

Редакционный совет:

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, ректор Финансовой академии при Правительстве РФ

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, директор института теоретической экономики Самарского государственного экономического университета

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

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, ректор Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

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

В.А. Тарачев - доктор экономических наук, депутат Государственной Думы РФ

К.А. Титов - доктор экономических наук, губернатор Самарской области

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

Председатель редакционного совета

К.А. Титов - доктор экономических наук

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

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

И.Н. Дрогобыцкий - доктор экономических наук, профессор, проректор по развитию науки Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

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 (Ростовский государственный университет)

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

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

Учредитель - ООО «Экономические науки» (127287, г. Москва, ул. Писцовая, д. 16, корп. 2)

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, 2006

Подписано в печать 29.06.2006 г.
Формат 60x84/8. Тираж 1000 экз.
Усл. печ. л. 11,39. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «Послушный дом»

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Корищенко К.Н.** Каналы механизма денежной трансмиссии с реальными эффектами 7
- Батажева Л.Ш.** Приоритетные направления государственного воздействия на процессы социально-экономического развития Республики Дагестан 21
- Сибилев М.В.** Внешнеэкономические связи России и Индии 27

МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

- Евдокимов А.Н.** Развитие теории человеческого капитала как основа современного корпоративного стратегического менеджмента 37
- Абдулманов С.Г.** Народные предприятия в формировании эффективного собственника в сельском хозяйстве региона 48
- Королев О.Г.** Формирование профессионального суждения при оценке кредитных рисков 53

СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

- Самарина М.В.** Поэтапное калькулирование в системе исчисления себестоимости услуг санаторно-курортных учреждений 65
- Илатовский В.В.** Клиентская составляющая сбалансированной системы показателей на примере судоходной компании 70
- Мирзаева М.Р.** Особенности конкуренции на рынке банковских услуг региона 76
- Ковалева С.И.** О некоторых приоритетных направлениях государственного управления развитием сферы туризма 83

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- Халин В.Г.** Вопросы бюджетного финансирования оплаты труда профессорско-преподавательского состава вузов Российской Федерации 89

Экономика и политика

Каналы механизма денежной трансмиссии с реальными эффектами

К.Н. Корищенко

кандидат экономических наук

заместитель председателя Центрального банка РФ

Традиционный подход к анализу механизма денежной трансмиссии и выделению трансмиссионных каналов, представленный в известных учебниках и монографиях по монетарной экономике¹, рассматривает денежную трансмиссию как инструмент воздействия переменных денежно-кредитного управления на реальную экономическую активность. В качестве такой переменной выступает базовая ставка процента, являясь индикатором характеристики текущей денежно-кредитной политики (жесткая или мягкая) и одновременно ее главным инструментом (по операциям на денежном рынке). Однако такая переменная управления используется исключительно для анализа механизма денежной трансмиссии в развитых странах (США, Великобритания, Германия), а также в наиболее развитых из развивающихся (Чили, Бразилия) и переходных (Польша, Чехия) странах. Для остальной части экономик, в которых уровень использования процентных инструментов регулирования не столь высок (например, в силу иного режима денежно-кредитной политики), роль инструментного показателя выполняет денежный агрегат, в максимальной степени контролируемый центральным банком.

Тем не менее независимо от выбора переменной управления предметом исследования в рамках традиционного анализа механизма денежной трансмиссии выступает взаимосвязь мер денежных властей с состоянием реального сектора экономики. Агрегатным индикатором состояния экономической активности, как правило, служит индекс реального производства, поэтому

возможность предсказуемого и требуемого воздействия мер денежно-кредитной политики на его уровень характеризует степень ее эффективности. При возможности оперативного управления динамикой реального производства денежные власти оказываются способными влиять на ход циклических процессов, сглаживая при необходимости чрезмерную волатильность реального выпуска.

В то же время снижение избыточных флуктуаций экономической активности посредством мер денежно-кредитного регулирования и стимулирование экономического роста не должны сопровождаться обесценением национальной денежной единицы, так как последнее вступает в противоречие с достижением целей повышения качества экономической жизни людей. Ф. Мишкин в своей работе подчеркнул, что отсутствие стабильности цен ведет к издержкам общества, которые значительны для экономик с высокими темпами инфляции и не исчезают при замедлении темпов инфляции². К этим издержкам относятся следующие.

Обесценение денежных сбережений

Инфляция приводит к обесценению денежных сбережений граждан, к уменьшению их благосостояния и покупательной способности, а значит, падению агрегированного спроса и сокращению выпуска.

Переоценка финансовых активов и "мыльные" пузыри

Отсутствие стабильности цен, как правило, сопровождается завышенными процентами по финансовым активам, что при-

¹ См.: Walsh C. Monetary theory and policy. Cambridge, 1998.

² См.: Mishkin F. What Monetary Policy Can and Can not Do? / Osterreichische National Bank. Viena, 1996.

водит к перетеканию капитала из реального в финансовый сектор. Издержки от переинвестирования в финансовый сектор представляют собой потери от упущенной альтернативы инвестирования в реальный сектор. Таким образом, капитал работает не на увеличение роста и благосостояния экономики, а на раздувание финансового сектора. Результатом является падение объема инвестиций в реальный сектор и дальнейшее сокращение выпуска продукции, т.е. снижение благосостояния граждан.

Инфляционные риски

и макроэкономическая неопределенность

Существуют издержки неопределенности общего уровня цен и относительных цен в экономике. Хотя в условиях гиперинфляции эти издержки могут быть сравнительно малы, в переходных экономиках потери от неопределенности могут оказаться значительными. Они выражаются в том, что агенты, не принимающие риск, будут отказываться от выгодных инвестиционных проектов, и это опять же приведет к снижению экономической активности и падению роста в экономике.

Валютизация и возникновение

избыточного денежного предложения

Издержки хранения денег в инвалютной форме, возникающие вследствие падения реальной стоимости национальной валюты из-за постоянного роста цен, сопровождаются повышением неконтролируемого денежного предложения.

Лаговая индексация

Издержки от замедленной индексации налогов и налоговых вычетов приводят к недоинвестированию в реальный сектор и неоптимальному размещению ресурсов по отраслям. Издержки здесь возникают вследствие того, что при подсчете налоговой базы амортизационный вычет не индексируется на увеличение стоимости капитала, в то время как налогооблагаемая база растет в денежном выражении. Таким образом, если предположить, что в условиях неразвитых финансовых рынков фирмы осуществляют инвестиции преимущественно за счет соб-

ственных средств (амортизационные отчисления и чистая прибыль), объем ресурсов для инвестирования сокращается. Такие издержки существенны уже при умеренных темпах инфляции, а значит, могут создавать проблемы для роста экономики.

Итак, издержки, возникающие в результате нестабильности цен, приводят к уменьшению инвестиций, отклонению их распределения от оптимального и, как следствие, к замедлению роста выпуска. Кроме нестабильности цен, важным фактором развития кризиса является нестабильность финансовых рынков. Если к тому же финансовая система страны хрупкая, это может привести к сильному кризису финансовой системы и экономики.

Такое развитие макроэкономических процессов означает, что рассмотрение лишь связки денежного предложения как переменной управления с реальной экономической активностью не полностью и не вполне адекватно отражает действительную ситуацию. Инфляция в России не является выпуск-нейтральной, а потому изучение каналов воздействия денег на реальный выпуск должно быть дополнено изучением воздействия денежного предложения на уровень цен и его отдельные компоненты (индексные агрегаты).

В данной связи предлагается традиционный вариант оценки механизма денежной трансмиссии дополнить рассмотрением ценовых эффектов денежно-кредитного регулирования. Последнее представляется особенно актуальным и необходимым в свете подготовки России к переходу к режиму полномасштабного инфляционного таргетирования. Кроме того, настоящая работа призвана выявить проблемы перехода к новому режиму, охарактеризовать основные возможности и угрозы, стоящие перед Центральным банком Российской Федерации в области достижения целевых значений инфляции.

В качестве одной из новаций предлагается ввести в рассмотрение понятие “эффект денежной трансмиссии”, суть которого

включает в себя форму проявления воздействия денежной массы на макроэкономические агрегаты, и в зависимости от экономического содержания агрегата (выпуск-инфляция) оперировать терминами “реальные эффекты” и “номинальные эффекты”. Это позволит разграничить характер воздействия денежной политики на экономику и ее временную структуру (лаговые переменные). Таким образом, далее анализ будет разделен на два блока: рассмотрение механизма денежной трансмиссии с реальными эффектами (традиционный блок) и механизма денежной трансмиссии с номинальными эффектами (новационный блок).

1. Каналы денежной трансмиссии с реальными эффектами

Российская экономика подвержена эффекту “денежных иллюзий”, который находит отражение в краткосрочной реакции реального выпуска на шоки денежного предложения. Банк России потенциально и фактически имеет возможность влиять на индекс реального производства в краткосрочном периоде, поэтому целесообразно установить конкретные каналы такого воздействия. Подобный анализ в рамках настоящей работы будет именоваться анализом “каналов денежной трансмиссии с реальными эффектами”.

номическое тождество, показало, что главной движущей монетарной силой выступает инвестиционный спрос (см. таблицу). Несколькo в меньшей степени индекс реального производства в своей динамике определяется государственными расходами, однако последние приобретают решающее значение в анализе трансмиссионного процесса с номинальными эффектами.

Надо сказать, что само по себе доминирование инвестиционного спроса как главного рычага повышения экономической активности вполне типично для развитых экономик и не является удивительным для экономики России. Следует обратить особое внимание на то, что речь идет о реальных инвестициях и реальном валовом производстве, поскольку при переходе к номинальным показателям государственные расходы примут совсем иное значение и толкование.

Преобладание инвестиционного характера производственной активности согласуется также с основными каналами денежной трансмиссии, выделяемыми традиционно при проведении научно-прикладных исследований. С современных позиций, основные из них - процентный и кредитный каналы, которые формируют определяющий характер инвестиционного спроса. При этом они не являются независимыми и, более

Разложение динамики индекса реального производства

Показатели	Коэффициент	Станд. ошибка	T-статистика	P-значение
Константа	69,39580	19,10392	3,632543	0,0005
Потребление	0,092787	0,182137	0,509436	0,6121
Инвестиции	0,074580	0,020668	3,608486	0,0006
Госрасходы	0,386077	0,187903	2,054658	0,0438
Экспорт	0,009051	0,018544	0,488051	0,6271
R-squared	0,603378	Mean dependent var		106,3149
Adjusted R-squared	0,555819	S,D, dependent var		1,686817
S.E. of regression	1,549836	Akaike info criterion		3,781091
Sum squared resid	160,9335	Schwarz criterion		3,939193
Log likelihood	-131,1193	F-statistic		4,276291
Durbin-Watson stat	1,992901	Prob(F-statistic)		0,003844

Разложение совокупного валового внутреннего продукта на отдельные составляющие, входящие в стандартное макроэко-

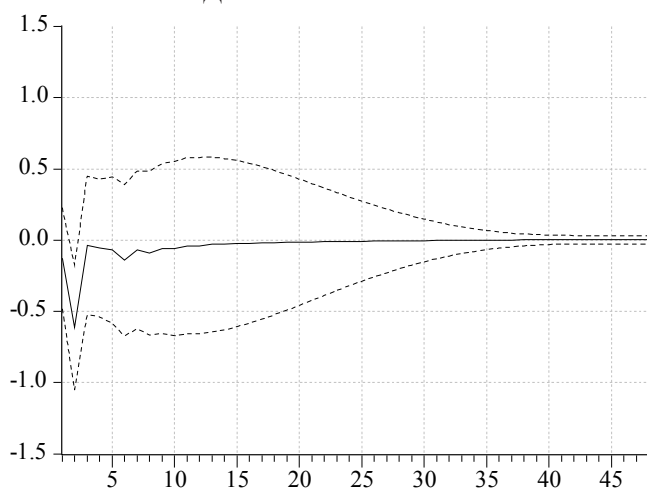
того, с позиции большинства монетарных экономистов, кредитный канал является, строго говоря, подканалом. Процентная

ставка выступает рычагом повышения инвестиционного спроса, но достигаться это повышение может как средствами банковской системы и ее кредитной активности, так и иными инструментами финансирования реального сектора экономики.

Процентный канал денежной трансмиссии. Эндогенный характер денежно-кредитной политики в России предопределяет особенности действия процентного канала и его параметров. Строго говоря, в России какие-либо направления процентной политики представлены слабо, поэтому говорить об определяющем характере процента в регулировании инвестиционного спроса можно только с большой натяжкой. Эта натяжка касается эндогенности самой процентной ставки денежного рынка, которая частично контролируется Банком России посредством регулярно проводимых операций РЕПО. В качестве канальной переменной целесообразно задействовать кредитную ставку по выдаваемым банками кредитам, понимая необходимость оценки возможности влияния операций Банка России на ее уровень.

В то же время зависимость ставки кредитов коммерческих банков от возможностей кредитования реального сектора экономики

Деньги M2 → Ставка



торую Банк России генерирует на основе проводимых конверсионных операций.

