

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**№5(42)
2008**

Редакционный совет:

Р.С. Гринберг - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики Российской академии наук

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

А.П. Жабин - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарского государственного экономического университета

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

В.В. Ивантер - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

В.Г. Князев - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем

А.А. Пороховский - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Б.Н. Порфирьев - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

С.Н. Сильвестров - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики Российской академии наук

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (Технический университет)

В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук, профессор, президент Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

В.А. Тарачев - доктор экономических наук

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе и международным связям Самарского государственного экономического университета

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор Ростовского государственного университета

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

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

Адрес в Интернет-сети: <http://www.ecsn.ru>

E-mail: ecsn@sciex.ru x12345@bk.ru

Подписной индекс **20387**

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

Цена договорная

© Экономические науки, 2008

Подписано в печать 22.04.2008 г.
Формат 60x84/8. Печать офсетная.
Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 53,47 (57,5).
Уч.-изд. л. 63,89. Заказ

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Комаров А.Г. Проблемы развития высокотехнологического сектора российской экономики	7
Мещеряков Г.Ю. Стратегические преимущества развития почтово-банковского сервиса в Российской Федерации	11
Патрушев Д.Н. Тарифная политика как инструмент государственного регулирования естественных монополий	15
Ким Т.Г. Трансформационная система преобразования предпринимательских структур с учетом особенностей российской экономики	19
Архипова М.Ю., Сиротин В.П., Каргышова И.И., Волкова И.В. Статистический анализ перспективных направлений инновационной активности в России	23
Павлов Б.П. Экономическая оценка инновационного потенциала социально-экономической системы Республики Татарстан	28
Ильина О.И. Методика интегральной оценки эффективности использования рабочего времени персоналом государственного учреждения	32
Бурмакин А.С. Проблемы налогообложения недвижимости в свете реализации Федерального закона 221-ФЗ “О государственном кадастре объектов недвижимости”	37
Бурлаков А.С. Меры по развитию российского экспорта программного обеспечения	41
Бондаренко Е.Ю. Роль региональных стратегий и программ в экономической политике	45
Ипатов П.Л. Устойчивый экономический рост: институциональные интересы и макроэкономические ожидания в российской экономике	49
Эдилерская А.А. Влияние органов власти на развитие кластеров	54
Каратаев А.С., Каратаева Г.Е. Эволюция взглядов на принципы налогообложения в зеркале налоговой политики государств	57
Ханафеев Ф.Ф., Ханафеев А.Ф. Влияние государственного регулирования экономики на состояние и оценку налогового потенциала	63

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Матвеев Ю.В., Коновалова М.Е. Кризис как форма разрешения структурных диспропорций	71
Фияксель Э.А. Влияние венчурного капитала на финансовые показатели инновационных компаний	76
Ельчанинов Д.В. Инвестиционная политика в антикризисном управлении	81
Медведева Т.А. Определение степени прогнозируемости экономических процессов	85
Николаев А.В. Теоретические основания идеи человеческого фактора в производстве	88
Волков К.С. Процесс соглашения как реализация экономических интересов агентов рынка труда	91
Абубакиров Р.Ф. Сущность и особенности реализации инновационных отношений в социальной сфере современной экономики	97
Новаковская А.В. Состояние и проблемы развития трудового потенциала в современной России	102
Бикчантаева А.И. Трансформация рынка в условиях перехода к инновационной экономике	105
Ипатов П.Л. Основные направления развития российской инновационно-институциональной инфраструктуры	109
Гриценко О.А. Рынок услуг мобильной связи третьего поколения как олигополия	115
Ченцова М.В. Национальные инновационные системы как институциональная основа экономики знаний: мировой опыт и российская практика	118
Лебедев К.Н. Индукция и дедукция в экономическом исследовании	122
Гафаров Ш.Х. Барьеры экономической свободы промышленных предприятий	126
Сагайдачная О.В. Экономическое регулирование аграрного сектора на основе совершенствования кредитных отношений	130
Мазлоев В.З., Аджиева А.Ю. Механизм формирования земельных и имущественных отношений в интегрированных структурах холдингового типа	133
Томашевская Л.И. Двойственность процесса формирования стоимости товара	138
Козырева А.Ю. Сущность, функции и преимущества трастовых отношений	143
Зарипов М.Р. Преобразование организационно-экономических отношений в системе государственных финансов	147
Свитанько В.И. Национальные инновационные системы и создание стоимости в инновациях	150
Орлов Е.А. Ценообразование на кредитные ресурсы в условиях инфляционного давления	156

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Горохов А.Ю. Методологические аспекты планирования развития регионального промышленного предприятия	163
Кирилкин М.В. Принципы управления инновационной деятельностью предприятия	166
Седякова Н.П., Шутов Ю.Б. Роль топливно-энергетических ресурсов в энергосбережении в нефтеперерабатывающей промышленности	170
Демина И.Ю. Оптимизация структуры капитала металлургических компаний: проблема выбора	175
Аралбаева Ф.З. Реализация стратегического управления территориально-хозяйственными системами в условиях изменяющейся рыночной среды	178
Аннушкина О.Е. Влияние расстояния между странами на стратегию интернационализации	183
Андривеский И.А. Теоретические основы диверсификации предприятий промышленности	187
Фам Ми Хунг. Совместное предпринимательство в нефтегазовом секторе (на примере российско-вьетнамского СП “Вьетсовпетро”)	191
Александрова О.В. Специфика бюджетного управления инновационным предприятием	195
Петров М.В., Чернявский А.Д. Моделирование скорости распространения рекламного продукта с учетом изменения ценности информации во времени	199
Федорова Л. П., Калинина Г.В. Методы оценки эффективности управления конкурентоспособностью предприятия	204
Григорьев А.Н., Большаков С.Н. Стратегическое планирование развития региона. Опыт Новгородской области	209
Юрасов А.В., Куляпин П.А. Разработка концепции построения системы поддержки принятия решений по управлению противопаводковыми мероприятиями с использованием геоинформационных технологий	216
Айметлединова И.В. Метод ранжирования проектов и оценки риска программ хозяйствующего субъекта	220
Голованова С.П. Кредитование промышленных предприятий коммерческими банками	224
Мингалеев Г.Ф., Павлов Б.П., Мельничков В.В. Модернизация системы взаимодействия высшей школы и производства на основе проектного подхода - ключевое условие рационального использования инновационных ресурсов предприятий и ускоренного освоения инновационного потенциала региона	228
Никитина О.Б. Переход промышленных предприятий к инновационной экономике	232
Павлов Б.П., Сафаргалиев М.Ф. Мониторинг инновационной активности промышленных предприятий	236
Трутнев В.В. Эффективность использования ресурсов на машиностроительном предприятии	239
Яковлев М.Н. Гармонизация деятельности малых предприятий и процессов социальной стабилизации	243
Хрусталева Б.Б., Толстых Ю.О., Акифьев И.В. Основные организационно-экономические ситуации степени эффективности управления многоквартирным домом	246
Эльдарханов Х.Ю. Программно-целевое финансирование инновационного развития транспортной инфраструктуры регионов	251
Гаджибек В.П. Детерминанты региональной конкурентоспособности хлебопекарных предприятий	255
Жаворонков С.А. Особенности международной экспансии на рынке рекламных услуг Российской Федерации	259
Балановская А.В. Методические основы обеспечения информационной безопасности функционирования промышленных предприятий	263
Мездриков Ю.В. Аналитическое обеспечение управления запасами	268
Логина Л.В. Использование макроэкономических показателей в управленческом анализе	272
Пасхальный Д.С. Влияние кластерных структур на развитие хозяйственных связей	276
Сидоров С.М. Государственное управление ценами в инновационной экономике (на примере фармацевтической отрасли)	280
Снегирева И.В. Разработка и внедрение информационной коммуникационной технологии в государственное управление жилищно-коммунальным хозяйством	284
Липкина Е.Д. Развитие конкурентных отношений на региональном рынке образовательных услуг	289
Изергина Е.А., Полушина И.С. Повышение экономической эффективности производства зерна как фактор рационального использования земельных угодий Кировской области	293
Татаркин А.И., Анимца Е.Г. Крупные экономические районы в системе регионального развития и управления	297
Секреков В.Х. Аграрная политика и хозяйственный механизм - основные инструменты реализации экономических интересов отрасли	306

Будовская С.Ю., Зубарева Т.С. Методические подходы к оценке эффективности государственного регулирования реструктуризации предприятий	309
Юнусова П.С., Ахмедова Ж.А. Влияние дифференциации денежных доходов населения на уровень и качество потребления продуктов питания	312
Якупова Н.М., Магомедова З.И. Модель контроллинга рисков в системе стратегического управления предприятием	317
Сафина З.З. Совершенствование механизмов поддержки малого предпринимательства с учетом экономических интересов	323

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Фатова С.А. Формирование финансово-инвестиционной стратегии интегрированных корпоративных структур	329
Магельницкий С.А. Значение финансовой дисциплины в банковском секторе как важнейшего фактора его устойчивости развития	333
Чибисов О.В. Механизм государственного регулирования и саморегулирования в системе функционирования коммерческих банков в Российской Федерации	336
Пригода Л.В., Мальцева Е.С. Мультипликация налогов как основа рефинансирования ипотечного кредитования в муниципальных образованиях	340

