of functioning of the organizations of welfare sphere are considered and directions and forms of realization of projects in welfare sphere are offered.

Keywords: estimation, efficiency, functioning, the organization, welfare sphere, effect.

H.K. Kytaev, e-mail: kytaev777@mail.ru

A.B. Tumsoev, e-mail: kytaev777@mail.ru

Methodological bases of research differentiation of rural areas in the region

The paper updated the need to define the regional differentiation of rural areas, in order to develop basic management decisions and directions for its reduction.

Keywords: region, differentiation, development, management.

E.A. Magomedov, e-mail: magomedov_eldar@mail.ru

Problems of state regulation of social and economic development of federal districts (on example SKFO)

In article problems of state regulation of social and economic development of federal districts are considered, the analysis of the basic indicators is carried out and key factors of their development are studied and priority directions of development are offered.

Keywords: federal districts, development, state regulation, indicators, factors, priorities.

A.S-S. Seytiev, e-mail: seytiev@mail.ru

Strategic directions of development of hotel business of Republic Dagestan

In article the analysis of a condition and prospects of hotel business of Republic Dagestan is carried out and strategic directions of its development are considered.

Keywords: strategy, prospects, directions, development, hotel business.

O. V. Dremova, e-mail: dremova@mail.ru

A. V. Tsurelin, e-mail: pioneer26@bk.ru

About expenses in system of the public (municipal) service

The expenses in system of the public (municipal) service are considered. The system of encouragement and the charges is analyzed, applied in its conditions, and mortgaging incentives and supervision also. The method of consecutive statistical decisions is offered, ranging opponents at their positions of the public (municipal) service and other progressive approaches, allowing to apply an optimum combination of supervising and stimulating mechanisms.

Keywords: expenses, public service, labor market, hired worker, stimulation, principal, agent, tariffing.

O.Yr. Erenkov, e-mail: mahenca@yandex.ru

M. V. Radchenko, e-mail: mahenca@yandex.ru

About an assessment of influence of an innovative factor on development of the industry of regions

It's provided the liability of an assessment of innovative capacity of the region, its interrelation with development of the regional industry settled down in the article. Also

Аннотации к статьям номера

the methodological approach of an assessment of innovations is considered at the regional level, based on well-known approaches at present day.

Keywords: innovations, innovative factor, region, industry, development problems, small business.

G.G. Suspicina, e-mail: suspicina_galina@mail.ru

The assessment and optimization of cash flows focused on capital assets reproduction

Dynamical and effective development of investment activity is a necessary condition of stable functioning and economy development. Scales, structure, optimization of money resources on fixed capital reproduction in many respects define results of managing at various levels of economic system, a condition, prospects of development and competitiveness of national managing.

Keywords: optimization of investments in fixed capital, registration system of monetary streams, optimization of monetary streams

Z.O. Magomedova, e-mail: mzuhra2012@mail.ru

N.R. Adgieva, e-mail: anaimk2012@mail.ru

The basic directions of investment and innovative development of Republic Dagestan

In article the basic directions of investment and innovative development, potential possibilities and problems of the state innovative policy of Republic Dagestan are considered.

Keywords: investments, prospects, directions, development, innovations.

N.Z. Nagdaliyev, e-mail: n_n_zed@mail.ru

About the anti-recessionary issuing mechanism of investment generation into the industry of Russia

The anti-recessionary issuing mechanism of investment generation into the industries of Russia is revealed. Stages of its development are formed. Features of influence on a state financial system are considered. A number of the problems is allocated interfering wide usage of the Russian financial market as the instrument of attraction of financial resources, offers are formulated according to their decision.

Keywords: anti-recessionary issue mechanism, crisis, investments, market, securities, securities market, actions, bonds, enterprise, industry.

V.G. Shvedov, e-mail: mahenca@yandex.ru

M.V. Radchenko, e-mail: mahenca@yandex.ru

The development of a mining industry of the frontier territory: investment aspect (on EAO example)

The main conditions of development of a mining industry of the frontier territory are considered, conditions of attraction of investments into this sector, and also calculation of justification of economic efficiency of implementation of the largest investment project «Kimkano — sutarsky mining and processing combine» are given.

Keywords: mining industry, investments, efficiency, investment project.