Одной из неочевидных особенностей нынешнего этапа развития денежно-кредитной сферы российской экономики является исключительная роль расширенного денежного предложения в формировании ценовых показателей. В 2005 г. Н. Омес и Ф. Онсорж показали, что агрегат эффективной денежной массы следует считать более подходящей переменной для объяснения динамики индекса потребительских цен в России³. Их вывод нашел подтверждение в настоящей работе, и, более того, есть основание распространить его и на другие характеристики денежно-кредитной сферы. В частности, как следует из рис. 1, наблюдается более сильная и продолжительная реакция кредитной ставки на шоки агрегата M2X, нежели традиционной денежной массы. Последнее указывает на то, что степень использования валютных кредитов и, соответственно, формирование валютных пассивов коммерческих банков по-прежнему имеют большое значение при определении стоимости кредитных ресурсов.

Характеристика инвестиционного спроса в России, выступающего детерминантой ре-

Деньги M2X → Ставка

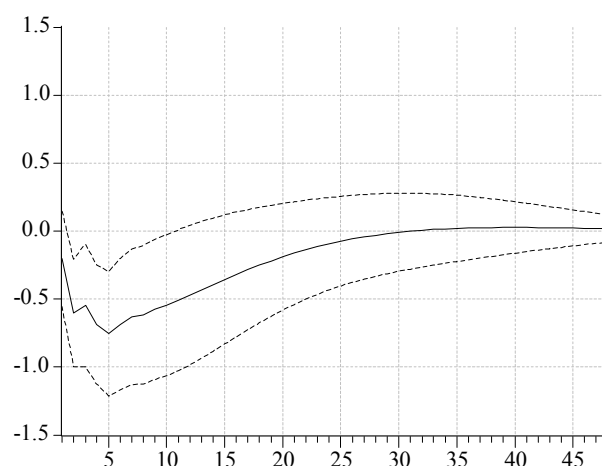


Рис. 1. Реакция кредитной ставки на изменения агрегатов денежной массы (по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)

и степени потребности в средне- и долгосрочных ресурсах напрямую определяется объемами дополнительной денежной массы, ко-

³ См.: Oomes N., Ohnsorge F. Money demand and inflation in dollarized economics: the case of Russia / International Monetary Fund // Working Paper. 2005. № 05/144.

ального выпуска, описывается классической обратной зависимостью от ставки процента, что следует непосредственно из рис. 2. При этом по продолжительности воздействие процентной ставки на инвестиции можно считать долгосрочным, так как без учета реальной отдачи от совершаемых капиталов-

пенную роль, столь сильно действующий эффект акселерации значительно снижает потенциальную чувствительность инвестиций к изменениям в денежно-кредитной политике.

Аналогичное заключение можно сделать в отношении зависимости потребительских

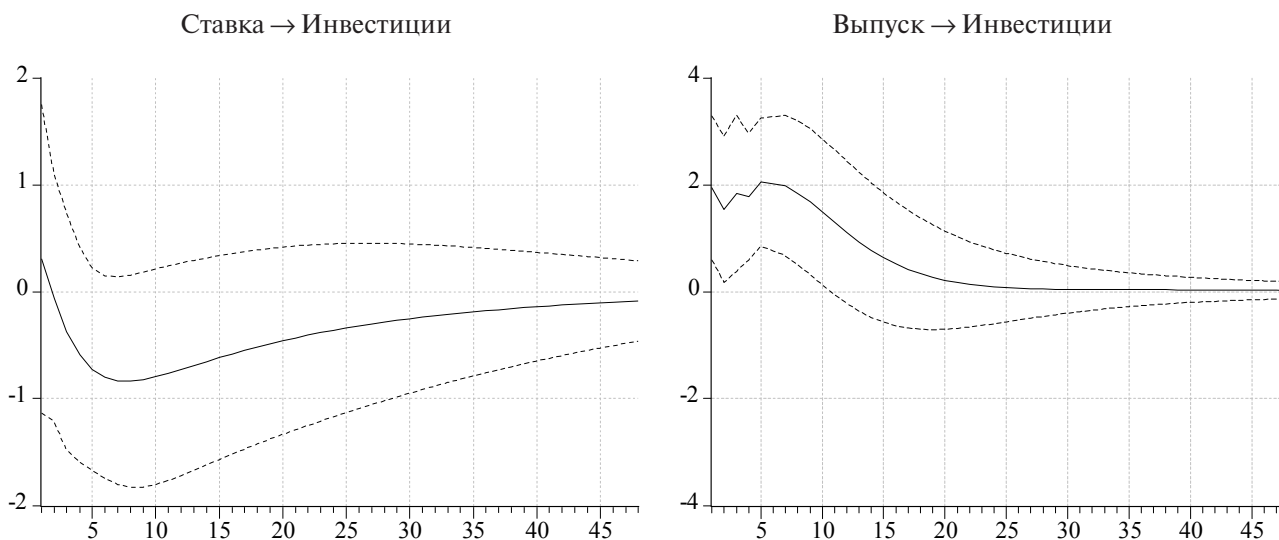


Рис. 2. Реакция инвестиций на изменения кредитной ставки и реального выпуска (по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)

ложений эта реакция длится на протяжении более трех лет.

Важная отличительная черта инвестиционной политики предприятий России заключается в том, что она в большой мере является индуцированной выпуском и вызывает ярко выраженное действие эффекта акселерации: рост реального выпуска, порождаемый увеличением вложений в реальный сектор экономики, провоцирует последующее повышение объема инвестиционных расходов, необходимых для поддержания дальнейшего роста экономики.

Следует обратить особое внимание на то, что наблюдаемое индуцирование инвестиций является довольно высоким по величине: для первых шести месяцев его уровень достигает до 200% (см. рис. 2), т.е. однопроцентное изменение объема реального производства приводит к двухпроцентному повышению инвестиционных расходов. Учитывая, что в определении валового внутреннего продукта инвестиции играют первосте-

расходов от процентной ставки. Как и в большинстве зарубежных экономик, что подтверждается многочисленными эмпирическими исследованиями, в экономике России эластичность потребления по ставке процента крайне низка и к тому же имеет нетипичное положительное значение, указывая на очень низкий уровень зависимости объемов потребления от процентных активов (депозитов, облигаций и т.д.).

В дополнение к сказанному: в отличие от выявленной индуцированности инвестиций, мультипликативные свойства потребления в России выражены крайне слабо. С ростом индекса реального производства не наблюдается роста индекса потребления, что свидетельствует о повышенной степени "бережливости" субъектов экономики, т.е. относительно большей склонности к накоплению получаемых доходов или их вложению в непотребительские активы (например, недвижимость). В итоге действие процентного канала через компоненту потребитель-

ского спроса в России в настоящей работе не выявлено.

В данной связи необходимо более подробно остановиться на вопросе о роли внешнего финансирования в деятельности российских предприятий. Эластичность инвестиций по реальному выпуску значительно превышает эластичность по ставке процента (рис. 3). Низкая процентная эластичность является ярким свидетельством слабой эффективности действия процентного канала денежной трансмиссии.

более продолжительной по степени действия она выступает в отношении к эффективно-денежному предложению. Следовательно, возникает основание рассмотреть подробно кредитный канал механизма денежной трансмиссии в России.

Кредитный канал денежной трансмиссии. Действия центрального банка могут найти отражение в динамике реальных показателей посредством передачи денежных импульсов через несколько альтернативных финансовых рынков. Одним из таких рын-

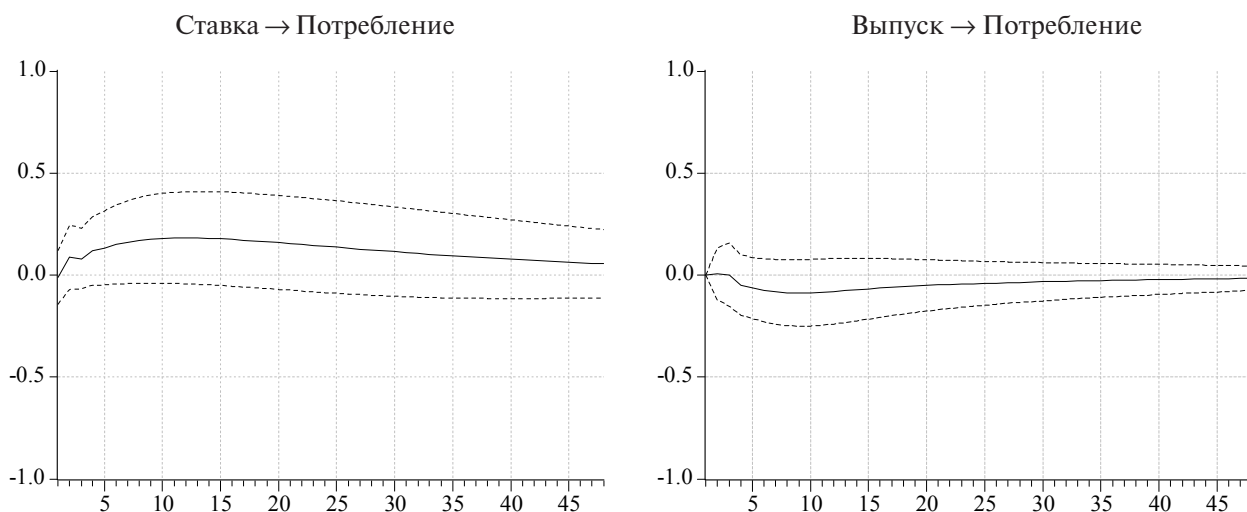


Рис. 3. Реакция потребления на изменения кредитной ставки и реального выпуска (по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)

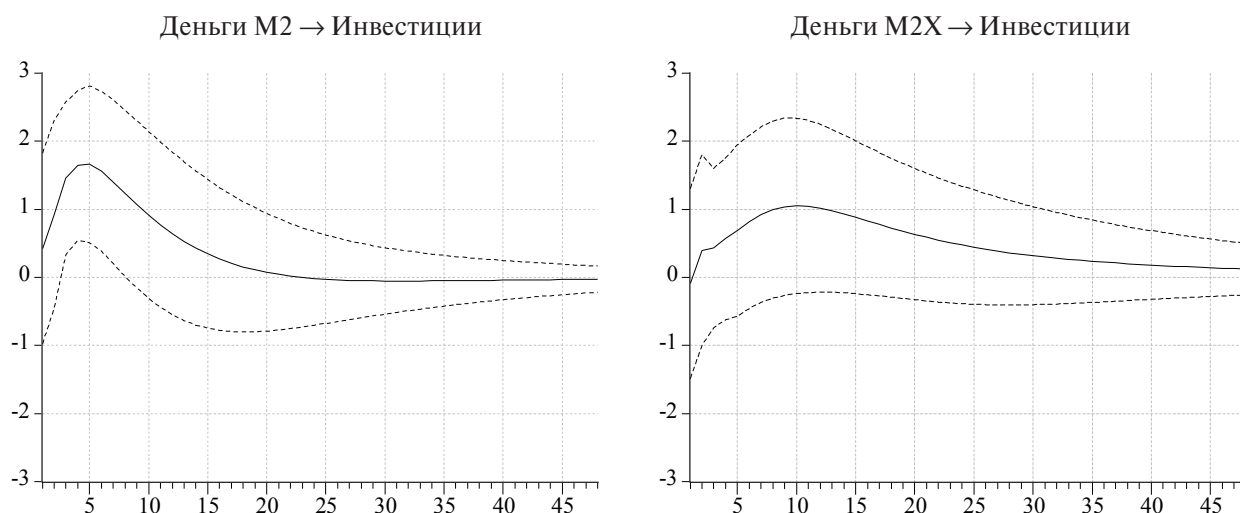


Рис. 4. Реакция инвестиций на изменения агрегатов денежной массы (по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)

В то же время, как видно из рис. 4, реакция инвестиций на денежную массу является довольно высокой и устойчивой, причем

ков, преобладающих в настоящее время в России, является кредитный рынок, представленный совокупностью коммерческих

банков. Банки посредством механизма денежной мультипликации расширяют предложение денег центрального банка и передают его субъектам реального сектора экономики. По существу, способность такой передачи со стороны банковского сектора и характеризует эффективность кредитного канала денежной трансмиссии.

Несмотря на то, что традиционно кредитный канал делится на два подканала - ссудный и балансовый - в настоящей работе под кредитным каналом будет подразумеваться ссудный канал, т.е. готовность и способность банков кредитовать субъектов экономики. Что касается балансового канала денежной трансмиссии, то возможность его идентификации ставится под сомнение в связи с недостаточным объемом необходимой статистической информации, часть которой, помимо прочего, является конфиденциальной. Говоря о структуре механизма денежной трансмиссии в России, такую особенность необходимо иметь в виду.

Действие кредитного механизма трансмиссии в форме ссудного канала вполне отчетливо обнаруживается на рис. 5. Шок

эффекта достигается на протяжении нескольких месяцев по истечении года с момента производства импульса в систему.

Параллельно расширению кредитной активности банковской системы за счет закачивания дополнительной денежной массы происходит снижение ставки процента по выдаваемым ссудам. На рис. 5 такая закономерность прослеживается, и можно даже заметить ее сходство с тенденцией падения доходности с ростом инвестиционной активности. Это свидетельствует о существенной роли кредита в деятельности предприятий и в их инвестиционной политике.