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Егорова С.Е. Взаимосвязь концепции маркетингового анализа с основными аналитическими концепциями	347
Французов А.Ю. Использование проектного подхода к управлению межкластерным информационным взаимодействием хозяйствующих субъектов	351
Поздеев В.Л. Бизнес-морфологический метод (БМ-метод) в исследовании капитала	355
Азарская М.А. Развитие методологии оценки качества аудита	362
Куликова И.В. Особенности развития факторинговых операций в России	367

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Галай О.П. Механизм управления активно-пассивными операциями с учетом соблюдения нормативов ликвидности банка	373
Пронина Е.Н. Анализ динамики нефтедобычи в Саудовской Аравии	376

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Зимарин К. Этапы формирования европейской финансовой системы	385
Кравцов С.С. Малый бизнес во внешнеэкономической сфере	388
Злыднев М.И. Привлечение прямых иностранных инвестиций и критерии создания благоприятного инвестиционного климата	391
Елькин И.В. Прогнозирование роста уровня доходности населения под влиянием развития экспортного потенциала	395
Конина Н.Ю. Глобализация и изменение внешней среды деятельности ТНК	398
Емельянов Ю.С. Предпосылки и условия формирования Общего европейского экономического пространства	402
Иванов В.П. Глобальная энергетическая безопасность	416

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

Иващенко С.А. Практическая реализация маркетинга в образовательной сфере в контексте трансформации рейтинга вуза	423
Трегубов Ю.М. Повышение эффективности формирования инновационных образовательных программ ..	431
Гахова М.А. Особенности экономики и менеджмента качества в высших учебных заведениях	435
Чаусова Ю.С. Управление конкурентоспособностью российского вуза на региональном рынке образования	441

Annotations to the Articles	445
--	-----

Экономика и политика

Проблемы развития высокотехнологичного сектора российской экономики

© 2008 А.Г. Комаров

кандидат экономических наук

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

Рассматриваются роль и значение высокотехнологичного производственного комплекса как основы для обеспечения конкурентоспособности страны на долгосрочную перспективу. Обосновывается необходимость трансформации накопленных финансовых ресурсов с целью удовлетворения инвестиционного потенциала высокотехнологичного сектора национальной экономики и отраслей с высокой добавленной стоимостью.

Высотехнологичный комплекс является основой долгосрочной конкурентоспособности национальной экономики. По существующим оценкам, в настоящее время в развитых странах от 50 до 90% роста ВВП определяется инновациями и технологическим прогрессом¹. Годовой оборот на мировом рынке новых технологий и наукоемкой продукции в несколько раз превышает оборот сырья, в том числе нефти и газа. В 2003-2004 гг. экспорт готовых изделий составил более 80% от общего объема мирового экспорта, в том числе доля продукции машиностроения, оборудования и транспортных средств - более 40% (см. рисунок).

Понятие “высокие технологии” идентифицируют с понятием “наукоемкие технологии”. К категории наукоемкой принято относить такую продукцию, при производстве которой доля затрат на исследования и разработки в общих издержках или в объеме продаж составляет не менее 3,5 - 4,5%. Существует и другой показатель - *наukoотдача*, под которым понимается отношение объема продаж наукоемкой продукции к расходам на НИОКР за определенный период времени (как правило, год). Критерием эффективности наукоотдачи является относительный рост продаж новой (с точки зрения очередного, качественно отличного от предыдущего

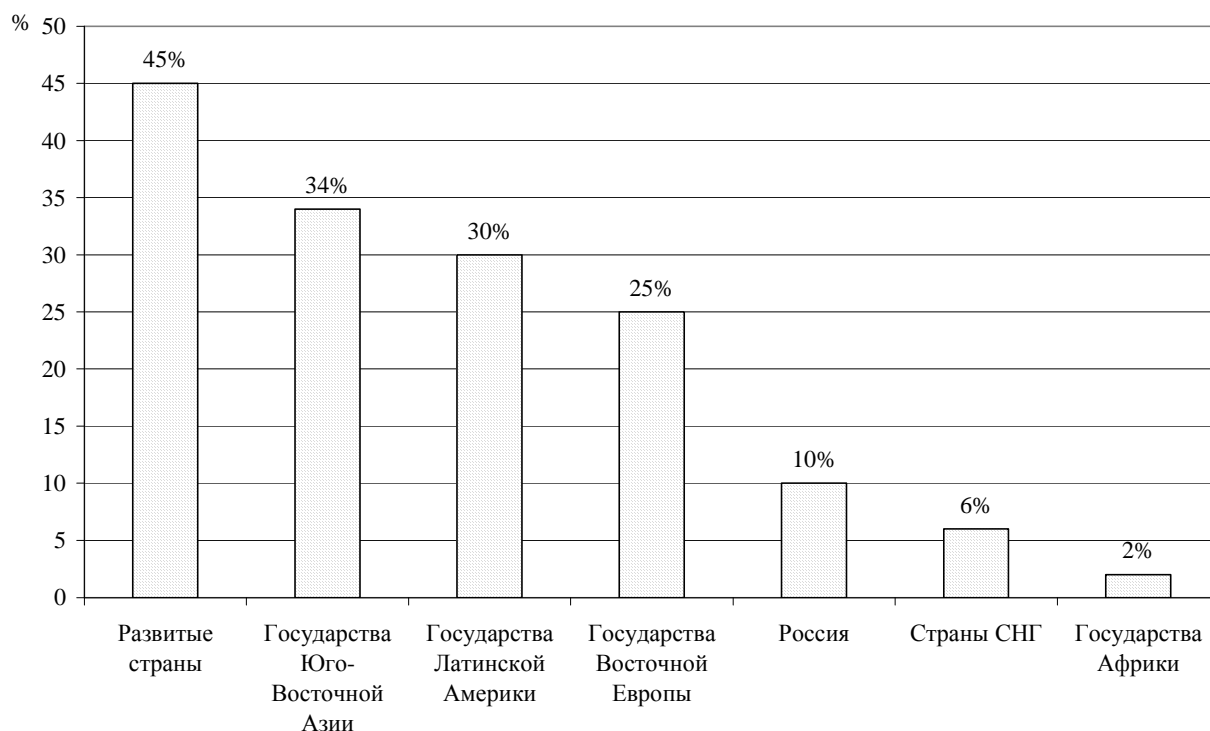


Рис. Доля высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта*

* Татаркин А.И. Формирование и реализация инновационной модели социально-экономического развития региона. Режим доступа: <http://www.ural-chel.ru/econ/forums/5/bulletin/s3.1.html>.

¹ Кузнецова Н.П., Зуев В.А. Формирование инновационного типа роста в энергоориентированной экономике // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. 2005. Вып. 4. С. 118-128.

го, поколения технических изделий) высокотехнологичной продукции с высокими потребительскими качествами на рынке по сравнению с ростом всего

наукоемкого рынка (включая устаревшую продукцию, разработанную ранее, но еще продаваемую на рынке)².

Кроме наукоемких в традиционном понимании, к высоким технологиям относятся макротехнологии и нанотехнологии.

Исходя из концепции технологических укладов, можно сделать вывод о том, какие отрасли и секторы экономики являются приоритетными с точки зрения развития экономики. Хотя выделяются шесть технологических укладов, в чистом виде шестой уклад, ядро которого составляют нанoeлектроника, гeнная инженерия, мультимедийные интерактивные информационные системы, высокотемпературная сверхпроводимость, космическая техника, тонкая химия и др., очевидно, является перспективной задачей. Об этом свидетельствует, например, тот факт, что объем инвестиций частных инвесторов, в том числе прямых и венчурных, в отрасли шестого уклада остается незначительным, и развиваются они в основном на средства из государственных бюджетов. Основу современной высокотехнологичной экономики составляет пятый уклад, опирающийся на достижения в микроэлектронике и микропроцессорной технике, гeнной инженерии и биотехнологии, а также информатизацию на базе компьютерной техники.

В российской экономике в настоящее время доминируют третий и четвертый уклады. Доля же пятого уклада в последние годы не только не увеличивалась, но, напротив, снижалась в пользу третьего и четвертого укладов.

Отрицательная динамика во многом объясняется тем, что большинство прогрессивных технологий пятого уклада были созданы в оборонно-промышленном комплексе, где сокращение оборонного заказа и государственного финансирования при неосвоенности рыночных механизмов привело к наиболее тяжелому положению. При этом отставание России по уровню развития технологий может стать необратимым. К таким областям относятся, например: средства коммуникации, компьютеры и системы автоматического управления, энергетика³.