A.I. Soldatenkov, e-mail: alexey.soldatenkov@severstal.com

To a question of modernization of activity of work collectives of the industrial enterprises as bases of increase of their competitiveness

The understanding of modernization of the industrial enterprises and roles in this process of their work collectives are revealed. Thus both interconnected phenomena are considered as a basis of increase of their competitiveness in modern domestic economy. The characteristic personnel, technical and technological, financial, scientific and information, and communication modernization components is given.

Keywords: modernization, enterprise, competitiveness, work collective, modernization activity.

That Ken Sik, e-mail: mahenca@yandex.ru

M. V. Radchenko, e-mail: mahenca@yandex.ru

M.S. Grinkrug, e-mail: mahenca@yandex.ru

About the business management in the conditions of economy globalization

The current state of business management is considered, the problems come to light arisen in the conditions of globalization of economy and toughening of the competition on all market range, ways of its improvement are offered directed on providing requirements of the consumer and a gain of the corresponding segment of the market. The replacement of traditional business management is offered by management of enterprise, management type.

Keywords: management, globalization, international trade, multinational corporations, financial management, market.

Аннотации к статьям номера

I.I. Nalbatov, e-mail: INalbatov@yandex.ru

Harnessing the power and potential of marketing in determining the competitive advantage of mechanical engineering

The article deals with the concept of competitive advantage, a classification of its internal factors, the signs of the competitive strength (weakness) of the enterprise, addresses the need to find new ways to determine the competitive advantages of mechanical engineering from the opportunities and potential of marketing, competitive strategy is a firm-innovator.

Keywords: International competition, competitive advantages, market opportunities, strategic advantage, the target market.

I.M. Vorotilkina, e-mail: mahenca@yandex.ru

M.V. Radchenko, e-mail: mahenca@yandex.ru

The development of transport corridors on the Russian-Chinese border (on an example of the Jewish autonomous region)

The experience of the Jewish autonomous region is revealed in creation of transport corridors between Russia and the People's Republic of China. The positive and negative aspects of existing transport messages are generalized.

Keywords: cross-border cooperation, transport message, vehicles, check-points.

B.I. Fishman, e-mail: mahenca@yandex.ru

M.V. Radchenko, e-mail: mahenca@yandex.ru

The economic forms of frontier cooperation in the Far East

The main forms of frontier economic cooperation are considered, factors of negative influence of its existing model on development of the Far East territory are revealed. The most favorable to the Far East approaches of economic cooperation are settled down , including its frontier forms as a strategic competitive resource of the territory as a basis of strengthening of its internal and external integration.

Keywords: frontier cooperation, development of territories, cross-border space, foreign economic relations, export, import, tolling.

Аннотации к статьям номера

I.S. Gurevich, e-mail: mahenca@yandex.ru

M.V. Radchenko, e-mail: mahenca@yandex.ru

The exhibition and fair activity as factor of development of regional small business

The participation in exhibitions of small business enterprises is presented as one of effective ways of conducting marketing work, selection of business partners and investors, the conclusions of long-term contracts, the analysis of a level of demand on the production and studying of competitors. The effectivization of exhibition and fair activity of subjects of small business, its support and development of standard and legal base are revealed as a timely and important task of authorities.

Keywords: exhibition, subjects of small business, efficiency assessment, competitiveness, regulatory legal base.

L.P. Vorobyeva, e-mail: sbvera@mail.ru

To a question of methods and principles of maintaining of the business (budgetary) accounting

The main methods and principles of maintaining of the business (budgetary) accounting are considered with observance of a continuity of the account, preservation of principles and methods changing office type, providing a uniform order of conducting accounting with all types of establishments.

Keywords: business (budgetary) accounting, account methods, cash method of the account, charge, account principles, especially valuable personal estate.