В то же время не следует смешивать роль ставки процента в действии кредитного канала с механизмом процентного канала как таковым. Процентный канал трансмиссии не характерен для экономики России как минимум по двум причинам: во-первых, денежно-кредитная политика Банка России не основана на регулировании процентной ставки даже в рамках краткосрочного сегмента финансового рынка. Политика российских денежных властей последние несколько лет эндогенизирована внешними

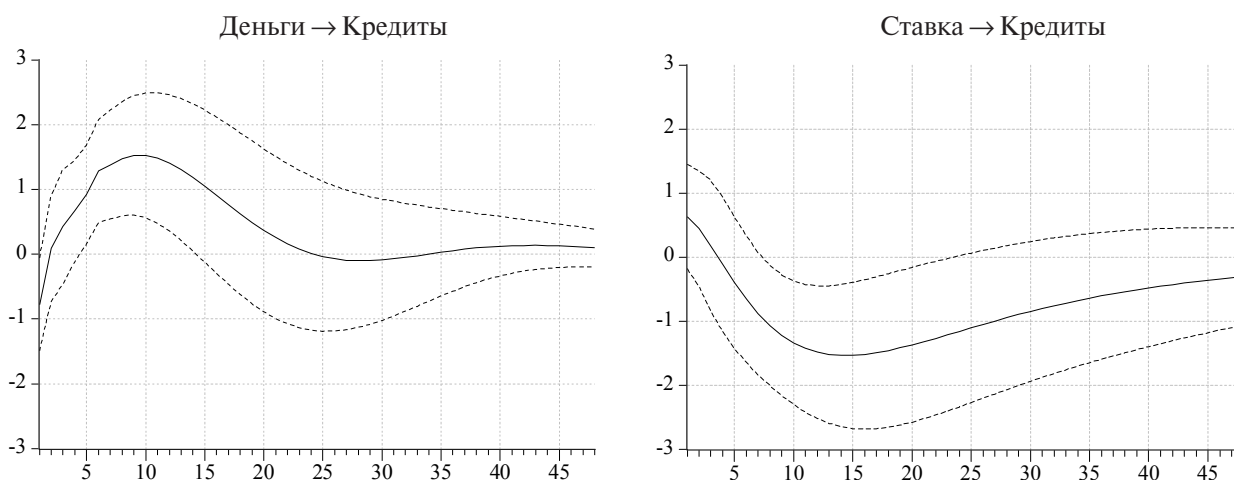


Рис. 5. Реакция объема выданных кредитов на изменения денежной массы и ставки процента (по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)

денежного предложения, создаваемый центральным банком преимущественно посредством валютных интервенций, транслируется в повышение объема выданных кредитов с завершением полного цикла воздействия в течение двух лет. Пик этого шокового эф-

шоками, поэтому процент выступает лишь равновесным параметром денежного рынка. Во-вторых, действие процентного канала в его классическом (кейнсианском) представлении предполагает полное исключение из рассмотрения банковской системы, т.е. фун-

кции передачи финансовых ресурсов от кредиторов к заемщикам выполняют иные финансовые инструменты. Ими могут быть векселя, чеки, облигации или более сложные формы долговых бумаг. Однако выделять или, по меньшей мере, сопоставлять роль подобных инструментов с институтами банковской системы России представляется бессодержательным.

Таким образом, из двух рассмотренных каналов денежной трансмиссии преимущественную роль играет кредитный канал, в котором ставка процента играет роль вторичной переменной. На фоне избыточной ликвидности денежного рынка и в условиях тесной связи многих крупных российских предприятий с банками функционирование кредитного канала представляет собой фактически безальтернативный источник связи денежного сектора с реальным.

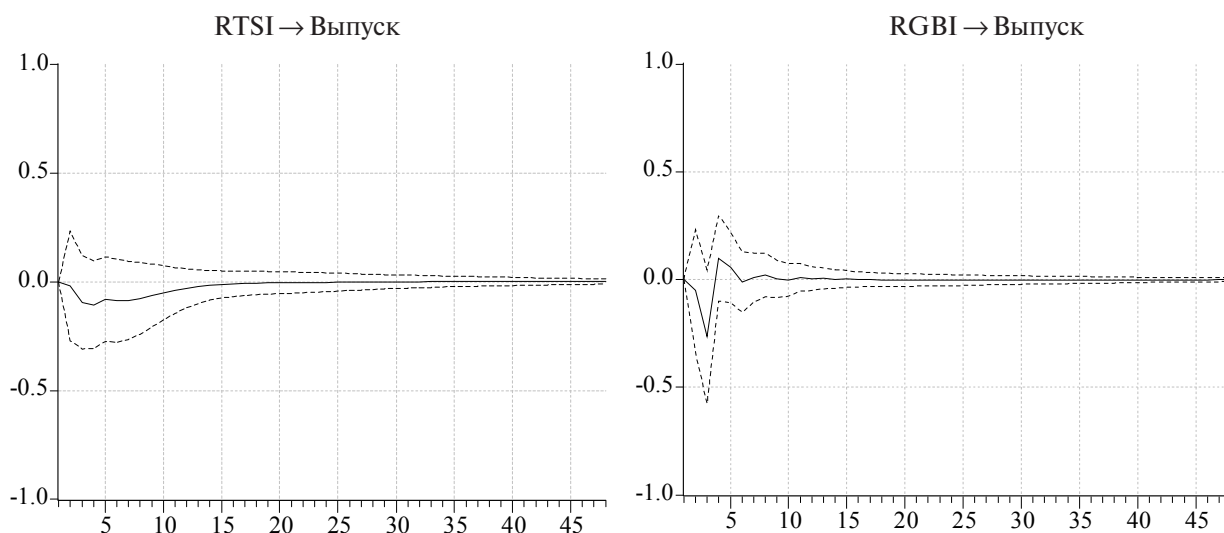
Канал активов денежной трансмиссии.

Данный вывод находит подтверждение при обращении к другим возможным каналам денежной трансмиссии. Речь может идти о канале рынков акций, облигаций и валюты. При выделении канала активов первостепенную роль отводят механизму эмиссионной деятельности предприятий. Теоретической

лигаций) и другие концепции. В любом случае главным источником инвестирования признается внешнее финансирование, осуществляемое на рынке ценных бумаг.

Анализ денежной трансмиссии, проводимой центральным банком посредством выделенных каналов, не позволил считать ни один из них работоспособным (рис. 6). Для канала рынка акций был выбран индекс РТС, как наиболее репрезентативный показатель фондовой активности на протяжении рассмотренного периода времени. Для канала облигаций использовался индекс чистых цен RGBI, рассчитываемый Московской межбанковской валютной биржей с 2003 г. Для продления ряда по индексу RGBI была применена так называемая “техника прогнозирования назад”, причем, наряду с обратными лаговыми многочленами, была построена факторная модель, основанная на параметрах бескупонной кривой доходности⁴.

Принципиально иная ситуация характерна для канала валютного рынка, действие которого основано на последствиях укрепления реального курса рубля. Традиционный показатель реального эффективного курса рубля REER, рассчитываемый регулярно в форме индекса Банком России, не в пол-



**Рис. 6. Реакция реального выпуска на изменения фондовых индексов
(по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)**

базой функционирования данного канала может выступать теория q-Тобина (для акций), теория Фишера - Модильяни (для об-

⁴ См.: Гамбаров Г., Шевчук И., Балабушкин А., Никитин А. Кривая бескупонной доходности на рынке ГКО-ОФЗ // Рынок ценных бумаг. 2006. № 6.

ной мере может быть признан в качестве фактора реального выпуска. Как видно из рис. 7, эластичность индекса реального производства по показателю реального эффективного курса крайне низка, что свидетельствует об отсутствии отрицательных последствий укрепления курса национальной валюты для экономики в целом. При этом за границами анализа остаются отраслевые эффекты, которые, кстати говоря, могут быть предметом исследования и для выше-рассмотренных каналов денежной трансмиссии.

теля эффективного курса включают торговлю сырьевыми товарами. Вместе с тем сырьевые товары, как известно, не выступают предметом конкуренции России ни на внутреннем, ни на внешнем рынках, поэтому построение весов эффективного индекса на такой основе является заведомо неравномерным.

Предлагаемый индекс внешней стоимости валюты предусматривает использование эндогенных весов, оцениваемых на основе кросс-валютной курсовой волатильности. Это позволяет избавиться от необходимос-

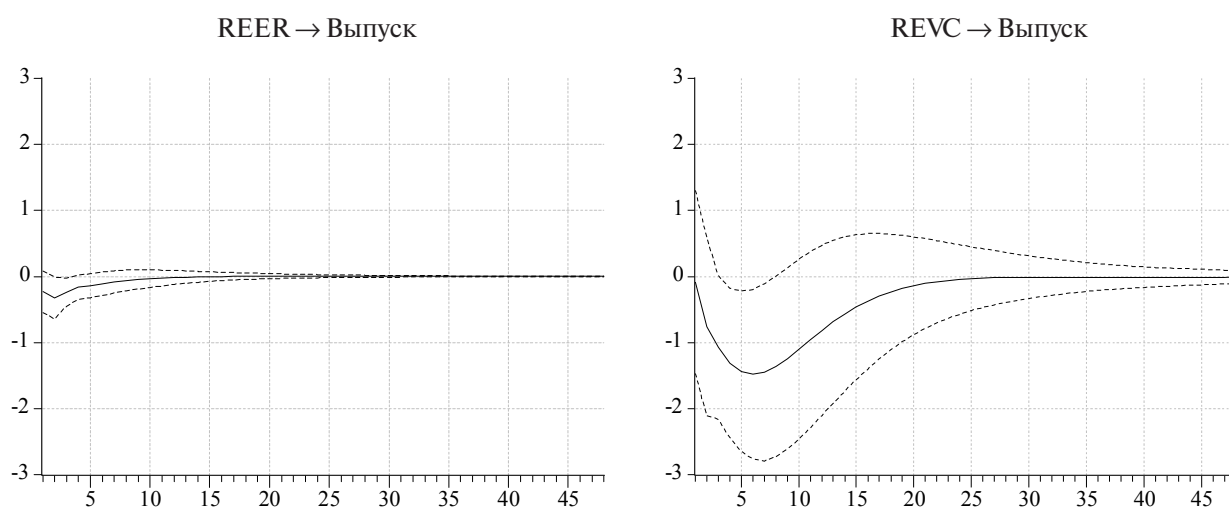


Рис. 7. Реакция реального выпуска на изменения валютных индексов (по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)

В то же время более глубокое изучение функционирования валютного канала денежной трансмиссии даже на макроуровне обнаруживает потенциальную возможность влияния курсовых операций Банка России на реальный сектор. Такое влияние удастся выявить только посредством перехода к новому показателю - внешней стоимости валюты⁵. Преимущество этого показателя с точки зрения выделения валютного канала трансмиссии состоит в том, что он не подвержен искажающему влиянию рассчитываемых на основе структуры внешней торговли весов, которые для российского показателя

учета структуры внешней торговли и делает индекс транзитивным и обратимым.

Однако главное преимущество данного индекса с точки зрения анализа валютного канала денежной трансмиссии состоит в том, что он оценивает не ценовую конкурентоспособность отечественной продукции, а колебания стоимости национальной валюты, которая может находить отражение в динамике реального выпуска посредством различных эффектов, включающих не только товарную конкурентоспособность. Валютный курс - это результирующая многих экономических процессов, которые касаются не только сферы товарной конкуренции, поэтому использование более универсального показателя, такого как внешняя стоимость валюты, дает более значимый результат.

⁵ См.: Корищенко К., Гамбаров Г., Шевчук И. Развитие подходов к построению эффективных валютных курсов для оценки внешней стоимости валюты // Финансы и кредит. 2005. № 30.

Итак, укрепление эффективного курса, рассчитанного в форме внешней стоимости валюты, отрицательно влияет на реальный выпуск (см. рис. 7). Анализ показал, что степень и продолжительность такого влияния отличаются от аналогичных характеристик других канальных переменных (например, ставки процента), что подтверждает валютно ориентированный характер денежно-кредитной политики Банка России. Это свидетельствует также о том, что внешние шоки, оказывающие влияние на внешнюю стоимость валюты, способствуют увеличению волатильности реального выпуска. Таким образом, противостояние чрезмерной волатильности внешней стоимости валюты, осуществляемое Банком России посредством управления бивалютной корзиной, косвенно стабилизирует уровень валового производства.

В то же время возможности Банка России по регулированию реального выпуска ограничены ранее выделенной эндогенностью его политики, поэтому проведенный выше анализ необходимо дополнить анализом номинальных эффектов денежной трансмиссии.

2. Каналы денежной трансмиссии с номинальными эффектами

Традиционное представление о механизме денежной трансмиссии базируется на возможности центрального банка оказывать воздействие на реальные экономические показатели, такие как уровень валового внутреннего производства, безработицы, инвестиционной активности и т.д. Это находит отражение в распределении общего влияния денежных шоков на реальный сектор по самостоятельным направлениям, называемым каналами денежной трансмиссии. В то же время идентификация определенного канала денежной трансмиссии дает возможность говорить о конкретных путях и способах воздействия центрального банка на отдельные реальные переменные, такие как потребление или инвестиции. При необходимости дополнительной задачей централь-

ного банка может стать проведение антициклических мер по минимизации колебаний соответствующей переменной в целях ее краткосрочной стабилизации.