Отечественная промышленность утратила способности развивать многие современные технологии. В частности, в производстве интегральных схем она отстала от лидеров - США и Японии - уже на три поколения. Отдельные достижения в области авиастроения, космических технологий, судостроения, производства военной техники не меняют общей негативной оценки сложившейся ситуации. За последние годы изменилась отраслевая структура экономики. Доля обрабатывающей промышлен-

ности снизилась, и во многих отраслях она стала неконкурентоспособной как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Прежде всего, это касается машиностроения, где уровень износа оборудования на некоторых предприятиях превышает 70%, а средний его возраст достигает 20 лет. При этом следует отметить, что именно машиностроение является основой высокотехнологичной экономики.

Снижение технологического уровня российской промышленности (как добывающего, так и обрабатывающего ее сектора) является также следствием продолжающегося недофинансирования. Причем надо сказать, что модернизация экономики, диверсификация ее реального сектора не могут быть осуществлены спонтанно, на основе исключительно механизмов рыночного саморегулирования. Ставка на эти механизмы в 1990-е гг. не только не привела Россию в "постиндустриальную цивилизацию", но предопределила стремительную деиндустриализацию одной из ведущих промышленных держав мира, инициировав "структурную перестройку наоборот", т.е. по существу свела экономику к ее сырьевому сектору. Проверенным способом обновления материальной базы экономики является структурная политика, суть которой сводится к установлению государством приоритетных направлений экономического развития и к применению адекватных средств их реализации. Страны, совершившие экономический прорыв и превратившиеся из развивающихся в экономически развитые, сделали это при помощи успешной промышленной политики.

Проведение активной государственной структурной и промышленной политики имеет две причины:

- недостаточную экономическую (рыночную) мотивацию у сложившихся хозяйственных структур в решении задач технологической и структурной модернизации производства, формирования и освоения новых товарных рынков;
- слабость или отсутствие в национальной экономике хозяйствующих субъектов, способных в необходимых масштабах решать задачи структурной диверсификации национального промышленного производства.

Для современной России актуальны обе причины. Существующие крупные хозяйствующие субъекты сырьевой специализации (нефтегазовый комплекс) и первичной переработки сырья (металлургия, химия) не имеют достаточной экономической мотивации для серьезной отраслевой диверсификации бизнеса в силу сложившегося разрыва в уровнях рентабельности хозяйственной деятельности в экспортоориентированном сырьевом и обрабатывающем, прежде всего в машиностроительном, секторах национальной экономики. В то же время выравнивание нормы прибыли в добывающих и обрабатывающих отраслях невозможно в принципе. У государства должна быть другая цель - ограничить высокодоходные секторы тем уровнем, который не

² Бендиков М.А., Фролов И.Э. Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. 2.

³ Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия - 2050: стратегия инновационного прорыва. М., 2004.

создает для них рисков потери рынка, и стимулировать вложение средств в высокотехнологичные отрасли. Вместе с тем в высокотехнологичных секторах не сформировались хозяйствующие структуры, способные вести конкурентную деятельность на глобальном уровне (в условиях открытого внутреннего рынка) и решать масштабные задачи структурной модернизации и инновационного развития.

В таких условиях государство должно взять на себя функции субъекта целенаправленной и динамичной структурной модернизации, пытаясь через определенную систему мер преодолеть эти системные недостатки и сформировать необходимые экономические и институциональные условия для перевода экономики в новое качественное состояние. Уже принят ряд мер организационного характера, однако пока они не подкреплены эффективными механизмами стимулирования инновационной активности. При этом необходимо ответить на вопросы: за счет каких источников будет осуществляться экономический рост и как должна осуществляться мобилизация и целевое использование таких ресурсов; кто должен являться основным субъектом экономической модернизации экономики в различных секторах экономики (государство, крупный бизнес, мелкий и средний бизнес, иностранный капитал); каков должен быть экономический механизм, обеспечивающий заинтересованность хозяйствующих субъектов в активном участии в проектах структурной модернизации национальной экономики, а также достаточную прозрачность финансовых потоков и эффективный контроль за их целевым использованием.

Современный экономический рост характеризуется все более определяющим значением научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. Фундаментальной основой происходящих изменений является качественно новый тип технологического и хозяйственного уклада, в котором роль главного производственного ресурса начинают играть информация и знания. Существующие в наиболее развитых странах хозяйственные системы все более трансформируются в экономику знаний, использование которой умножает результаты хозяйственной деятельности гораздо более эффективно, чем применение любого другого производственного фактора.

В данных условиях основным критерием успешной деятельности современных промышленных предприятий является показатель роста произведенной добавленной стоимости (стоимости, добавленной обработкой), отражающий совершенствование отраслевой структуры компаний от простейших форм производства (с минимальными затратами человеческого капитала и высокой природной ренты) ко все более сложным формам.

Сформировавшаяся в России модель экономического роста в целом неблагоприятна для обрабатывающего сектора. Уровень рентабельности, а со-

ответственно, и инвестиционной привлекательности отраслей, производящих продукцию высокой степени переработки, существенно уступает сырьевым секторам экономики. Изменить ситуацию могут только масштабные вложения в техническое перевооружение и модернизацию производства. На это у большинства предприятий не хватает собственных средств, а привлечение заемных ресурсов или инвестиций сдерживается их низкой инвестиционной привлекательностью. Возникает замкнутый круг: “низкая эффективность производства – плохое финансовое положение предприятий – отсутствие инвестиций – дальнейшее снижение конкурентоспособности”. Разорвать этот круг могла бы федеральная промышленная политика, направленная на повышение инвестиционной привлекательности обрабатывающего и высокотехнологического сектора экономики.

Действенным механизмом финансирования отраслей ОПК являются ФЦП, однако в настоящее время большинство федеральных целевых программ – это фактически план государственного заказа. Необходимо разработка программ реструктуризации, определяющих меры по развитию или сокращению ряда производств ОПК. Они могут быть как отраслевыми, так и территориальными.

В качестве отраслевой особое значение имеет программа реформирования оборонно-промышленного комплекса. Это объясняется как необходимостью сохранения производства вооружений и военной техники, так и тем обстоятельством, что именно ОПК является основным разработчиком и производителем высокотехнологичной продукции. Нельзя не учитывать также социальный аспект, поскольку на предприятиях ОПК работает около 2 млн. человек.

Государству необходимо ускорить работу по определению ядра ОПК, которое останется в системе госзаказа и предприятий, выбывающих из нее. Выбывающие предприятия должны пройти через процедуры финансового оздоровления и перейти к новым собственникам. Большое значение имеет при этом вопрос о праве на интеллектуальную собственность, созданную за счет бюджета. Необходимо (в частности, с точки зрения инвестиционной привлекательности) признание права собственности за разработчиком (с ограничениями, связанными с законодательством о государственной тайне), а за государством должно быть закреплено право безвозмездного и не ограниченного по времени использования этой собственности для своих нужд.

В развитой экономике механизм перетока денег из сырьевых отраслей в высокотехнологичные формируется банками. Но российский банковский сектор пока не в состоянии реализовать данную функцию по причинам:

- малой мощности банковского сектора (все вместе взятые российские банки не превышают десятой части одного крупного американского банка);

- сложившейся преимущественной практики работы на спекулятивных рынках и на “коротких деньгах” (российские банки не решаются, по известным причинам, предоставлять кредиты больше, чем на год и требуют непомерного для промышленных предприятий ликвидного обеспечения).

В последнее время ряд известных экспертов в качестве импульса для дальнейшего экономического роста рассматривают ускоренное развитие банковского сектора. Действительно, за годы, прошедшие после кризиса 1998 г., российская банковская система сумела не только восстановиться, но и по ряду показателей превысить докризисные значения. Однако, несмотря на быстрый рост, в сопоставлении с макроэкономическими показателями масштабы российской банковской системы остаются весьма скромными. Причина кроется в пробуксовке банковской реформы.

В качестве объективной специфики развития российской экономики следует отметить интенсивно идущие процессы промышленной интеграции. Отношение к этим процессам разное, но они в значительной мере обусловлены отсутствием эффективных институтов (банковская система, фондовый рынок, исполнение контрактов и т.п.). Фактически основные инвестиционные ресурсы сосредоточены в ограниченном числе экспорто-ориентированных интегрированных промышленных групп (ИПГ) в виде холдингов и стратегических альянсов. Поэтому диверсификация активов таких групп в направлении предприятий обрабатывающих отраслей промышленности - наиболее реальный действующий механизм перелива капитала из экспортоориентированного сырьевого сектора российской экономики в обрабатывающий сектор.

В силу масштабов бизнеса, диверсифицированности активов ИПГ более привлекательны для привлечения средств с зарубежных финансовых рынков, например, путем размещения депозитных расписок. Наблюдаются тенденции к усилению активности ИПГ в данном направлении, обеспечению ими в этих целях прозрачности своей финансовой деятельности и структуры собственности, защиты прав акционеров.

ИПГ, аккумулируя значительные инвестиционные ресурсы и имея возможность проводить согласованную научно-техническую политику на предприятиях нескольких переделов, в большей степени принимают на себя технологические и финансовые риски инноваций. Именно в рамках крупных корпораций удалось сохранить отраслевые институты, создать новые направления прикладных исследований.