Указатель статей, опубликованных в журнале в 2011 году

**Указатель статей,
опубликованных в журнале в 2011 году**

ФИО автора; название статьи	№	Стр.
ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ		
Мацкуляк И.Д. О финансах домашних хозяйств	5–6	5–20
АГРОФИНАНСЫ		
Мацкуляк И.Д. О финансах аграрного сектора	3–4	5–16
ФИНАНСЫ РЕГИОНОВ		
Капырин Д.А., Киселева Е.А. К вопросу о разработке бюджета промышленно-строительного предприятия	3–4	28–32
Капырин Д.А., Киселева Е.А. Об использовании БОР в управлении финансами предприятий строительства	5–6	30–37
Любимцев Ю.И., Галлямов Ф.Ф. Формирование новых свойств финансовой системы региона	5–6	23–29
БЮДЖЕТ И НАЛОГИ		
Велиев З.Т. О формировании государственного бюджета на основе целевых бюджетных программ	3–4	19–23
Воробьева Л.П. К вопросу о методах и принципах ведения бухгалтерского (бюджетного) учета	5–6	161–165
Исаева Ш.М., Омаров О.М. О своевременности и полноте оплаты налогов и платежей в бюджет в банковской деятельности	3–4	24–27
ФИНАНСОВЫЕ ДОЛГИ И РИСКИ		
Гореликов К.А. О влиянии финансовых пузырей на глобальный долговой рынок	5–6	47–51
Мацкуляк Д.И. О содержании финансовых рисков	5–6	52–62
ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ		
Горячева О.П. Профессиональный скептицизм в оценке систем внутреннего контроля	5–6	65–70
Максимов А.Н. Модернизация внешнего финансового контроля в России	3–4	49–57

Указатель статей, опубликованных в журнале в 2011 году

Продолжение

ФИО автора; название статьи	№	Стр.
Подмогильный И.А. О контрольно-надзорных функциях уполномоченных органов в естественных монополиях	5–6	71–76
Сергеев Л.И. Противоречия финансов как сущность природы и содержания финансового контроля в обществе	1–2	5–16
Титов А.А. Совершенствование государственного финансового контроля в налоговой системе России	1–2	17–25
Шинкарева О.В. О роли муниципального финансового контроля в управлении муниципальными образованиями	1–2	26–36
ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ		
Макаркин Н.П., Митрохин В.В. Проектное финансирование в деятельности банков	3–4	35–38
Нагдалиев Н.З. Антикризисное финансирование предприятий промышленности на основе эмиссии ценных бумаг	3–4	39–46
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ		
Кутаев Ш.К., Тумсоев А.Б. Методические основы исследования дифференциации сельских территорий региона	5–6	80–82
Магомедов Э.А. О регулировании социально-экономического развития федеральных округов (на примере СКФО)	5–6	83–86
Ромазанова В.Т. Оценка эффективности функционирования организаций социально-культурной сферы	5–6	77–79
Сейтиев А.С.-С. О стратегических направлениях развития гостиничного бизнеса Республики Дагестан	5–6	87–89
ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ		
Алиев Д.Ф., Колбачев Е.Б., Шматков В.В. Технологические платформы и кластеризация производственных систем	3–4	117–122
Герасимов А.В. Взаимосвязь уровня инновационной активности и конкурентоспособности региональной экономики	3–4	107–110
Еренков О.Ю., Радченко М.В. Об оценке влияния инновационного фактора на развитие промышленности регионов	5–6	97–103
Косенко М.В. Использование корреляционного анализа при формировании/изменении фондовой части инвестиционного портфеля страховых компаний, занимающихся страхованием иным, чем страхование жизни	3–4	123–133

Указатель статей, опубликованных в журнале в 2011 году

Продолжение

ФИО автора; название статьи	№	Стр.
Магомедова З.О., Аджиева Н.К. Об основных направлениях инвестиционного и инновационного развития Республики Дагестан	5–6	109–111
Макаров А.Н. Финансовые ресурсы населения как потенциальный источник инвестирования инновационного импортозамещения	3–4	111–116
Нагдалиев Н.З. Об антикризисном эмиссионном механизме привлечения инвестиций в промышленность России	5–6	112–119
Суспицына Г.Г. Оценка и оптимизация денежных потоков направленных на воспроизводство основных средств	5–6	104–108
Харламов В.И. Инновационный путь развития экономики региона	1–2	58–66
Шведов В.Г., Радченко М.В. Развитие добывающей промышленности приграничной территории: инвестиционный аспект (на примере ЕАО)	5–6	120–124
МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ		
Богатырев Р.А. Формирование налоговой среды модернизации экономики России	1–2	37–42
Воротилкина И.М., Радченко М.В. Развитие транспортных коридоров на российско-китайской границе (на примере Еврейской автономной области)	5–6	144–147
Гуревич И.С., Радченко М.В. Выставочно-ярмарочная деятельность как фактор развития малого предпринимательства региона	5–6	154–160
Налбатов И.И. Использование возможностей и потенциала маркетинга при определении конкурентных преимуществ предприятий машиностроения	5–6	138–143
Новиков Е.А. О системной и несистемной модернизации	1–2	43–47
Солдатенков А.И. К вопросу о модернизации деятельности производственных коллективов промышленных предприятий как основы повышения их конкурентоспособности	5–6	127–132
То Кен Сик, Радченко М.В., Гринкруг М.С. Об управлении предприятием в условиях глобализации экономики	5–6	133–137
Фишман Б.И., Радченко М.В. Экономические формы приграничного сотрудничества на Дальнем Востоке	5–6	148–153