Однако первостепенной задачей центрального банка, которая получила научное обоснование и историческое подтверждение, стало достижение ценовой стабильности посредством таргетирования определенного ценового показателя. Приоритетность этой задачи была осмыслена настолько глубоко, что это послужило становлению в 90-е гг. XX в. нового режима денежно-кредитной политики - инфляционного таргетирования, ставящего задачу борьбы с повышенной инфляцией в ранг цели деятельности центрального банка. По признанию сторонников нового подхода, достижение целевого показателя инфляции, не превышающего 2 - 3%, автоматически сопровождается обеспечением экономической стабильности и устойчивого экономического роста.

Новый подход к целеполаганию денежно-кредитной политики требует пересмотра основных подходов к анализу механизма денежной трансмиссии. Первостепенное значение приобретает не анализ реальных эффектов денежно-кредитной политики для поддержания устойчивого экономического роста, а рассмотрение механизма проникновения денежных шоков в цены потребительских товаров и услуг. Именно ценовые эффекты денежно-кредитной политики должны выступить центром внимания трансмиссионного анализа, при этом внимательного рассмотрения заслуживают не только цены потребительских товаров и услуг, но и цены других благ, в том числе реальных и финансовых активов, значимость которых в последнее время приобретает в мире все большее значение.

Переход к новому типу анализа механизма денежной трансмиссии порождает необходимость не только свидетельствовать о наличии номинальных эффектов денежно-кредитной политики (эти эффекты характеризуют ее полностью в долгосрочном периоде), но и решать задачу проектирования

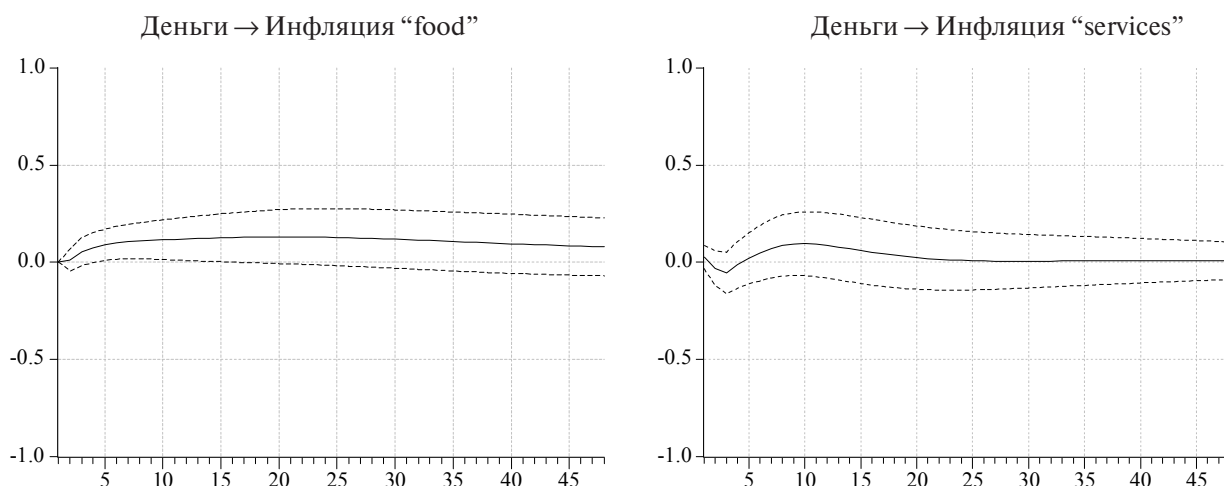


Рис. 8. Реакция агрегатных составляющих потребительской инфляции на изменения денежной массы (по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)

механизма проникновения денежных шоков в цены производимой продукции. В данной связи представляется целесообразным рассмотреть воздействие денежной массы и основных параметров денежно-кредитной политики Банка России (валютные курсы) на цены следующих переменных: потребительские товары в разрезе структуры потребительской корзины, реальные (недвижимость) и финансовые (акции и облигации) активы.

Ядро российской инфляции формируется главным образом ценами непродовольственных товаров по той причине, что их динамика является наименее подверженной внутригодовым (сезонным и административным) колебаниям⁶. Отсутствие избыточных ценовых флуктуаций в рядах цен непродовольственных товаров дает возможность повысить степень воздействия на них со стороны центрального банка. Как показали результаты векторного авторегрессионного и импульсного анализа, уровень контролируемости индексов цен продовольственных товаров и платных услуг населению российскими денежными властями является минимальным.

В то же время возможность воздействия на общий уровень инфляции посредством

⁶ См.: Корищенко К., Гамбаров Г., Шевчук И. Развитие подходов к построению индекса базовой инфляции для оценки внешней стоимости денег // Финансы и кредит. 2006. № 16.

изменения темпов роста денежной массы у Банка России существует. Обеспечивается эта возможность преимущественно за счет реакции инфляционного ядра на изменение объема денежного предложения, которое, хотя и не является полностью управляемым (из-за эндогенности и внешних шоков), находится в определенной связи с действиями российских денежных властей. На основе использованных в предыдущих работах методов LIE и VWI был построен индекс базовой инфляции в форме внешней стоимости денег EVM⁷, представляющий собой общий стохастический тренд ценовых колебаний потребительских товаров. В силу асимметрии в структуре этого показателя, обеспечивающей его тесную связь с ценовыми флуктуациями, происходящими в секторе непродовольственных товаров, значения импульсных функций отклика индекса EVM на шоки денежного предложения оказались существенными и достаточно устойчивыми во времени (рис. 9).

Таким образом, Банк России посредством интервенционной политики, проводимой на валютном рынке, и соответствующей эмиссионной деятельности оказывает влияние, прежде всего, на динамику внешней стоимости денег. Такое заключение

⁷ См.: Корищенко К., Гамбаров Г., Шевчук И. Развитие подходов к построению индекса базовой инфляции для оценки внешней стоимости денег // Финансы и кредит. 2006. № 16.

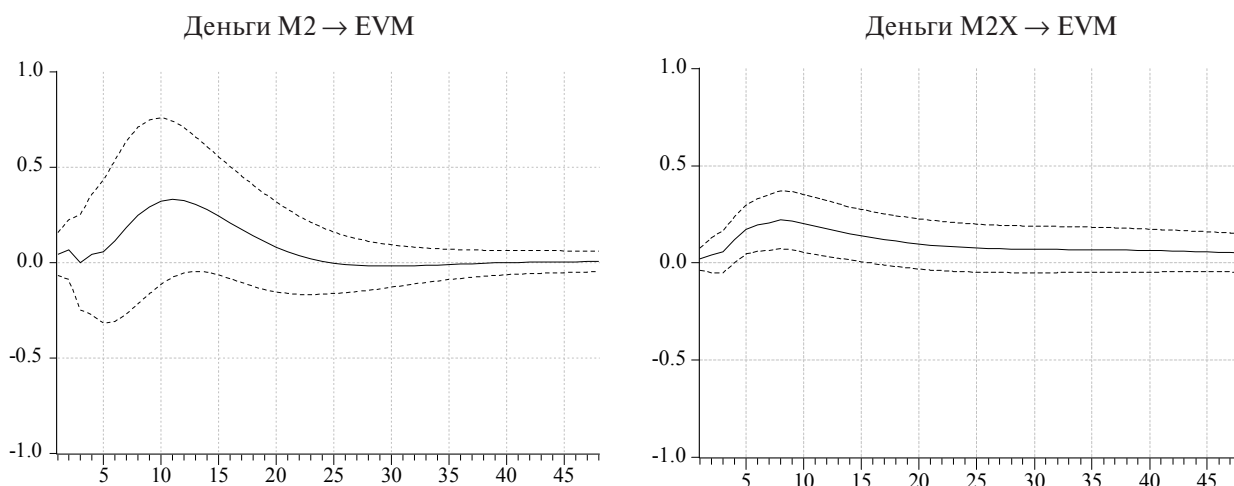


Рис. 9. Реакция внешней стоимости денег на изменения агрегатов денежной массы (по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)

представляется достаточно естественным, если учесть, что внешняя стоимость денег формируется инфляционным ядром, т.е. общей компонентой совокупной ценовой динамики.

Анализ реакции агрегатных составляющих потребительской инфляции на шоки денежного предложения выявил еще одну дополнительную цепочку взаимодействия ценовых параметров потребительского рынка. Компоненты потребительской инфляции, вес которых в индексе внешней стоимости денег относительно невелик, имеют импульсные отклики на шоки внешней стоимости. Наблюдается краткосрочное воздействие индекса EVM на индекс продо-

вольственной инфляции и долгосрочное воздействие EVM на индекс инфляции платных услуг населению (см. рис. 10). Подобный процесс может быть объяснен ролью и политикой производителей продукции соответствующих секторов.

В секторе продовольственных товаров значимый вклад в динамику инфляции вносят цены на плодоовощную продукцию и ряд товаров с выраженной сезонной ценовой компонентой. Ввиду наблюдающегося воздействия данных колебаний на общую составляющую потребительской инфляции создается эффект обратной связи (feedback effect), при котором дальнейшие изменения в ценах продовольственных товаров формируются

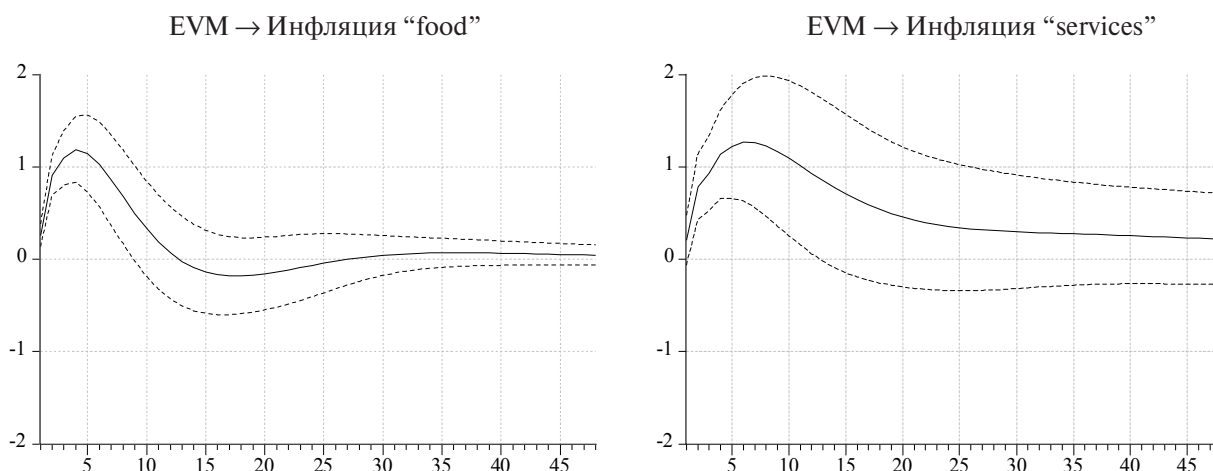


Рис. 10. Реакция агрегатных составляющих потребительской инфляции на изменения внешней стоимости денег (по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)

под воздействием ранее произошедших шоков внешней стоимости денег.

В секторе платных услуг населению ситуация выглядит еще более прозрачной. Производители монопольных сегментов этого потребительского сектора в целях компенсации инфляционных потерь, обусловленных динамикой общего уровня цен (внешней стоимости денег), транслируют и в некоторой степени усиливают инфляционное давление посредством соответствующей тарификации предоставляемых услуг. В этом отношении изменение цен и тарифов на платные услуги населению можно признать наиболее чувствительной к показателю EVM частью общего показателя потребительской инфляции.

Проведенные расчеты по оценке номинальных эффектов денежной трансмиссии вне потребительского сектора выявили достаточно высокую степень восприимчивости отдельных сегментов финансового рынка России к денежным шокам. В соответствии с полученными результатами шок денежного предложения порождает краткосрочный всплеск на рынке акций, что подтверждается динамикой индекса фондовой биржи РТС. Вместе с тем аналогичного эффекта на рынке облигаций выявить не удалось. Индекс чистых цен государственных облигаций России RGBI крайне нечувствителен к шокам денежной массы и, в целом, в краткосрочном периоде определяется иными экономическими факторами. В то же время были обнаружены достаточно тесные зависимости шоковых изменений индекса рынка акций RTSI от индекса рынка облигаций RGBI и от индекса сырьевых цен CRB, однако ввиду содержательной направленности данной работы подобные взаимосвязи подробно не изучались.

Среди важнейших каналов денежной трансмиссии с номинальными эффектами, которые были обнаружены в настоящей работе, оказались рынки производственной продукции (производственное оборудование) и недвижимости. Для описания ценовых эффектов денежных шоков, воздействующих на данные секторы экономики, рас-

сматривались индексы цен производителей PPI и цен на недвижимость вторичного рынка REI.