Следует отметить, что промышленная интеграция создает важные институциональные предпосылки к повышению инвестиционной привлекательности участников ИПГ, так как происходит сдвиг к аутсайдерской модели собственности, назначение наемных менеджеров, качественно улучшается управление, интенсивно проводится финансовое оздоровление предприятий и повышается прозрачность их деятельности.

Таким образом, в среднесрочной перспективе основным источником и механизмом межотраслевого перелива капитала, привлечения финансовых ресурсов для модернизации обрабатывающей промышленности выступают интегрированные бизнес-группы (ИБГ). В этих условиях важно устранить нерациональные барьеры на пути эффективной промышленной интеграции и реализации “потенциала модернизации” ИПГ.

Еще один инструмент формирования прогрессивной структуры ИБГ - передача в доверительное управление (или прямая продажа) пакетов акций предприятий, закрепленных за государством. Важную роль в оптимизации структуры ИБГ может сыграть конверсия налоговой задолженности предприятий в их акции с последующей продажей этих акций стратегическим собственникам. Процесс структурной эволюции ИБГ должен происходить в рамках совместных решений представителей государства и бизнес-групп.

В силу неразвитости банковской системы практически единственным способом такого перераспределения денег является изъятие природной ренты через налог на дополнительный доход и экспортную пошлину. В условиях отсутствия механизмов перетока денег в высокотехнологичные и приоритетные отрасли экономики, кроме государства, нет другого регулятора и социального субъекта для решения фундаментальной задачи реализации целеустремленной промышленной политики, направленной на совершение постиндустриального прорыва.

Вложение средств в предприятия с более высокой степенью переработки сырья и повышение технологического уровня самих сырьевых отраслей не только повышает их собственную эффективность, но и создает спрос и дополнительные рабочие места для высокотехнологичной промышленности и в целом способствует научно-техническому прогрессу и формированию кадрового потенциала:

- выполнение заказов модернизируемых предприятий сырьевой отрасли является сегодня существенным направлением конверсии высокотехнологичных предприятий ОПК;

- информатизация крупных нефтяных и металлургических компаний является значительным фактором развития отечественной ИТ-индустрии;

- реализация крупными сырьевыми компаниями социальных и образовательных программ в регионах вносит сегодня существенный вклад в формирование кадровых и интеллектуальных ресурсов “новой экономики”.

Ограниченные возможности по привлечению инвестиций и перераспределению финансовых ресурсов из сырьевых в высокотехнологичные сектора экономики актуализируют необходимость поиска дополнительных источников, контролируемых государством.

Стратегические преимущества развития почтово-банковского сервиса в Российской Федерации

© 2008 Г.Ю. Мещеряков

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

Анализируются базовые модели организации почтово-банковской деятельности. Показаны преимущества и основные направления развития почтово-банковской деятельности в России и сотрудничества Почты России и банковских структур.

В современном экономическом сообществе почтово-банковская деятельность представлена практически на всей территории Европы и в ряде стран Азии. Несмотря на то что модели организации подобного сервиса в разных странах могут различаться по формам собственности и спектру предоставляемых услуг, а также принципам и технологиям взаимодействия с почтой, их общими чертами выступают ценовая дифференциация и доступность финансовых услуг по сравнению с традиционными кредитными институтами и наличие разветвленной сети обслуживания.

Как показывает анализ международного опыта функционирования почтовых банков, мировой рынок почтово-банковских услуг характеризуется высокой емкостью и активным развитием. Причем степень универсализации почтовых банков неодинакова: одни близки к классическим кредитным организациям, другие предпочитают делать акцент на своих специфических преимуществах.

В современной экономике существуют три базовые модели организации почтово-банковской деятельности: специализированный банк (английская модель); финансовая служба почты, выполняющая банковские функции (французская модель); симбиоз банка и почты, когда она передает собираемые ресурсы в управление банку (немецкая модель). Для каждого государства выбор модели, в конечном счете, определяется степенью либеральности банковской и правовой сфер, технологичностью и масштабами почтовой системы и другими факторами. По нашему мнению, для России в силу ее специфики именно последний вариант является наиболее оптимальным.

Российские банки только начинают освоение данного сегмента рынка. Использование инфраструктуры почтовой связи России для оказания финансовых услуг физическим лицам является одним из важнейших вопросов в дальнейшем развитии как Почты России, так и коммерческих банков, нацеленных на активное продвижение розничных банковских продуктов. В настоящее время Почта России сотрудничает с достаточно большим количеством коммерческих банков. Наряду с традиционными почтовыми услугами, в почтовых отделе-

ниях появляется возможность воспользоваться и финансовыми услугами. На почте можно погасить потребительский кредит, заполнить заявление и отправить документы на получение ссуды, открыть вклад, а также снять наличные деньги.

Почтово-банковские услуги становятся современным способом продвижения розничных банковских услуг, позволяющим обеспечить их доступность широким слоям населения посредством использования потенциала сети отделений почтовой связи, которых в России насчитывается свыше 40 тыс. Пока же банковская система недоступна почти 60 млн. человек.

Для развития почтово-банковских услуг банкам не требуется отдельной специальной лицензии. Сотрудничество в области почтово-банковских услуг происходит в рамках обычной лицензии банка на оказание банковских услуг и отдельных договоров и соглашений между банком и Почтой России.

Продолжая тему развития почтово-банковских услуг в России, можно привести слова Президента РФ на заседании президиума Государственного совета от 14 ноября 2006 г.: «Нужно создать более разнообразную систему оказания финансово-кредитных услуг. Банковские услуги должны стать доступными для населения. И в этих целях можно задействовать, например, уже развитую почтовую инфраструктуру»¹.

В ходе долгого и непростого периода формирования рыночных отношений в России не раз возникал вопрос, почему почта в нашей стране не предоставляет населению банковские услуги, тогда как за рубежом это весьма распространенное явление.

Мировой опыт показывает, что почта может сохранить широкую сеть отделений, только развивая финансовые услуги, базирующиеся на счетах для физических лиц. В России доля почты в доставке пенсий снижается, в то же время на почтовые переводы приходится порядка 60% от всех переводов внутри страны, рынок международных переводов, в том числе и в страны СНГ, пока составляет только 2%.

В настоящее время коммерческие банки активно пытаются найти пути увеличения объема предо-

¹ <http://www.minsvyaz.ru/monitoring-smi> (официальный сайт Мининформсвязи России).

ставляемых населению банковских услуг. Для этого им необходимо создавать широкую сеть “точек распространения” этих услуг - филиалы, представительства, дополнительные офисы. По данным Центрального банка РФ, на 1 января 2006 г. почти половина действующих банков находилась в Москве и Московском регионе. Поэтому говорить о каком-либо широком распространении банковских услуг по всей стране не приходится.

Одновременно коммерческие банки осознают объективную необходимость выхода на региональные рынки. В крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, концентрация финансовых услуг высокая, что ужесточает конкуренцию. При этом предложить какой-либо новый продукт клиенту большинство банков не могут. Основу конкурентной борьбы составляют условия предоставления банковских продуктов, в том числе широкой географии точек продаж.

В то же время доходность банковского бизнеса по сравнению с промышленными секторами экономики России значительно ниже. Банки заинтересованы в увеличении клиентов не в последнюю очередь и с целью снижения постоянных расходов для достижения экономии на издержках. В этой связи выход банков на региональные рынки через почтовые отделения и предложение банковских услуг может стать способом увеличения прибыльности работы банков.

Один из популярных, применяемых сегодня большинством коммерческих банков путей распространения услуг - вынесение пунктов обслуживания за пределы банковского офиса. “Банковское окно” сегодня можно встретить почти в каждом автосалоне или магазине бытовой техники. В мини-офисах, расположенных в крупных торговых центрах, банки предоставляют самые распространенные услуги: выдают кредитные карты, принимают денежные переводы, проводят операции по вкладам, обмену валюты.

Привычными атрибутами городской жизни стали терминалы для приема платежей по банковским картам и банкоматы. Интернет открыл возможности удаленного доступа к банковским услугам. И, наконец, технологии mobile-banking расширили возможности управления финансами. К сожалению, все перечисленные варианты могут быть реализованы только в крупных городах, где есть для этого соответствующая инфраструктура и где, собственно, проблема доступности банковских услуг не стоит столь остро.

Коммерческие банки давно столкнулись с тем, что региональная экспансия иногда обходится дороже, чем прибыль, получаемая от вновь открытых офисов. Открытие филиала и отделений в небольших городах не под силу большинству коммерчес-

ких банков по причине значительных затрат и малой рентабельности. Независимо от формы собственности банки нацелены на получение прибыли, и им невыгодно работать в экономически депрессивных регионах. Невыгодно не в последнюю очередь и потому, что при более низких оборотах к банковским отделениям в этих регионах предъявляются те же высокие требования по оснащенности и обеспечению безопасности, что и в большом городе.