Указатель статей, опубликованных в журнале в 2011 году

Продолжение

ФИО автора; название статьи	№	Стр.
ФИНАНСОВАЯ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ		
Игумнов П.В. Формирование Евроазиатской системы энергобезопасности как важнейшее условия долгосрочного развития энергетики России	3–4	89–95
Мацкуляк Д.И. О факторах, критериях и мониторинге финансовой безопасности	1–2	76–86
Суюнчев А.М., Цурелин А.В. О финансовой устойчивости субъектов экономики	1–2	67–75
Суюнчев А.М. Финансовая устойчивость предприятий: содержание и влияние субъектов электроэнергетики	3–4	96–104
Суюнчев А.М. О факторах, определяющих финансовую устойчивость предприятий	5–6	38–44
СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА И ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА		
Борзов С.В. О конкурентоспособности вуза	3–4	67–73
Воробьева Л.П. Типовые стандарты государственных (муниципальных) учреждений: рабочие планы счетов	1–2	48–57
Дремова О.В., Мацкуляк И.Д., Цурелин А.В. О коррупции в системе государственной службы и безопасности	3–4	74–86
Дремова О.В., Цурелин А.В. Об издержках в системе государственной (муниципальной) службы	5–6	90–94
Краснов В.Н. Социальная природа рынка и экономическое развитие	3–4	58–66
УПРАВЛЕНИЕ И ХОЗЯЙСТВОВАНИЕ		
Алиев Д.Ф. Кластер как производственная система	1–2	119–124
Краснов В.Н. О причинах и мотивах поведения рыночных агентов в экономике	1–2	92–100
Онипко Д.Н. К финансово-экономической характеристике состояния рыбного хозяйства в регионе	1–2	111–115
Палин Д.А. Банковская гарантia и иные виды финансовых продуктов: общие черты, различия, сфера применения, конкурентные преимущества	1–2	87–91

Указатель статей, опубликованных в журнале в 2011 году

Продолжение

ФИО автора; название статьи	№	Стр.
Салихов М.Х. Совершенствование механизмов управления экономическим ростом нефтедобывающих компаний	1–2	101–110
Чернов О.В. К вопросу о частно-государственном партнерстве как пути развития экономики	1–2	116–118
Указатель статей, опубликованных в журнале в 2011 году	5–6	174–178

Льготная подписка на журнал «Финансовая экономика» на II полугодие 2012 г.

Извещение	НП «Редакция журнала «Финансовая экономика» ИНН 7729439663, КПП 772901001 р/с 40703810238180000154 в Вернадском отделении № 7970 Сбербанка России ОАО г. Москва, к/с 30101810400000000225, БИК 044525225 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____	
	Назначение платежа	Сумма
	Подписка на журнал «Финансовая экономика» II полугодие 2012 г.	795-24
	С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен «_____» 2012 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	
Кассир	НП «Редакция журнала «Финансовая экономика» ИНН 7729439663, КПП 772901001 р/с 40703810238180000154 в Вернадском отделении № 7970 Сбербанка России ОАО г. Москва, к/с 30101810400000000225, БИК 044525225 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____	
	Назначение платежа	Сумма
	Подписка на журнал «Финансовая экономика» II полугодие 2012 г.	795-24
	С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен «_____» 2012 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	
Квитанция		
Кассир		