Оба сектора представляют собой рынки преимущественно капитальных (многолетних) благ, входящих в национальное богатство страны и теоретически выступают в роли “запасов” при рассмотрении срочных характеристик производимой продукции. Они в основной своей массе не потребляются в текущем периоде, а потому невоспроизводимы в рамках продовольственного производственного цикла. В этой связи можно предполагать, что инфляция цен таких активов носит затяжной характер, поскольку в рамках стандартного инфляционного окна (периода расчета инфляции) не происходит полного воспроизводства данных активов.

Реакция цен капитальных активов (оборудования и недвижимости) реального сектора экономики на шоки денежного предложения существует, но различается по глубине и скорости проявления. Импульсные отклики индекса цен производителей возникают с запозданием, срок которого составляет около шести месяцев. Далее пиковая степень реакции достигается по истечении года с момента реализации денежного шока, и по завершении трехлетнего периода он полностью транслируется в цены.

Ситуация на вторичном рынке недвижимости выглядит несколько иначе. Реакция цен на недвижимость на шоки денежной массы наблюдается гораздо раньше, и она больше по величине. Происходит это по причине более спекулятивного характера самого рынка и работы на нем многочисленных инвесторов, “раскручивающих” цены с более высокой скоростью. Полное завершение инфляционного всплеска наступает также чуть раньше - через два года после шокового изменения объемов денежного предложения.

Таким образом, как следует из проведенного анализа, картина номинальных эффектов денежной трансмиссии выглядит гораздо разнообразнее их реального воздействия. С позиции необходимости перехода Банка России к режиму инфляционного таргети-

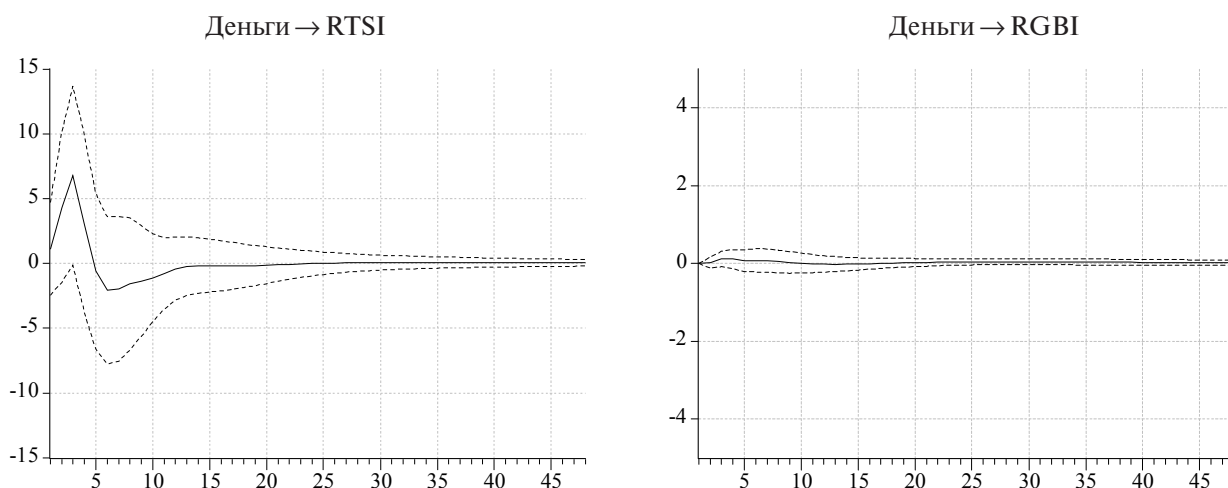


Рис. 11. Реакция индексов цен финансовых активов на изменения денежной массы (по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)

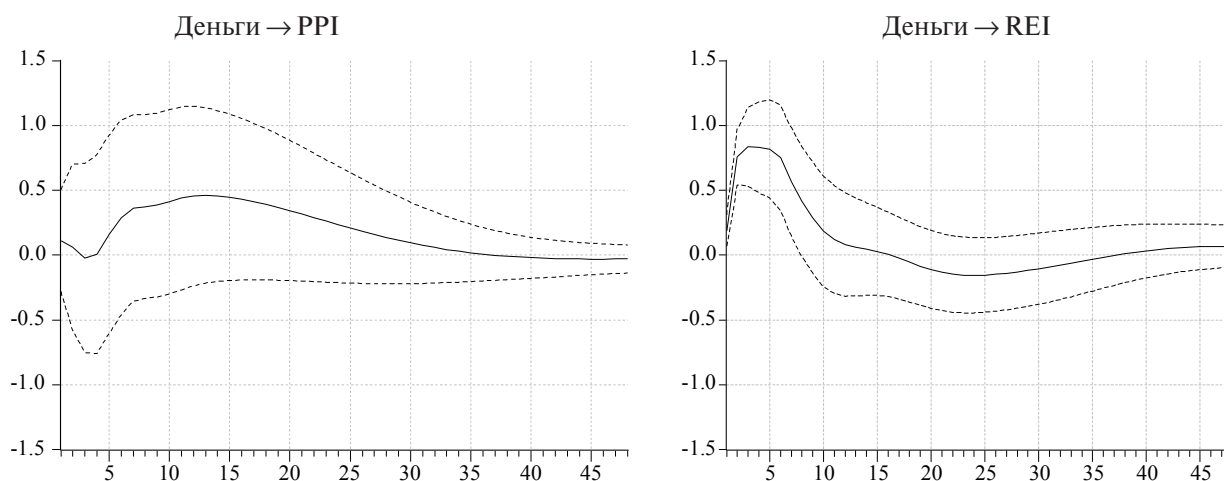


Рис. 12. Реакция индексов цен производственных товаров и недвижимости на изменения денежной массы (по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)

рования такое заключение представляет большое значение, поскольку от номинальных эффектов денежной политики зависят возможности достижения цели по инфляции. При этом распространение денежных импульсов на сектора не только потребительского, но и других рынков ставит вопрос о необходимости разработки и мониторин-

га более широкого показателя инфляции - индекса инфляции активов. Последнее подтверждается также результатами исследований Банка международных расчетов и Международного валютного фонда, неоднократно указывающих на особенности инфляционных последствий избыточной ликвидности.

Приоритетные направления государственного воздействия на процессы социально-экономического развития Республики Дагестан

Л.Ш. Батажева

Чеченский государственный университет

Становление России как государства федеративного типа, утверждение и реализация региональной концепции реформирования экономики страны предполагают формирование принципиально новой политики бюджетного федерализма. Главной задачей этой политики является достижение оптимального соотношения в распределении финансовых средств между звеньями бюджетной системы страны с целью наиболее полного финансирования закрепленных за ними расходов на основе равноправия территориальных образований в бюджетной сфере. На наш взгляд, совершенствование ныне действующего финансово-бюджетного устройства РФ, лежащего в основе формирования качественно новой системы государственного регулирования социально-экономического развития регионов страны, должно осуществляться в следующих направлениях:

1) разработка и отладка новых технологий бюджетного федерализма со стороны

2) деятельность органов власти субъектов Федерации по практической реализации решений Федерального центра, адаптации их к реальной хозяйственной ситуации на местах, а также проявление собственной бюджетной инициативы местных хозяйственных и финансовых органов, направленной на укрепление территориальных бюджетов, отработка слаженной схемы взаимодействия всех звеньев бюджетной системы РФ.

Как свидетельствуют результаты экспертных оценок, на долю субъектов РФ ныне приходится примерно 50% бюджетных ресурсов нашей страны (в конце 1980-х гг. - около 40%) и почти 60% налоговых поступлений бюджетов всех уровней. В Республике Дагестан (далее - РД) эти показатели составили, соответственно, 70 и 20% (см. табл. 1).

Анализ хода муниципальной реформы в регионах показывает, что излишняя децентрализация бюджетной системы РФ приводит к снижению эффективности государственной власти и к потере степени управляемос-

**Таблица 1. Доля бюджета Республики Дагестан
в доходах консолидированного бюджета за 1998-2004 гг., %***

Показатели	Утвержденный бюджет (Закон РД)							Исполнение за год (год. отчет)						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Доходы, всего	71	77	87	63	76	90	89	86	88	86	42	79	74	75
В том числе:														
налоговые поступления	3	21	20	20	33	44	48	11	4	15	25	20	20	21
налог на прибыль	-	-	17	12	30	61	69	-	-	17	51	57	70	71
подоходный налог населения	-	-	-	-	-	50	50	-	-	-	-	-	50	50
НДС	-	-	13	18	21	30	41	-	-	12	35	36	38	39
акцизы	-	-	-	-	61	50	70	-	-	-	-	46	40	43

* Составлено на базе отчетности Министерства финансов РД.

центральных органов власти, оказывающих воздействие на бюджетную систему страны в целом и каждого региона в частности;

ти национальной хозяйственной системы страны. Следовательно, эти процессы бюджетной системы должны иметь экономичес-

кие и политические пределы, выход за которые означает не что иное, как демонтаж системы государственного регулирования социально-экономического развития в стране. Из этого вытекает, что экономическая суть бюджетного федерализма состоит в организации эффективного взаимодействия двух равноправных сторон - Центра и субъектов Федерации - в финансировании возложенных на них функций, а не в великовозможном увеличении доли регионов в бюджетных доходах.

Тем не менее осуществленные в последнее время изменения в методе расчетов трансфертов регионам РФ из ФФПР способствуют развитию деятельности органов власти субъектов Федерации по практической реализации решений Федерального центра, адаптации их к реальной хозяйственной ситуации на местах, а также проявлению бюджетной инициативы местных финансовых органов.

Как свидетельствует наш анализ, на уровне межрегиональных отношений идет процесс развития принципов бюджетного федерализма на базе перехода от индивидуально-согласования объемов финансовой поддержки субъектов Федерации к единым универсальным правилам распределения финансовой помощи регионам (трансфертов из ФФПР) с использованием системы специальных критериев. В ряде субъектов РФ делаются попытки довести расчет трансфертов регионам до уровня входящих в их состав муниципальных образований. Считаем необходимым отметить, что делать этого не следует.

Индивидуализация процессов финансовой поддержки муниципальных образований из регионального бюджета РД объясняется резкими различиями в уровне социально-экономического развития отдельных муниципальных образований, входящих в состав РД, в природно-климатических этнических, исторических и других условиях жизнедеятельности населения этих муниципальных образований.

Все различия как раз и требуют использования не единого универсального, а индивидуального подхода к созданию системы финансовой поддержки бюджетов отдельных муниципальных образований РД, с использованием всех возможных форм этой поддержки, имеющих ныне место в рамках функционирующей в РФ системы бюджетного федерализма.

Проблема эффективности выравнивания уровня развития территорий особенно актуальна в условиях Дагестана, где наряду с социально-экономическими условиями следует также учитывать и национальный фактор, являющийся необходимым условием гармонизации межнациональных отношений. В связи с этим большое значение, на наш взгляд, имеет разработка новых подходов к формированию регионального фонда финансовой поддержки местных органов самоуправления.

В условиях сильной зависимости депрессивных регионов от централизованных источников финансовых ресурсов можно предположить, что наиболее приемлемым показателем для определения размера регионального фонда финансовой поддержки субъектов республики является общий размер трансфертов, поступающих из федерального бюджета. Однако зависимость от одного источника дохода не гарантирует его финансирование на сто процентов. Эта проблема встает особенно остро в условиях крайней финансовой нестабильности и непредсказуемости экономико-политической жизни нашей страны.

В данной связи, на наш взгляд, представляется весьма целесообразным расширение и укрепление базы образования регионального фонда поддержки муниципальных образований за счет привлечения к его формированию всех региональных налогов и доходов, включая федеральные налоги, остающиеся в распоряжении бюджета региона при сохранении за федеральными трансфертами роли основного источника пополнения фонда. В соответствии с этим резонно

было бы разделить региональный фонд финансовой поддержки депрессивных районов и городов на две неравные части, из которых большая формировалась бы за счет дотаций и субвенций из федерального бюджета, а в другой аккумулировались бы поступления от налогов и доходов самих субъектов региона.

Как указывалось ранее, для ряда субъектов Дагестана характерны значительные контрасты в структуре производства и населения, размещения производственных мощностей и состояния экономики, что не может не сказываться на показателях их среднего душевого бюджетного дохода.

В то же время для выравнивания величины бюджетных расходов на душу населения и уровня социально-экономического развития различных территорий региона подобная практика передачи налогов и доходов от “богатых” к “бедным” бесперспективна, поскольку все субъекты региона достаточно “бедны” по этой части и остро нуждаются в финансовой помощи для покрытия недостающей суммы расходов бюджета.

Следовательно, решение важнейшей проблемы выравнивания социально-экономического развития различных районов и городов такого неблагоприятного в финансово-экономическом плане региона, как Дагестан, возможно только с помощью дотаций и субсидий из федерального бюджета, предварительно аккумулированных в соответствующей части регионального фонда финансовой поддержки муниципальных образований.

В составе бюджетов муниципальных образований также следует выделить финансовые фонды двух видов, рассчитанные применительно к каждому муниципальному образованию:

- фонд текущего содержания, формирующийся в составе бюджета текущего содержания этого муниципального образования как его составная часть;
- фонд инвестиционной поддержки, входящий в состав бюджета (фонда) разви-

тия муниципального образования также как его составная часть.