По разным оценкам, открытие дополнительного офиса сегодня обходится в сумму от 100 тыс. долл. до 500 тыс. долл., филиала - от 500 тыс. долл. до 1 млн. долл. Помещения дорожают не только в Москве - сейчас весьма сложно найти подходящий офис по приемлемой цене в любом крупном городе, не говоря уже о региональных центрах. “Без оглядки” расширять филиальную сеть в регионах страны могут себе позволить лишь крупные, хорошо капитализированные банки. Остальные коммерческие банки предпочитают открывать свои филиалы в Москве, Санкт-Петербурге, где банковские услуги значительно более востребованы. Именно в этом и заключается одна из причин того, что в некоторых регионах иногда присутствуют лишь два-три банка, конкуренции между которыми практически не существует.

Существенно изменить ситуацию и при этом снизить затраты на масштабное расширение филиальной сети стало возможно благодаря сотрудничеству коммерческих банков с ФГУП “Почта России”. До последнего времени через почту можно было осуществлять лишь ограниченное число финансовых операций: переводить деньги, принимать платежи, получать пенсию и другие социальные выплаты. Используя почтовые переводы, отдельные банки не так давно стали принимать взносы в счет погашения кредитной задолженности.

Сотрудничество с торговыми центрами уже не является новшеством и иногда даже утрачивает свою привлекательность для банковского бизнеса. Причина этому - жесткие условия сотрудничества, которые руководство торговых сетей выдвигает банкам, например, активация (оплата первой покупки в магазине) по кредитной карте на определенную сумму) кредитной карты через торговый терминал магазина. По сути, торговые сети могут контролировать рентабельность каждого “банковского окошка”. Соответственно, банкам нужно либо активизировать политику по привлечению клиентов, либо снижать требования при выдаче потребительских ссуд, которые между тем являются одним из наиболее рискованных продуктов для коммерческого банка.

В этой связи Почта России становится перспективным партнером для коммерческих банков. В последнее время кредитные организации активно заключают соглашения с ФГУП “Почта России”.

Преимущества сотрудничества с почтой очевидны - столь разветвленной сетью в более чем 40 тыс. отделений не располагает ни один из банков, включая Сбербанк России. Существующая зона покрытия территории страны почтовой сетью составляет 99%².

Почта России сотрудничает с целым рядом кредитных организаций, среди которых Связь-банк, Банк Москвы, банк "Межпромбанк плюс", Урал-Сиб и др. Пионером здесь был Связь-банк, который начал сотрудничать с почтой еще в 2003 г., остальные присоединились в 2004-2005 гг.

Погашение кредита переводом через почту - самая распространенная услуга, предлагаемая в рамках банковско-почтового сотрудничества. Причем во многих регионах это самый приемлемый способ погашения кредитов в том случае, если предоставивший кредит банк не имеет филиала на данной территории. Это распространенная практика для кредитных учреждений, выдающих потребительские кредиты в торговых точках: клиент вносит первоначальный взнос в кассу магазина, оставшуюся часть продавец получает из головного офиса банка. Банку достаточно открыть в регионе только представительство, которое контролирует работу кредитных менеджеров в магазинах, а банковскими операциями, в том числе приемом платежей, заниматься не имеет права.

Сотрудничество с почтой интересно, в первую очередь, коммерческим банкам с ограниченной филиальной сетью, которые при этом стремятся предложить свои продукты максимально широкой аудитории. Банкиры считают, что сотрудничество с почтой станет взаимовыгодным: почта значительно расширит спектр предлагаемых услуг и получит дополнительные комиссионные доходы, а банки - увеличат число точек продаж банковских продуктов. По данным Минфина, в России на 100 тыс. человек приходится в среднем четыре банка или филиала, а в отдельных регионах - менее трех. Для сравнения: в США на такое же число людей приходится 33 банковских отделения, в Германии - 58, в Италии - 57.

Концентрация финансовой инфраструктуры в экономически развитых районах и ее сокращение на периферии создают предпосылки к перемещению бизнеса в большие города, а также определяют масштабный переход частных крестьянско-фермерских хозяйств в теневой сектор. В результате углубляются диспропорции в социально-экономическом развитии городских и сельских территорий и различных регионов страны. Основу корпоративной клиентуры почтово-банковского бизнеса могут

составлять крестьянско-фермерские хозяйства и мелкий бизнес (с предпринимательством без образования юридического лица). Это будет содействовать сглаживанию социально-экономических различий между центральными и периферийными районами, придаст дополнительный импульс развитию села и цивилизованного частного предпринимательства.

В настоящее время подавляющая часть этих ресурсов в условиях практически полного отсутствия банковской инфраструктуры в сельской и приравненной к ней местности обращается вне банковской сферы. Можно оценить потенциальную емкость почтово-банковского рынка, составляющую примерно 17,5% величины денежной массы вне банковского сектора. Вряд ли абсолютную величину ресурсной емкости можно назвать существенной по критериям общемировой практики, однако не следует забывать специфику российского рынка почтово-банковских услуг. Ее обуславливают такие значимые факторы, как обширная территория, неоднородная концентрация потребителей банковских услуг и самих объемов потребления, невысокий средний уровень жизни, социально-культурные различия и др.

В ноябре 2006 г. в Правительстве РФ утверждена программа реформирования почтовой отрасли. На реализацию программы выделено 200 млрд. руб. Планируется, что к 2012 г. Почта России по своему развитию достигнет общеевропейского уровня³.

Почта России также проявляет серьезный интерес к подобной деятельности. На протяжении нескольких последних лет наряду с оказанием почтовых услуг ФГУП "Почта России" активно развивается спектр финансовых услуг: денежные переводы, выплату пенсий и пособий, прием коммунальных платежей и оплату услуг операторов сотовой связи. В почтовом отделении можно приобрести полис ОСАГО, застраховать имущество или собственную жизнь. Получают развитие и почтово-банковские услуги. На ежегодной выставке "Финансовые услуги для населения" ФГУП "Почты России" демонстрирует свои почтово-банковские решения для частных и корпоративных пользователей финансовых услуг.

Большое внимание Почта России планирует уделить совершенствованию электронно-финансовой деятельности. С развитием новых средств связи, в том числе телефонизацией и компьютеризацией населения, потребность в почтовых услугах сократилась. Если предприятие наладит электронно-денежные переводы в регионах, оно освоит новый для себя и пока пустой рынок. Как заявляет пресс-служба Почты России, ее система "Кибер-

² Чаетур А.В. Потенциал и проблемы развития почтово-банковского бизнеса в России // Евразийский Международ. аналит. журн. 2006. 3. С. 241.

³ Кодачкив В. Почте переведут 50 млрд. руб. // Коммерсантъ. 2006. 215. С. 18.

Деньги” решает проблему с почтовыми денежными переводами между физическими и юридическими лицами. Поэтому включение в число почтовых услуг финансовых операций - это содействие сохранению сети почтовых отделений. Пример тому подают более 160 стран мира, где почтовые ведомства предоставляют финансовые услуги, которые приносят им наибольшую долю доходов в общей структуре выручки.

Почтовые отделения - это хороший канал продаж, и банковские услуги рассматриваются самым перспективным направлением диверсификации почтового бизнеса. На волне бума потребительского кредитования ФГУП “Почта России” заключило договоры о сотрудничестве с коммерческими банками, развивающими розничное направление бизнеса, и стало принимать платежи в счет погашения кредита. Среди партнеров почты - банки-лидеры розничного банковского бизнеса: ЗАО КБ “Русский стандарт”, ООО “Хоум Кредит”, ОАО “Инвестсбербанк”, ОАО АКБ “Росбанк”, ЗАО КБ “Ситибанк”, ЗАО “Райффайзенбанк Австрия”, ООО КБ “Ренессанс Капитал”, ООО “Русфинансбанк”. Однако в основном речь идет о предоставлении возможности погашать кредит почтовым переводом.

Следует отметить, что, в любом случае финансовые услуги, в том числе почтово-банковские, во многом выступают локомотивом всей коммерческой деятельности почты. Налицо перспектива раз-

вития банковской системы, и как розничная сеть почта будет более чем востребована.

Масштабы почтово-банковского бизнеса за рубежом свидетельствуют о том, что почтовые банки во многом формируют национальные рынки розничных финансовых услуг. Тот факт, что почтовые банки осуществляют аккумуляцию крупных ресурсов и доминируют по объемам привлечения внутренних платежей населения, в большинстве случаев обуславливает высокую социальную значимость этих институтов, в результате чего развитие данного бизнеса находит поддержку на общегосударственном уровне.

Принятая в настоящее время программа по развитию почтовой отрасли является важным стимулирующим фактором для интенсивного развития почты в целом и почтово-банковского бизнеса в частности. Пока же существующий уровень развития отечественного почтово-банковского бизнеса является недостаточным как по количественным, так и по качественным критериям с позиции потенциальных возможностей распространения. Тем не менее, несмотря на все существующие как законодательные, так и инфраструктурные сложности, перспективы сотрудничества почты и банков могут быть колоссальными: почта имеет самую разветвленную сеть на территории России, что дает дополнительную возможность кредитным организациям использовать ее для существенного увеличения клиентской и ресурсной базы.

Поступила в редакцию 01.04.2008 г.

Тарифная политика как инструмент государственного регулирования естественных монополий

© 2008 Д.Н. Патрушев

кандидат экономических наук

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

Рассматривается система регулирования деятельности естественных монополий. Показаны роль и место тарифной политики как важнейшего инструмента государственного регулирования естественных монополий. Приведены данные о влиянии тарифов естественных монополистов на результаты деятельности промышленных предприятий.

Важнейшей составляющей государственного регулирования является контроль за деятельностью естественных монополий. В условиях реформирования электроэнергетической отрасли и жилищно-коммунального хозяйства регулирующим органам приходится активно искать пути решения возникающих проблем, так как эффективная деятельность энергосберегающих организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в значительной степени зависят от проводимой государством тарифной политики. Тарифная политика является одним из методов вмешательства государства в общеэкономическую и социальную ситуацию в стране и служит средством макроэкономического регулирования.

Порядок регулирования тарифов может быть разным. В некоторых случаях регулирование осуществляется из центра. В других случаях в регулировании участвуют специально созданные структуры (например, региональная энергетическая комиссия), а также законодательный орган власти и отдельные структурные подразделения исполнительных органов власти.

Независимо от порядка регулирования тарифная политика должна быть направлена на решение следующих задач:

- оценка и принятие обоснованных решений в области государственного регулирования тарифов;
- обеспечение условий для развития предприятий-производителей;
- приемлемый уровень тарифов на продукцию производителей для потребителей;
- обеспечение хозяйствующими субъектами необходимого объема и качества предоставляемых услуг;
- проведение экономически обоснованной инвестиционной политики и создание благоприятного инвестиционного климата в регионе;
- обеспечение социально-экономических гарантий для населения;
- прогнозирование доходов граждан и стоимости потребительской корзины;
- создание условий для поддержания и роста благосостояния граждан;

- соблюдение социальных гарантий для малообеспеченных слоев населения.

Максимально эффективное использование ресурсного и производственного потенциала топливно-энергетического комплекса для роста экономики и повышения качества жизни населения определено в Энергетической стратегии России до 2020 г. Применительно к тарифной политике Энергетическая стратегия в качестве основных механизмов государственного регулирования выделяет:

- создание рациональной рыночной среды (оптовый и розничный рынки электроэнергии);
- проведение целенаправленной энергосберегающей политики; полное техническое перевооружение системы централизованного теплоснабжения в совокупности с проведением взвешенных реформ в жилищно-коммунальном секторе;
- надежное энергосбережение экономики и населения электроэнергией на базе новых современных технологий.

Разработка принципов формирования тарифной политики не должна быть автономна по отношению к общей стратегии управления развитием социально-экономического комплекса. Следствием некоординированной политики могут быть либо ограничения поставок энергоресурсов для систем энергосбережения региона на внешнем рынке энергоресурсов, либо социальная напряженность в значительных группах населения из-за высокой стоимости потребительской корзины, главное, снижение рабочих мест в реальном секторе экономики.

При формировании тарифной политики государственные органы регулирования должны руководствоваться следующими принципами:

- обеспечение баланса экономических интересов поставщиков и потребителей электрической и тепловой энергии на основе доступности указанных видов энергии и с учетом обеспечения экономической обоснованности доходности инвестиционного капитала, вложенного в производство и передачу электрической и тепловой энергии и деятельность по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике;

- определение экономической обоснованности планируемых (расчетных) себестоимости и прибыли при расчете и утверждении тарифов;

- обеспечение открытости и доступности для потребителей, в том числе для населения, информации о рассмотрении и об утверждении тарифов в соответствии со стандартами раскрытия информации, установленными Правительством Российской Федерации и предусматривающими обязательность опубликования раскрываемой информации в официальных средствах массовой информации;

- обеспечение экономической обоснованности затрат коммерческих организаций на производство, передачу и распределение электрической и тепловой энергии;

- обеспечение коммерческих организаций в сфере производства, передачи и распределения электрической и тепловой энергии финансовыми средствами на развитие производства, научно-техническое и социальное развитие, в том числе средствами, направляемыми на энергосбережение;

- создание условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций;

- определение размера средств, направляемых на оплату труда, в соответствии с отраслевыми тарифными соглашениями;

- учет результатов деятельности энергосберегающих организаций по итогам работы за период действия ранее утвержденных тарифов.

При разработке тарифной политики следует учитывать непрерывный процесс усиления роли

На наш взгляд, проблема создания комплексной системы регулирования экономики будет актуальной при любом варианте развития реформ в России. Изменяться будут лишь методы регулирования, состав регуляторов и перечень регулируемых параметров. Необходимо иметь в виду, что проблема создания комплексной системы регулирования экономики требует координации тарифной политики и социально-экономического развития, особенно в сфере проведения жилищно-коммунальной реформы. Проведение скоординированной ценовой и тарифной политики может быть обеспечено только при координации всех аспектов жизнедеятельности и развития страны, что, в свою очередь, позволит принимать обоснованные решения в области государственного регулирования цен (тарифов), создавать благоприятный инвестиционный климат в регионе, строить прогнозируемую социальную политику.

Для российской экономики характерна в целом повышательная тенденция цен. С каждым годом тарифы на услуги естественных монополий все сильнее способствуют усилению инфляционного давления. В 2002 г., например, прирост тарифов привел к “приросту” инфляции до 6,5%.

Влияние тарифов на цены конечной продукции показано в таблице.

Точно так же изменения тарифов на электрическую энергию влияют на ее оплату населением. Алгоритм расчета такого изменения показан на рисунке.

Оценка влияния изменения тарифов на электрическую энергию на цены конечной продукции

Отрасль	Относительное изменение цен при увеличении тарифа на электроэнергию на 1%, %	Изменение тарифа на электроэнергию с 1 января 2004 г., %		Относительное изменение цен, %	
		Для потребителей среднего второго напряжения (СНП)	Для потребителей низкого напряжения (НН)	Для потребителей СНП	Для потребителей НН
Химическая и нефтехимическая промышленность	1,13	14,6	6,2	16,5	7,0
Машиностроение и металлообработка	0,59	14,6	6,2	8,6	3,7
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	0,40	14,6	6,2	5,8	2,5
Пищевая промышленность	0,22	14,6	6,2	3,2	1,4
Транспорт	0,40	14,6	6,2	5,8	2,5
Сельское хозяйство	0,17	14,6	6,2	2,5	1,1

рыночных регуляторов. Общим направлением развития управления экономикой является исчезновение некоторых регуляторов, осуществляющих государственное регулирование.

Следует отметить, что факты недобросовестной конкуренции отмечались у многих естественных монополий. Имелись они и у РАО “ЕЭС России”, которое перенесло инвестиционную составляющую

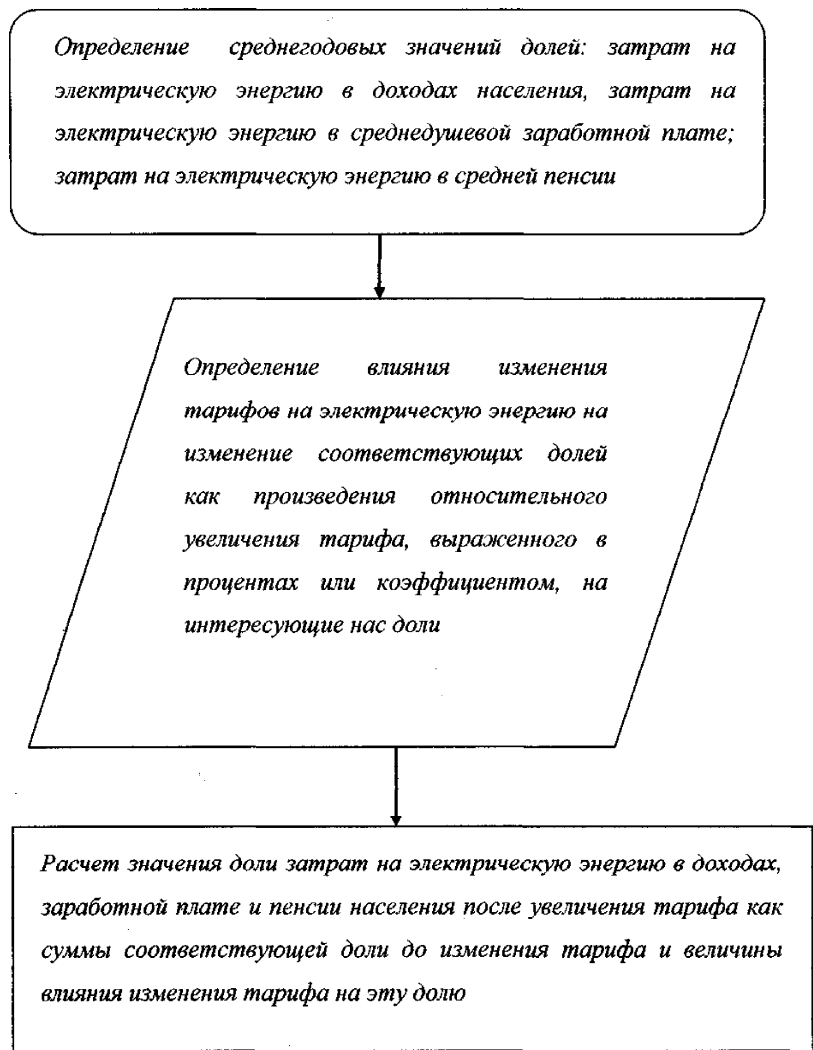


Рис. Алгоритм расчета влияния изменения тарифов на электрическую энергию на население

из тарифа своих федеральных электростанций в абонентскую плату, которая является обязательным платежом для всех потребителей. В свою очередь, РАО “ЕЭС России” настаивает на повышении стоимости электроэнергии пропорционально росту расходов на закупку мазута, угля, газа и транспортировку топлива от производителей к электростанциям. Приведенные примеры позволяют сделать вывод о том, что предприятия-монополисты очень зависят от ценовой политики друг друга и, следовательно, требуется введение согласованной системы формирования цен и тарифов.