Фонд текущего содержания (текущих расходов) призван обеспечить выравнивание уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований до нормативов минимальной бюджетной обеспеченности. Средства этого фонда будут формироваться как за счет поступлений от территориальных доходов, так и за счет трансфертов из региональной доли (суммы) трансфертов в конкретный регион из ФФПР. В свою очередь фонд инвестиционной поддержки как часть фонда (бюджета) развития муниципальных образований призван стимулировать развитие объектов социальной сферы, расположенных на территории данного муниципального образования. Он также должен формироваться в большей мере за счет трансфертов из ФФПР.

Подобный подход в формировании и распределении указанного фонда субъектов территории способствует усилению контроля за целесообразностью и эффективностью его использования, делает схему распределения бюджетных расходов в регионе более прозрачной и конкретизированной в части целевого использования средств.

Расширение базы формирования регионального фонда финансовой поддержки регионов означает сосредоточение дополнительных финансовых ресурсов на уровне региона, что жизненно необходимо в условиях жесткой финансовой политики, поскольку позволяет обеспечить граждан каждого города или района республики одинаковыми жизненными условиями и возможностями развития.

Совершенствование системы государственного регулирования социально-экономического развития РД на региональном и местном уровнях сводится к проблемам сбалансированности объемной и структурной составляющих доходной и расходной частей регионального и местных бюджетов и к вопросам регулирования всех форм межбюджетных отношений между ними.

Таблица 2. Показатели исполнения консолидированного бюджета РД за 1998-2004 гг., %*

Показатели	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
I. Объем бюджета по доходам	100	100	100	100	100	100	100
II. Источники покрытия							
1. Собственные налоги и сборы	9,4	8,3	17	13,1	21,3	44,3	43,9
2. Финансирование из федерального бюджета	90,6	91,7	83	86,9	78,7	55,7	56,1
III. Объем бюджета по расходам	100	100	100	100	100	100	100
IV. Текущий бюджет	90,1	90,1	92,1	97,2	95,8	93,9	94,7
V. Бюджет развития	9,9	9,9	7,9	2,8	4,2	6,1	5,3

* Составлено по данным Министерства финансов РД.

Поскольку Республика Дагестан является остро нуждающимся в финансовых ресурсах постоянно дотируемым регионом России (достаточно сказать, что обеспеченность собственными бюджетными ресурсами в РД составляет примерно 44% общей потребности региона) (табл. 2), постольку при разработке мер, связанных с обеспечением финансовой самостоятельности и бездефицитности регионального бюджета и бюджетов входящих в состав республики муниципальных образований, на наш взгляд, нужно учитывать следующее:

1) необходимость достаточно длительного периода поэтапного достижения целей и задач выхода на самостоятельный уровень обеспеченности финансовыми ресурсами;

2) максимально возможное использование трансфертов ФФПР сугубо целевого, адресного назначения;

3) жесткий контроль со стороны федеральных и региональных, а также местных органов государственной власти над процессами формирования и расходования средств консолидированного бюджета РД, средств местных бюджетов и внебюджетных фондов социального значения;

4) создание организационно-правовых и экономических условий для максимально возможного и быстрого укрепления доходной базы регионального и местных бюджетов за счет собственных источников финансирования;

5) всемерную рационализацию использования имеющихся финансовых ресурсов региона и действующих на его территории юридических лиц (предприятий, учреждений и организаций);

б) использование для нужд укрепления доходной базы регионального и местных бюджетов временно свободных бюджетных средств населения.

С нашей точки зрения, наиболее сложной проблемой расширения и углубления практики финансовой поддержки бюджетов муниципальных образований, входящих в состав РД, за счет регионального и федерального бюджетов является проблема выявления реальных потребностей местных бюджетов. Она в РД (как, впрочем, и в других субъектах Федерации) складывается из следующих элементов, в конечном счете определяющих размер и структуру расходов:

- жилищно-коммунальное хозяйство;
- начальное и среднее образование;
- дошкольное образование;
- здравоохранение;
- социальное обеспечение;
- культура и искусство;
- общественный транспорт;
- правоохранительная деятельность;
- дополнительные виды расходов социального назначения (расходы на содержание муниципального жилья и объектов социально-культурной сферы, не обеспеченные источниками финансирования; расходы на содержание финансовых органов, новой сети учреждений социальной защиты населения и работников социальной защиты населения по пересчету пенсий и социальных пособий, дотации и расходы на электроэнергию, оплата новых льгот инвалидам, пособий на детей и т.д.).

Естественно, что выделение денежных средств (субвенций) из ФФПР и доведение их целевым образом до уровня отдельных

муниципальных образований, входящих в состав РД, предполагает заключение соответствующих договоров между различными бюджетными уровнями при передаче им бюджетных полномочий. Дотации из фонда бюджета текущего содержания должны определяться необходимостью покрытия разницы между минимально необходимыми расходами и доходами с субвенциями. При этом в основу расчетов должна быть положена система государственных минимальных социальных стандартов, минимальных социальных и финансовых норм. Этим достигается обеспечение гарантируемых Конституцией РФ и Конституцией РД минимальных уровней потребления социальных благ и услуг каждым гражданином РФ независимо от места его проживания, на любой территории РД, входящих в ее состав муниципальных образований.

При расчете нормативов государственных минимальных стандартов учитываются следующие параметры и условия:

- сеть и штаты отраслей бюджетной сферы;
- действующие условия оплаты труда, средней заработной платы;
- численность обслуживаемого контингента;
- проведение структурных преобразований, эффективность мероприятий по оптимизации бюджетных ресурсов;
- строго целевое использование дотаций, субвенций, бюджетных средств, выделенных в рамках целевых программ и в разовом порядке по отдельным федеральным решениям;
- привлечение внебюджетных источников финансирования;
- состояние внебюджетных счетов бюджетных организаций.

Учитывая резкие различия в природно-климатических условиях, социально-демографической, национальной и другой структуре РД, различия в условиях социально-экономического развития отдельных муниципальных образований, входящих в состав республики, при расчетах расходов консолидированного бюджета и бюджетов

райгособразований следует, по мнению специалистов (с чем мы согласны), свести к государственному минимальному социальному стандарту коэффициент возможного финансового положения и коэффициент районной специфики. Для расчетов величины расходов бюджетов муниципальных образований в этом случае следует применять показатель постоянной численности населения территории, а параметры коэффициента социальных расходов бюджетных отраслей определять по прогнозным показателям сети соответствующей отраслевой структуры местной исполнительной власти. На основе государственных минимальных социальных стандартов рассчитываются минимальные необходимые расходы, как плановые расходы бюджетов, и определяется соответствующий объем доходов.

Следует заметить, что в условиях пересмотра баланса взаимоотношений региональных и местных ветвей исполнительной власти, в рамках реформирования системы местного самоуправления в нашей стране трансфертный принцип регулирования взаимоотношений между региональными и местными бюджетами пока сохраняет свою силу. Анализ показывает, что основную часть расходов на содержание и развитие социальной сферы и хозяйства РД и ее муниципальных образований несет региональный бюджет и лишь малую часть - бюджеты муниципальных образований. Это свидетельствует не только о характере распределения функций управления между региональной и муниципальной ветвями власти в РД, но и о слабости доходной базы местных бюджетов, а также о невозможности передачи на балансы муниципальных образований подразделений социальной сферы, ранее находившихся на балансах предприятий и организаций республиканского (РФ) и регионального (РД) подчинения. Сложившаяся в РД и ее муниципальных образованиях ситуация свидетельствует также о необходимости при формировании системы государственного регулирования социаль-

но-экономического развития РД и ее территорий предусматривать решение вопросов коммерциализации деятельности тех подразделений социальной сферы региона, которые обеспечивают получение населением региона социальных благ и услуг за пределами нормативов и социальных стандартов, гарантируемых Конституцией РД, и одновременно вызывает необходимость поиска финансовых источников для покрытия де-

фицита средств на социальные нужды населения региона РД в пределах нормативов.

Таким образом, совершенствование доходной базы бюджетов всех уровней выступает важной составной частью проблемы совершенствования экономической составляющей системы государственного регулирования социально-экономического развития Республики Дагестан и входящих в ее состав муниципальных образований.

Внешнеэкономические связи России и Индии

М.В. Сибилёв

Место России во внешнеэкономических связях Индии

Развитию торгово-экономических связей между Россией и Индией способствует благоприятное состояние межгосударственных отношений, основанных на принципах стратегического партнерства. Объективной базой сотрудничества является взаимодополняемость экономик и обоюдная заинтересованность в развитии военно-технического и научно-технического сотрудничества. Стороны стремятся расширять экономическое и научно-техническое сотрудничество, в том числе в сооружении ряда важных хозяйственных объектов, наращивать торговый обмен (российские поставки в Индию металлов, удобрений, бумаги, машин и оборудования и индийские поставки в Россию чая, кофе, овощей и фруктов, медикаментов, текстильных изделий и пр.).

В 1950 - 1980-е гг. торгово-экономические отношения Индии с СССР развивались успешно, и в 1990 г. товарооборот достиг 5,5 млрд. долл. (доля РСФСР составляла около 3,5%). Индийский импорт из СССР был представлен в большей степени сырьевыми товарами и энергоносителями (более 65%): нефть и нефтепродукты, удобрения, цветные металлы и т.д., хотя машины и оборудование также занимали достаточно большую долю в структуре импорта Индии - до 30%. Экспорт Индии в СССР удовлетворял значительную часть внутренних потребностей в ряде важнейших продовольственных товаров и промышленного сырья. В больших количествах поставлялись также хлопчатобумажные ткани, медикаменты и лекарственное сырье, касторовое масло, швейные изделия и трикотаж, отдельные виды оборудования, машин и электронной техники.

Доля Российской Федерации уменьшилась в экономическом и торговом балансе

Индии, в начале 1990-х гг. товарооборот РФ с Индией заметно сократился: в 1991 г. - до 3,5 млрд. долл., в 1993 г. - до 1,1 млрд. долл. С 1995 г. сальдо торгового баланса Индии с Россией было отрицательным (кроме 1998 г.). Товарооборот Индии с Россией стабилизировался на уровне 1,7%, в том числе в индийском экспорте - 0,8% и импорте - около 1,1%¹.

После существенного снижения в 1992-1994 гг. товарооборот начал возрастать и, несмотря на спад в 1996 г. и 1998 г., продолжал в дальнейшем увеличиваться². По данным ГТК, наибольший объем отмечался в 2003 г. - 3,3 млрд. долл., но стороны поставили перед собой задачу увеличить товарооборот до 5 млрд. долл. к 2005 г.

Место Индии во внешней торговле России

Индия являлась одним из важных партнеров бывшего СССР. Индийская сторона удовлетворяла его потребности в импорте чая на 70%, кофе - на 60%, джутовых изделий - более чем на 90%, медикаментов на 30%³. При содействии республик бывшего СССР в Индии было построено более 70 различных промышленных объектов в базовых отраслях черной и цветной металлургии, тяжелом машиностроении, энергетике, нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности.

На современном этапе одной из острых проблем торгово-экономических отношений России с Индией остается узость товарной номенклатуры взаимной торговли. Более 60% российского экспорта в Индию по-

¹ Сообщение ИТАР-ТАСС. - <http://www.itartass.ru>, 11.11.2003.

² Mohanty A. Indo-Russian relations: from Yeltsin to Putin. М., 2001.

³ Колесов В.П. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. М., 2001. С. 358.

прежнему базируется на поставках четырех видов товаров: черных и цветных металлов, газетной бумаги и удобрений. Половину российского импорта из Индии составляют чай, рис, кофе, табак, специи, орехи кешью, медикаменты и небольшое количество текстильных изделий.

Помимо торговли, продолжается экономическое сотрудничество в области реконструкции и модернизации отдельных объектов на металлургических заводах в Бхилаи, Бокаро, Визакхапатнаме, Дургапуле и Роуркеле, на электростанциях “Бхакра” и “Нейвели”.

Инициированы новые формы сотрудничества. К началу 1999 г. в России зарегистрировано около 250 совместных предприятий с участием индийских фирм и объемом капиталовложений приблизительно 20 млн. долл., которые занимаются преимущественно краткосрочными торговыми операциями с гарантированно быстрым возвратом капитала.

Активности индийских фирм по созданию совместных предприятий производственного профиля пока не наблюдается. Видимо, это объясняется, в частности, тем обстоятельством, что довольно значительное количество индийских предприятий все

В 1997 г. была достигнута договоренность о том, что, наряду с традиционными формами взаимодействия, между Россией и Индией будут активно развиваться направления сотрудничества, основанные на использовании имеющихся в России высоких технологий (атомная энергетика, биотехнология, информационные технологии, космическая связь и т.д.). В частности, осуществляется сооружение атомной электростанции в Куданкуламе, а также готовится соглашение о сотрудничестве в сооружении крупнейшей гидроэлектростанции в Тери⁴.

Динамику развития торговых связей России с Индией показывают данные табл. 1.

Структура российского экспорта в Индию

В российском экспорте в Индию доля четырех товарных групп - черных и цветных металлов, минеральных удобрений, газетной бумаги, а также машин и оборудования - составляет более 2/3 всех поставок. На машины и оборудование в целом приходится 9-12%.