Следует учесть и еще одно важное обстоятельство: внутренние цены предприятий-монополистов намного ниже экспортных, значительная доля которых идет на компенсацию убытков, полученных на внутреннем рынке.

Практически во всех отраслях естественной монополии сохранялось перекрестное субсидирование одних групп потребителей за счет других. Низкие тарифы для населения и бюджетных орга-

низаций покрывались за счет промышленных и коммерческих потребителей.

Отраслевые цены российских естественных монополий росли в течение всего периода рыночных преобразований более быстрыми темпами, чем в других отраслях экономики. Они приблизились к уровню мировых, а в некоторых случаях превзошли их. В результате возросла электроемкость ВВП, снизилась конкурентоспособность промышленной продукции.

Все это обусловило постановку вопроса об обоснованности издержек и соответствии качества предлагаемых продукции и услуг уровню цен.

Говоря о тарифах, мы имеем дело, прежде всего, с монопольными ценами (т.е. ценами, устанавливаемыми монополиями выше или ниже цены производства). Но тариф - это цена, в установлении которой прямо или косвенно участвуют государственные структуры, поскольку государство - основной собственник естественных монополий.

Существующая система ценообразования основана на затратных принципах формирования та-

рифов и ограничении рентабельности предприятий - поставщиков услуг. Затратный метод формирования тарифов не создает стимулов для предприятий к повышению эффективности деятельности, так как снижение издержек приводит к снижению тарифа.

Основными недостатками существующей системы ценообразования в естественных монополиях являются:

- отсутствие формализации целей регулирования;
- закрытость процедуры утверждения тарифов для многих заинтересованных сторон;
- отсутствие срока действия тарифа, что создает ситуацию экономической неопределенности как для предприятий, так и для потребителей;
- отсутствие прозрачности при утверждении тарифа.

Главной целью тарифной политики является необходимость сбалансировать систему тарифов с требованиями и ограничениями социальной политики с одновременной постепенной ликвидацией перекрестного субсидирования.

Регламентация процесса расчета и обоснования тарифов позволит исключить возможность произвольного перераспределения затрат между вида-

ми продукции (услуг) группами потребителей, различными тарифными зонами и т.п. Расчет тарифов должен опираться не на плановые затраты, а на фактические затраты базового периода, скорректированные по бесспорным параметрам (установленное изменение цен, индекс инфляции и т.п.).

При изменении тарифов необходимо учитывать соответствующие технико-экономические показатели предприятий-монополистов и темпы изменения тарифов, а именно: степень и темп износа основных фондов; уровень рентабельности предприятия-производителя; эффективное использование фондов развития производства (в том числе использование амортизационных отчислений); темпы роста тарифов за предыдущие периоды регулирования; уровень финансовой обеспеченности предприятия для реализации инвестиционных проектов; соответствие уровня действующих тарифов намеченной динамике их изменения на планируемый период регулирования.

Исходя из сформулированных теоретико-методических положений разработан прогноз изменения тарифов на продукцию (услуги) региональных естественных монополий, в частности ОАО "Ленэнерго".

Поступила в редакцию 08.04.2008 г.

Трансформационная система преобразования предпринимательских структур с учетом особенностей российской экономики

© 2008 Т.Г. Ким

Академия маркетинга и социально-информационных технологий,
г. Краснодар

В результате происходящих трансформационных изменений в экономике страны процессу модернизации подвержены и все ее элементы, в том числе предпринимательские структуры. Данная статья позволяет проследить, какой путь прошли многие крупные российские компании по мере изменения форм собственности и с какими трудностями им пришлось столкнуться, а также что предпринимало государство в этом случае.

Российская экономика находится на этапе экономической трансформации. Распад Советского Союза в конце XX в. способствовал переходу российской экономики от плана к рынку, или от социализма к капитализму. Экономические преобразования, начавшиеся после 1917 г., нельзя рассматривать как полностью выпадающие из руслу общемирового развития. Дело в том, что рыночная экономика, обрисованная в трудах А. Смита - А. Маршалла, к концу XIX в. оказалась в состоянии кризиса, ярким проявлением которого стала первая мировая война. Выход из этого кризиса виделся во внедрении в экономический процесс известного централизованного начала. Так, одна из концепций, уходящая корнями в учение К. Маркса и получившая наибольшее применение в Советском Союзе, предполагала полный отказ от рыночных отношений и замену их планомерными отношениями централизованного управления экономикой. Другая, возникшая в начале XX в. и связанная с именами В. Парето и Э. Бароне, «сохраняла» рыночный механизм, но считала возможным и необходимым установление всех его параметров (прежде всего цен) центральным органом (государством). Она получила название «рыночного социализма». Третья концепция, сформулированная позднее Дж. Кейнсом, предлагала усовершенствовать рыночный механизм, дополнив его в необходимых случаях эффективным вмешательством государства¹.

Методологический подход к изучению современных переходных преобразований в России основан на рассмотрении явления, непосредственно связанного с процессом общемирового развития. Проявления преобразований носят ярко выраженный характер, эти изменения происходят и в настоящее время.

Устойчивость современного функционирования экономики все больше зависит от деятельности иностранных и отечественных компаний. Рос-

сийские предпринимательские структуры в большей степени тяготеют к замене экономической организации рынка контрактными отношениями или отношениями в рамках внутрифирменных операций. Таким образом, этап развития экономики все больше способствует развитию крупного бизнеса. Это связано с вовлечением большого количества экономических ресурсов в процесс производства и ростом потребностей общества.

Учитывая особенности развития российской экономики, можно выделить этапы, через которые прошли национальные компании.

Первый этап приходится на период массовой приватизации (1993 - 1996), когда появились новые собственники, целью которых было установление контроля над товарными и финансовыми потоками предприятия. Это означало, что все вопросы решались определенным кругом заинтересованных людей. Возникновение новых правил на рынке способствовало действию рыночных механизмов, ранее неизвестных для советских компаний. Этот период был охарактеризован нецелесообразным переводом собственности от государства в частные руки.

В результате значительная часть активов крупных российских компаний была поделена на две составляющие: одна часть находится в государственной собственности, другая - в руках акционеров - работников предприятий.

Однако участие государства в деятельности предприятия не предполагает проведения каких-либо защитных мер с его стороны. Зачастую возникают ситуации, при которых отдельная группа чиновников, преследуя личные интересы, стремится превратить принятие решений в пользу не совсем правильных действий, например, продажа государственной собственности по заниженным ценам.

Что касается частной собственности, то акции, находящиеся в руках отдельных членов трудового коллектива, нередко предполагают принадлежность к высшему руководству данной компании.

¹ Трансформационная экономика России: Учеб. пособие / Под ред. А.В. Бузгалина. М., 2006. С. 305.

Второй этап приходится на период 1997-2000 гг., в котором центральной точкой являлось установление операционного и организационного контроля. В этот период руководители компаний начали проводить более глубокие преобразования, которые затрагивали организационную структуру и процессы производственной деятельности. Постепенно наращивались вложения в основные фонды, проводились частичная модернизация и внедрение ИТ-систем, позволяющие осуществлять финансовую и производственную политику на предприятиях и делать ее тем самым более прозрачной для собственников и топ-менеджеров.

Третий этап, продолжающийся для большинства российских компаний и сегодня, предполагает сосредоточение усилий менеджеров на повышении организационной эффективности компании. Для этого применяются такие инструменты, как реинжиниринг бизнес-процессов, внедрение новых методов работы, совершенствование способов мотивации сотрудников и т.д.

Совершенствование системы управления в крупных российских ТНК способствовало созданию предпосылок, при которых они стали основными участниками на внутреннем рынке. Таким образом, российские ТНК и их филиалы за границей способны оказывать влияние на экономический рост национальной экономики и повышать или снижать ее конкурентоспособность на мировом рынке.

Проблема дальнейшего развития российских предпринимательских структур тесно связана со структурной перестройкой экономики в целом. Несмотря на наличие огромных возможностей в области финансов, рабочей силы, природных ресурсов, невозможно решить все имеющиеся проблемы полагаясь на ныне действующие крупные компании, для этого целесообразно создавать новые формы включения России в процесс глобализации.

В глобальных масштабах проблемы вовлечения российских предпринимательских структур в процесс трансформации мировой экономики осложнены тем, что структура собственности многих крупных корпораций носит чрезвычайно закрытый характер. Контролирующая группа обычно состоит из нескольких партнеров, образующих объединение, тесно связанных личными отношениями. Права контроля искусно расплывлены среди аффилированных компаний (включая оффшорные фирмы, номинальных держателей, физических лиц и т.д.), выступающих в виде миноритарных акционеров. Нередко целая цепочка оффшорных фирм выстраивается таким образом, что реальные владельцы вообще не фигурируют в каких-либо реестрах собственников. Наемные директора руководят при этом предприятием по указаниям фактических владельцев опять же на личной, "доверительной" основе.

Государство не всегда осуществляет мониторинг даже крупных операций с акционерной собственностью, антимонопольные органы, "по должности" интересующиеся подобными сделками, также не всегда владеют соответствующей информацией.

Контроль отдельных лиц над корпорацией опирается на монополизацию в первую очередь финансовых потоков (что крайне значимо в условиях дефицита ликвидных ресурсов). При этом как крупнейшие собственники, так и высшие менеджеры компании в широких масштабах прибегают к действиям в ущерб развитию собственной корпорации. В числе таких действий можно назвать:

- стремление контролировать только финансовые потоки и экспортные операции при полном отстранении от развития производственной базы компании;
- неоправданное раздробление предприятия с целью создания возможностей изолировать от компании наиболее прибыльные (или критические для ее существования) активы;
- распродажа или сдача в аренду активов в ущерб компании;
- заключение заведомо невыгодных контрактов с аффилированными компаниями;
- использование своего пакета акций только как объекта для спекуляции;
- отказ от решения важнейших задач;
- использование контрольного пакета как залога под кредиты и т.д.

Разумеется, все эти приемы применяются в ход миноритарных акционеров, которые полностью отстраняются также от участия в распределении прибыли корпорации. С целью уйти от контроля со стороны как миноритарных акционеров, так и государства (чтобы монополизировать присвоение прибыли и не платить ни дивидендов, ни налогов) лица, владеющие крупными корпорациями, практикуют размещение доходов и вообще большей части ликвидных ресурсов компании за рубежом. Реинвестирование прибыли происходит из-за границы (под видом иностранных кредитов - недаром одним из крупнейших зарубежных инвесторов в России является Кипр), и вообще управление большей частью финансовых потоков корпорации организуется из-за рубежа. Встречающиеся случаи подготовки "прозрачной" бухгалтерской документации, полностью соответствующей национальным или международным стандартам финансовой отчетности (например, для размещения ценных бумаг за рубежом), нередко являются в то же время и классическими случаями "двойной" бухгалтерии. Разумеется, никакая амнистия вывезенных за рубеж капиталов уже не способна изменить сложившийся порядок.

Следует рассмотреть четыре типа корпоративных объединений, действующих в российской практике:

1) отраслевые объединения, действующие в сырьевых отраслях, АПК и оборонной промышленности. Однако образование крупных и влиятельных отраслевых групп происходило в тех отраслях, где действовали крупные монополистические группировки (например, нефтяная промышленность - ЛУКОЙЛ, Роснефть);

2) групповые структуры, созданные на базе частных предприятий, с использованием метода ускоренной централизации и концентрации капитала;

3) региональные объединения, предполагающие доминирование одного регионального центра, определяющего ключевые действия всего механизма (например, концентрация большого количества капитала вокруг Москвы и Московской области);

4) объединения ведомственно-функционального типа. Например, федеральные² и местные власти России в течение последних 8 лет выполняли и продолжают выполнять фантастическую по своим масштабам "функцию" по перераспределению государственной собственности России.

За последние десятилетия в России образовались предпринимательские структуры с внушительными по масштабам для российского бизнеса капиталами - около 100 - 300 млн. долл., но значительно скромными по сравнению с ведущими американскими и европейскими компаниями. Большая часть из них прошла трудный путь преобразований - начиная с легализации "теневых" капиталов и заканчивая слиянием со своими давними конкурентами. Необходимо отметить, что большинство из этих компаний обладают монопольной властью и принимают участие в устройстве государственной политики.

Экономика России находится в процессе трансформации и характеризуется следующим:

1. Крупный российский бизнес находится в процессе становления; его границы пассивны и в то же время подвижны. Одни и те же компании, банки, высшие органы государственной власти меняют свои симпатии и антипатии, ориентиры, перемещаясь из одного объединения в другое или пытаясь включиться в ряд корпоративных предпринимательских структур. Более того, так как вся российская экономика находится в условиях "преобразования институтов", большая часть компаний организационно неоформлена и неинституционализована.

2. Для корпоративных структур в условиях переходной экономики характерны изменения в области организации производства, менеджмента, реализации продукции.

3. Взаимоотношения предпринимательских структур строятся на основе сочетания сложной системы методов, среди которых необходимо выделить неформальные внеэкономические взаимодей-

ствия: соглашения о разделе рынков и сфер влияния, "правилах" конкуренции, сговоры, а также рэкет, подкуп, шантаж и т.п. Рыночная конкуренция только возникает и носит не совсем совершенный характер. На данном этапе в выигрыше может оказаться не тот, у кого ниже издержки, выше качество, шире ассортимент продукции, а тот, кто правильно строит взаимоотношения между государством, не останавливаясь ни перед какими преградами.

Пытаясь перераспределить все данные каналы власти в свою пользу, компании сталкиваются в борьбе, где побеждает сильнейшее объединение, а не наиболее конкурентоспособный товар, - это важнейшая специфическая черта конкуренции в трансформационной экономике.

4. В условиях трансформационной экономики происходит крайне активный и масштабный процесс перераспределения прав и объектов собственности, а вместе с этим и хозяйственной власти. Таким образом, в начале 1990-х гг. в России проводилась массовая приватизация, вследствие чего государством был утрачен контроль над естественными монополиями.

В результате взаимодействия и пересечения подобных специфических инструментов деятельности компаний и формируется такая экономика, как экономика России, в которой либерализация цен приводит к росту инфляции и которая способствует созданию максимально благоприятных условий для ускоренной концентрации хозяйственной власти в руках ограниченного круга корпораций.

Вышесказанное внушает серьезные опасения, так как стратегической задачей для корпоративных предпринимательских структур России на ближайшую перспективу станет не технологическая и социальная трансформация, а продолжение борьбы за дальнейшее перераспределение объектов и прав собственности в свою пользу и расширение сфер влияния.

Для того чтобы защитить свои экономические интересы, в условиях трансформационной экономики России предпринимательским структурам необходимо проводить политику: расширения влияний на финансовые институты, продвижения своих людей в государственные структуры, размещение акций IPO.

Предполагаемая активность российских компаний в области проведения организационных изменений находится на весьма высоком уровне. Как минимум 50% компаний, входящих в недепрессивные секторы экономики, намечают проведение тех или иных изменений. Однако эти предполагаемые изменения относятся в основном к системе управления.

Так, например, российская электроэнергетика находится в процессе преобразований в области организации производства, который продлится еще

² См.: Трансформационная экономика России... С. 305.

4-5 лет. Иностраный опыт показывает, что, хотя в краткосрочной перспективе реформы иногда приводят к снижению эффективности, в долгосрочном плане они создают значительные возможности для роста компаний отрасли. В прошедшие годы реформа российской электроэнергетики преодолела несколько трудных этапов, и в настоящее время она близится к завершению. Инвесторы теперь уверены в успехе этого долгого предприятия, следствием которого станет рост рентабельности как отдельных компаний, так и отрасли в целом.

Факторы, обуславливающие необходимость выведения эффективности деятельности отечественных компаний на новый уровень в максимально короткие сроки, включают в себя:

- 1) постоянно повышающиеся издержки на сырье, транспорт, энергоносители, оплату труда;
- 2) нарастающую конкуренцию, вызванную процессом глобализации, развитием систем обмена информацией, насыщением рынков;
- 3) новые требования потребителей к качеству и времени предоставления товаров и услуг;
- 4) растущие требования стейкхолдеров и потенциальных инвесторов к эффективности деятельности компаний.

Таким образом, сам процесс трансформации российских компаний сопровождается рядом факторов.

1. Все крупнейшие российские компании осуществляют свою деятельность через офшорные структуры, которые являются более предпочтительными для иностранных клиентов в качестве дополнительной страховки от возможных рисков, связанных с российской законодательной и финансовой системой. Введение конвертируемого рубля и совершенствование законодательства должны ускорить ход реформ.

2. Для осуществления преобразования не всегда достаточно собственного управленческого потенциала. Многие компании приглашают иностранных менеджеров на руководящие посты, с тем чтобы осуществить реформы внутри корпораций, которые соответствовали ожиданиям и стандартам их западных партнеров. Но должно пройти время, чтобы эти изменения вывели российские компании на качественно новый уровень. Если российским ТНК и суждено стать игроками на мировом рынке, одних лишь рассуждений будет недостаточно.

Поступила в редакцию 04.04.2008 г.