Потребность Индии в торговле с Россией некоторыми товарами ощутима. Доля российских поставок в индийском импорте

Таблица 1. Торговля России с Индией, млн. долл. США*

	Годы									
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Оборот	1106,6	965,9	1611,9	1395,9	1718,9	1252,5	1854,5	1631,3	1663,3	2129,5
Экспорт	474,0	379,0	997,8	793,6	917,7	584,6	1177,3	1078,7	1120,7	1617,9
Импорт	632,6	586,9	614,1	602,3	801,2	667,9	677,9	552,7	542,6	511,5

* Моханти А. Индийско-российские торгово-экономические связи: проблемы и перспективы // Россия - Индия стратегические партнеры / Под ред. А. Моханти; Междунар. центр социо-политических исследований. М., 2002. С. 169.

еще относит Россию к странам с повышенной степенью риска при осуществлении внешнеэкономических сделок. Похоже, что этим критерием руководствуется и индийская государственная корпорация гарантирования экспортных кредитов, осуществляющая защиту местных экспортеров от политических и коммерческих рисков. Лишь в последние годы были сделаны первые реальные шаги к созданию совместных предприятий в фармацевтической отрасли.

минеральных удобрений составляет около 20%, газетной бумаги - 20%, синтетического каучука - 15%, цветных металлов - 11%. До 48,5 млн. долл. возросли поставки топлива (уголь, нефтепродукты и др.). Учитывая, что до 70% в структуре российского экспорта занимают сырьевые товары, минеральные удобрения, металлургическая продукция, т.е. позиции, по которым правитель-

⁴ Сообщение ИТАР-ТАСС. - <http://www.itartass.ru/>, 11.11.2003.

ством Индии применяются антидемпинговые и ограничительные меры, и их доля в совокупном индийском импорте относительно невысока по сравнению с импортом машин и оборудования, увеличение объемов экспорта машинотехнической продукции является основным фактором при решении задачи увеличения объемов российского экспорта⁵.

Удельный вес российских товаров в импорте Индии последние годы сохраняется на уровне 1,3%. Российский экспорт в Индию в январе - мае 2003 г. возрос по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 21,9%, с 211 до 257,3 млн. долл.⁶ Среди основных товарных позиций РФ заметно увеличились поставки электротехнических товаров, печатных изданий, химикатов, черных, цветных и драгоценных металлов. Экспорт удобрений в 2001 г. по сравнению с 2000 г. увеличился почти на 51%, тогда как российский экспорт стали и чугуна в Индию уменьшился наполовину⁷. Почти на 4 % уменьшилась доля одного из главных

товаров индийского импорта из России - цветных металлов. Экспорт основных российских товаров в Индию в 2000-2002 гг. представлен в табл. 2.

Развитие российского экспорта в Индию может быть достигнуто прежде всего за счет расширения объемов и товарной номенклатуры продукции машиностроения и высоких технологий, дальнейшее увеличение экспорта может произойти также в случае осуществления перспективных проектов технического сотрудничества в области инфраструктуры. Ожидается, что в 2004 г. объем российского экспорта в Индию составит примерно 640 млн. долл.

Планы увеличения российского экспорта можно реализовать в случае осуществления проектов сотрудничества, которые в основном определены. Это сооружение энергообъектов, модернизация и реконструкция ряда электростанций, сотрудничество в области сооружения на территории Индии линий электропередач переменного тока, строительство новых и реконструкция

Таблица 2. Экспорт основных российских товаров в Индию, млн. долл. США*

	2000-2001 гг.	2001-2002 гг.	Рост, %
Синтетические материалы и обраб. резина	16,73	30,72	83,62
Целлюлоза и бумажные отходы	1,08	2,38	119,82
Удобрения	86,17	134,17	55,71
Хлопок сырец и отходы	9,44	0,8	-91,53
Мет. руды и металлолом	7,3	10,4	42,4
Химикаты (орг. и неорг.)	16	12,8	-20
Медикаменты	5,01	5,07	1,33
Газетная бумага	63,93	63,32	-0,96
Железо и сталь	101,1	51,29	-49,3
Золото и серебро	-	15,4	
Машинное оборудование (не включая электрическое и электронное)	16,76	17,53	4,5
Транспортное оборудование	30,23	6,30	-79,17
Проектное оборудование	4,44	3,09	-31,6

* Моханти А. Индийско-российские торгово-экономические связи: проблемы и перспективы. С. 175.

⁵ См.: Моханти А. Индийско-российские торгово-экономические связи: проблемы и перспективы. С. 174.

⁶ Сообщение ИТАР-ТАСС, <http://www.itartass.ru>, 11.11.2003.

⁷ Mohanty A. Indo-Russian relations: from Yeltsin to Putin. М., 2001. С. 101.

старых автомобильных дорог, участие в возведении объектов трубопроводного транспорта, содействие в модернизации крупных угольных предприятий и внедрение передовых технологий. Также интерес представляет оказание технического содействия в про-

ведении модернизации и капитального ремонта на предприятиях государственных сталелитейных корпораций "SAIL" и "RINL", поставка в страну стратегической электроники, создание совместных производств электронных компонентов и материалов, поставка в Индию электронных материалов - монокристаллического кремния, арсенида галлия, сотрудничество в области телекоммуникационных технологий, где перспективен, в частности, проект по предоставлению телекоммуникационных и интернет-услуг с использованием спутниковых систем связи⁸. Более перспективным могли бы стать масштабные поставки углеводородного сырья и топлива, нефти, нефтепродуктов, угля, газа, металлургического кокса.

Структура российского импорта из Индии

Индийский экспорт в Россию почти на 80% состоит из трех категорий товаров (сельскохозяйственной продукции, текстильных изделий и медикаментов). Велика доля чая, риса, кофе, табака, специй, которые составляют 40 % индийского экспорта в Россию. Однако следует отметить, что доля чая, который всегда являлся одним из главных товаров индийского экспорта, постоянно падает. Причина кроется в том, что долгое время для индийской чайной продукции на российском рынке не существовало серьезной конкуренции, из-за этого качество поставляемого из Индии чая постепенно ухудшалось. Сегодня на российском рынке присутствуют сорта чая из других стран, в частности из Шри-Ланки. Стоимость экспорта чая упала с 162 млн. долл. до 84 млн. долл. США в 2002 г. Единственный индийский товар, чей экспорт в Россию растет, - это кофе. Стоимость данной продукции с 1999 г. выросла с 57 до 67 млн. долл. в 2002 г.⁹

Индийские лекарства являются еще одним важным товаром экспорта из Индии в

⁸ Сообщение ИТАР-ТАСС. - <http://www.itartass.ru/> от 11.11.2003.

⁹ Моханти А. Индийско-российские торгово-экономические связи: проблемы и перспективы. С. 172.

Россию. Однако экспорт медикаментов постоянно падает. Стоимость индийского экспорта лекарств сократилась с 122 млн. долл. в 1999 г. до 100 млн. долл. в 2002 г. Фактически медикаменты представляли одну из крупнейших товарных позиций нашего импорта из Индии, на них приходится около 11%. Фармацевтическая промышленность Индии занимает 14-е место в мире, что составляет 1,1% мирового производства. Индия является одной из немногих развивающихся стран, производящей 28 000 различных готовых лекарственных форм и отдельных лекарственных препаратов. В 2000 г. Индия поставила в Россию лекарственных средств на 11,5% больше, чем в 1999 г. Индия занимает второе место после Германии на российском рынке фармацевтических препаратов. Для ввоза препаратов необходимо согласование с Министерством здравоохранения РФ. В России зарегистрировано около 800 препаратов почти 100 фармацевтических фирм Индии.

Россия намерена оказать техническое содействие Индии в налаживании производства полиомиелитной вакцины и в 2000 г. поставила в Индию около 4 т этой вакцины.

В последнее время происходит рост российского импорта из Индии продукции машиностроения, особенно электронных изделий. Выросли также закупки в Индии изделий из пластика и линолеума, изделий из кожи (исключая обувь), изделий народного промысла.

В ближайшее время, по оценкам экспертов, не следует ожидать заметного роста импорта индийских товаров. В 2003 г. импорт из Индии составил 735 млн. долл., а в 2004 г. - 770 млн. долл.¹⁰ Главный сдерживающий фактор объясняется тем, что вскоре будет исчерпан фонд индийских долговых средств, что потребует совершенствования существующих и определение новых финансовых схем обслуживания взаимной торговли.

Импорт основных индийских товаров в Россию в 2000-2002 гг. представлен в табл. 3.

¹⁰ Сообщение ИТАР-ТАСС. - <http://www.itartass.ru/>, 11.11.2003.

Таблица 3. Импорт основных индийских товаров в Россию, млн. долл. США*

	2000-2001 гг.	2001-2002 гг.	Рост, %
Чай	104,84	84,11	-19,77
Кофе	63,09	66,79	5,87
Рис	0,45	5,32	1080,07
Табак	27,45	21,54	-25,51
Специи	0,24	1,95	7,20
Обраб. минералы	22,31	0,75	-96,64
Кожа	18,74	7,88	-57,96
Химикаты	41,3	35,2	-37,81
Пластик и линолеум	21,32	16,30	-23,55
Технические товары	32,1	29,4	-8,6
Хлопковое волокно, ткани	81,2	94,5	16,4
Готовая одежда	75,9	82,7	9
Джут	0,37	0,40	8,77

* Mohanty A. Indo-Russian relations: from Yeltsin to Putin. P. 100.

Долговые обязательства Индии перед Россией

В 1993 г. размер долга был определен в 10,2 млрд. долл. Индия обязалась погасить его в течение 10 лет равными долями в основном товарами традиционного индийского экспорта (чай, кофе, табак, медикаменты). Ежегодные поступления, оцениваемые в зависимости от курса рупии в 0,8 - 1 млрд. долл., зачисляются на центральный счет Внешэкономбанка в Резервном банке Индии (РБИ) и расходуются на закупки товаров в Индии. Погашение основного долга было намечено на 2004 г. Общий объем предстоящих выплат Индией в погашение задолженности в клиринговых валютах в период до 2037 г. составляет эквивалент (с учетом корректировки и будущих процентов) 2,76 млрд. долл. США.

Индия - единственная страна, которая своевременно производит платежи в погашение долга. Российские частные фирмы оплачивают за счет средств в рупиях из суммы долга Индии около 4/5 импорта. В октябре 2000 г. российская сторона предложила создать условия для расширения российских закупок в счет погашения долга, а также использовать его остаток для инвестиций в ряд перспективных проектов. Существует необходимость модернизировать инфраструктуру торгово-экономических отношений (банковскую, кредитную, транспортную). Так, соглашение между Внешэконом-

банком России и Эксимбанком Индии предусматривает развитие кредитного сотрудничества, в том числе совместное финансирование торговли продукцией высокотехнологичных отраслей промышленности. Россия и Индия согласовали схему кооперации с банковско-финансовой сфере. Предусматривается, что индийские финансовые институты будут признавать гарантии ведущих банков России при осуществлении торгово-экономических связей. Государственный банк Индии намерен открыть в Москве представительство.

Завершение Индией в ближайшие годы основных выплат России по государственному долгу потребует скорейшего выведения торговли из "долговой рупийной зоны" и перехода на расчеты в СКВ. В этой связи ожидается снижение объема российского импорта из Индии.

Научно-техническое сотрудничество

Договорно-правовой базой взаимодействия в научно-технической сфере является межправительственное соглашение о научно-техническом сотрудничестве от 30 июня 1994 г. Координацию сотрудничества осуществляет Российско-индийская рабочая группа по науке и технике, которая действует в рамках Межправительственной российско-индийской комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству.

В рамках рабочей группы осуществляется координация проектов сотрудничества на основе Комплексной долгосрочной программы научно-технического сотрудничества (КДП НТС) и действуют специализированные подгруппы с следующих областях¹¹:

- сельскохозяйственные науки;
- метеорология;
- строительные материалы;
- стандартизация, метрология и сертификация;
- океанология;
- биотехнология;
- медицинские науки;
- коммерциализация и трансфер технологий.

На протяжении многих лет традиционно активно работают подгруппы в области метеорологии, океанологии, сельскохозяйственных наук. Проекты сотрудничества по проблемам метеорологии имеют большое значение в деле изучения глобальных процессов изменения климата, включая прогнозирование региональных климатических процессов в интересах экологии, сельского хозяйства и др.

В области океанологии ведутся совместные исследования течений и уровня индийского океана, строения дна Аравийского моря и др. В стадии реализации проект в области исследования антивирусной активности гидролизата из индийских земельных мидий, который перспективен в плане создания совместного промышленного производства лекарственных препаратов на основе российских разработок.

Сотрудничество в области сельскохозяйственных наук включает совместные работы по проблемам растениеводства и селекции сельскохозяйственных культур, животноводства и ветеринарии, рыболовства, переработке сельхозпродукции. Были получены положительные результаты по совместным исследованиям, направленным на со-

здание продуктивных и устойчивых к неблагоприятным факторам трансгенных растений, имеющих большое значение для производства продуктов питания.

Важнейшим направлением совместных исследований в области биотехнологии является создание современных вакцинных препаратов для профилактики особо опасных природоочаговых заболеваний, а также для профилактики детских инфекционных заболеваний. Учитывая значительный объем предстоящей работы по осуществлению проектов сотрудничества в области биотехнологии, стороны изучают возможность создания в Дели Российско-индийского центра биотехнологии, основными задачами которого станет координация деятельности партнеров и коммерциализации результатов совместных исследований.

В декабре 2000 г. закончилось действие Комплексной долгосрочной программы научно-технического сотрудничества (КДП НТС) от 3 июля 1987 г., которая в течение последних лет являлась одним из основных инструментов взаимодействия между Россией и Индией в научно-технической сфере на государственном уровне. Главной задачей этой программы была реализация фундаментальных и поисковых научных разработок с целью создания на их базе новых технологий, поколений оборудования и материалов. С момента создания и до настоящего времени самое активное участие в ее реализации принимают выдающиеся ученые обеих стран во главе с членом Президиума РАН академиком Г.И. Марчуком и президентом Центра перспективных научных исследований им. Дж. Неру профессором Ч. Рао.

Комплексная программа включала приоритетные направления фундаментальных и прикладных исследований в области математики, теоретической и прикладной механики, физики и астрофизики, химии, наук и жизни и Земле, материаловедения, лазерных технологий, вычислительной техники и электроники, биотехнологии, медицинских наук и др.

¹¹ См.: *Mohanty A.* Indo-Russian relations: from Yeltsin to Putin. P. 108.

Результаты сотрудничества в рамках КДП НТС способствовали решению ряда актуальных научно-технических проблем. В частности, в ходе реализации проекта “Производство вакцины против полиомиелита” в Индии на основе российских разработок был создан Национальный центр для производства вакцины, полностью обеспечивающий потребности страны. Россия также оказала содействие в подготовке индийских специалистов, которые осуществляют управление производственным циклом.

В процессе сотрудничества в области лазерных технологий индийской стороне были представлены лазеры, предназначенные для лечения туберкулеза, что позволило открыть в Индии специализированный противотуберкулезный центр. В результате разработок, проведенных индийскими учеными и специалистами на основе российской конструкторско-технологической документации и ноу-хау, в Хайдерабаде создан современный центр порошковой металлургии. Отработаны новейшие технологии и получены опытные партии железных и легированных порошков.

В рамках программы кооперации в области перспективных компьютерных исследований между Департаментом науки и техники Правительства Индии и РАН в Москве на базе Института автоматизированного проектирования был создан Российско-индийский центр перспективных компьютерных исследований, который был открыт в июле 2000 г. Центр оснащен индийским суперкомпьютером ПАРАМ-10000 производительностью 72 млрд. операций в секунду, предназначенным для моделирования атмосферных процессов, исследований в области медицины, микроэлектроники, экологии и др. Рассматривается вопрос о создании филиала совместного центра в г. Пуна на базе индийского Центра разработки перспективных вычислительных систем¹².

Индия входит в число пяти лидирующих стран мира, располагающих развитым науч-

но-техническим потенциалом. Около 70% научных исследований в Индии осуществляется в государственном секторе и финансируется из государственного бюджета. Россия и Индия считают возможным полномасштабное взаимовыгодное стратегическое сотрудничество по многим направлениям в ведущих отраслях науки и техники.

Согласно программе научно-технического сотрудничества на 2000-2010 гг. предполагается проведение совместных исследований по перспективным направлениям фундаментальных и прикладных исследований, а также совместное освоение результатов. Достигнуто соглашение о тесном взаимодействии в сфере исследования космоса. Россия намерена оказывать крупномасштабную помощь в реализации национальной космической программы Индии. Намечено сотрудничество в создании космической и лазерной техники, в электронике, материаловедении, биотехнологии, химии, фармацевтике и др.

Подводя итоги, важно отметить, что Индия и Россия начали постепенно осуществлять переориентацию своего торгово-экономического сотрудничества с традиционных направлений, таких, как энергетика, сталь, нефть, уголь, лекарственные препараты, космос, атомная энергия, а также наука и техника, на новые области - информационные технологии, компьютеризацию и инфраструктурное развитие. Крупнейшие промышленные предприятия Индии, такие, как Бхилаи, Анкалешвар и Бокаро, выдерживают проверку временем, доказывая эффективность помощи и содействия России для развития Индии. Во время последней встречи российско-индийской межправительственной комиссией были определены дальнейшие меры по углублению между странами экономических и торговых отношений.

Начиная с 1999 г. наметился рост взаимной торговли, с перспективами его значительного увеличения в будущем. Однако одной из острых проблем торгово-экономических отношений России с Индией остается сохраняющаяся узость товарной номенклатуры взаимной торговли: более 60%

¹² Mohanty A. Indo-Russian relations: from Yeltsin to Putin. P. 108.

российского экспорта в Индию все еще базируется на поставках четырех видов товаров: черных и цветных металлов, газетной бумаги и удобрений; половину российского импорта из Индии составляют чай, рис, кофе, табак, специи, орехи кешью, медикаменты и текстильные изделия. В целях облагораживания российского экспорта особого внимания заслуживает его диверсификация за счет машинотехнической и высокотехнологической продукции и услуг.

Рассматривая возможность увеличения экспорта машин и оборудования, необходимо учитывать, что отрасли, для которых традиционно поставлялось российское оборудование - металлургия, энергетика, горнодобывающая - в значительной степени остаются в сфере государственного сектора экономики и испытывают серьезные трудности с финансированием. Поэтому при выборе поставщика предпочтение отдается тому участнику тендера, который может предложить наиболее выгодные финансовые условия. Российские предприятия и организации чаще всего не располагают возможностями предоставления кредита заказчику, внесения залога и получения банковской гарантии при участии в тендерах, что ставит их в заведомо худшие по сравнению с западными фирмами условия. Но, учитывая тот факт, что поставленное на предприятия построенное при содействии бывшего СССР оборудование хорошо зарекомендовало себя на индийском рынке и обладает достаточной конкурентоспособностью, можно прогнозировать восстановление уровня двустороннего сотрудничества и в этих областях.

Важную роль в развитии взаимовыгодных связей играет, помимо продолжения и

укрепления экономического сотрудничества в традиционных областях, таких, как, например, энергетика и металлургия, восстановление сотрудничества в разведке и добыче нефти, газа и угля, налаживание сотрудничества в авиастроении. Так, одним из наиболее значительных событий в индийско-российских отношениях стало Соглашение о развитии месторождения "Сахалин-1". Это крупнейшее индийское капиталовложение, предпринятое за рубежом, а также одно из крупнейших иностранных капиталовложений в России за последние годы. Соглашение имеет широкие перспективы.

Подписание Индией, Ираном и Россией соглашения по созданию коридора "Север-Юг" в сентябре 2000 г. стало важным вкладом в преодоление географических барьеров и расширение торговли за счет снижения стоимости и сокращения времени на транспортировку и транзитные перевозки. Этот коридор имеет не только экономическое, но и геополитическое значение.

Следует обратить внимание на дальнейшую кооперацию между Россией и Индией в сфере науки и техники, которая, несомненно, является одним из наиболее перспективных направлений дальнейшего сотрудничества между двумя странами. Комплексная долгосрочная программа в этом направлении до 2010 г. - прямое тому подтверждение. Индия занимает третье место в мире по числу научных работников и первое место в мире по производству программного обеспечения. Это не полный перечень, но вполне достаточный, чтобы убедить даже не верящих в то, что Индия - достойный и желательный партнер в сфере научно-технического сотрудничества.

Методология и теория ЭКОНОМИКИ

Развитие теории человеческого капитала как основа современного корпоративного стратегического менеджмента

А.Н. Евдокимов

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

Опыт социально-экономического развития большинства стран начиная со второй половины XX в. показывает, что темпы экономического роста и уровень благосостояния зависят не только от наличия производственных факторов. Богатые природные ресурсы могут долгое время оставаться неиспользуемыми или использоваться неэффективно. Обилие рабочей силы становится проблемой для экономики при отсутствии достаточного количества рабочих мест. И даже капитал, приходящий в страну в виде кредитов и инвестиций, не в состоянии порой заставить работать продуктивно ее производство. В то же время существуют примеры “экономических чудес”, когда страны, практически не обладающие собственными сырьевыми и энергетическими ресурсами, за относительно короткое время добиваются значительных успехов в экономике, опираясь на развитие высоких технологий и методы рациональной организации производства.

Научно-технический прогресс и эффективные методы управления выдвинулись в число первопричин экономических успехов. Однако оба эти фактора экономического развития приводятся в действие только через творческий потенциал человека, функционирующего в производстве, что послужило основанием для введения в экономическую теорию понятия человеческого (интеллектуального, или гуманитарного) капитала.

С переходом к постиндустриальному обществу, основанному на информационных технологиях, наблюдается резкий рост требований к качеству человеческого капитала. Его интеллектуальная составляющая занимает лидирующее положение и стано-

вится важной на всех уровнях человеческого сообщества. Интеллектуальный капитал превращается в фактор, определяющий успеха или неудачи в деятельности отдельных фирм (и в теории менеджмента появляется особый раздел, посвященный проблемам управления персоналом), но это еще не означает управления человеческим капиталом. Самостоятельным направлением развития становится поиск новых форм общественной организации, отвечающих возможностям и потребностям информационного общества.

Для России, оказавшейся в трудных условиях трансформации общественных отношений, проблемы воспроизводства и использования интеллектуальных ресурсов ставятся несколько иначе по сравнению с другими странами.

Во-первых, третья волна НТР, заключающаяся в широком распространении информационных технологий, задела отечественное производство лишь отчасти. Налицо огромное отставание практически всех отраслей материального производства по уровню техники и технологии при колоссальной утечке интеллектуального потенциала страны за рубеж. Это отставание оценивается специалистами в 30-50 лет, оно трудно преодолимо в ближайшем будущем, если иметь в виду два обстоятельства. Восстановление производства в новых условиях хозяйствования зачастую осуществляется на старой технологической базе или на основе устаревших зарубежных технологий. Кроме того, сохраняется идеологическая и профессиональная неподготовленность определенной части рабочей силы к восприятию мо-

делей организации производства, основанных на принципах экономического либерализма. В этом плане особую актуальность приобретают социально-психологические проблемы формирования “продуктивной” национальной культуры и адаптации к соответствующим ей формам общественной организации. Это значит, что новое качество человеческого капитала является не только требованием соответствия его характеристик условиям научно-технической революции, но и предпосылкой сдвига производительных сил с позиций стагнации и регресса.

Во-вторых, невозможно фронтальное, по всем отраслям, решение проблем технического отставания отечественной экономики. Поэтому проблемы человеческого капитала сдвигаются на уровень отдельных предприятий, где имеется более всего возможностей для инновационного прорыва на конкурентном рынке. Новые информационные технологии коренным образом меняют методы работы фирм. Они дают возможность получения полной информации о состоянии рынков средств производства и готовой продукции в координатах реального времени и поиска оптимальных торговых партнеров и заказчиков через Интернет, открывают недоступные ранее рынки, многократно ускоряют процессы ведения переговоров, заключения договоров и расчетов по ним.

В современном виде концепция человеческого капитала была сформулирована в конце 50-х - начале 60-х гг. XX в. в рамках чикагской школы национальной экономики. Теодор Вильям Шульц опубликовал в 1961 г. работу “Инвестиции в человеческий капитал”, в которой сравнивал в экономическом смысле человека с вещественным капиталом, используемым в производстве, и рассматривал образование как форму инвестиций в человеческий капитал. Успех этой концепции во многом определен тем, что на человеческий капитал легко переносится ряд положений экономической теории, относящихся к капиталу в вещественной форме. Следом за исследованиями Т. Шульца появ-

ляются работы Г. Беккера, посвященные тем же самым проблемам, которые расширили сферу анализа данной категории за пределы микроэкономики. За работы по теории человеческого капитала в 1992 г. Г. Беккер получил Нобелевскую премию по экономике. Идеи Шульца и Беккера были подхвачены Я. Менцером, опубликовавшим ряд исследований по формированию человеческого капитала, а также по экономике и организации образования. Суть данного подхода может быть выражена следующими положениями.

Человеческий капитал рассматривается как совокупность человеческих способностей, дающая возможность их носителю получать доход. Это качество, т.е. способность приносить доход, роднит человеческий капитал с другими формами капитала, функционирующими в общественном производстве. Человеческий капитал формируется на основе врожденных качеств человека через целенаправленные инвестиции в его развитие. Чем больше и последовательнее эти инвестиции, тем выше отдача от данного фактора производства, которая проявляется как на индивидуальном, так и на общественном уровнях. Для носителя рабочей силы высокое качество человеческого капитала находит выражение в более высоких показателях индивидуальных доходов, с теми поправками, которые вносит в процесс распределения доходов рынок труда. На уровне общественного воспроизводства качество человеческого капитала выражается в эффективности производства и в темпах экономического роста.

Исследования человеческого капитала в российской экономической науке разделились по двум взаимосвязанным направлениям. В первом из них акцент делается на анализе категории человеческого капитала в качестве фактора производства с переходом на проблемы управления им в рамках предприятия. Во втором главным объектом анализа являются образование, его роль в формировании человеческого капитала и экономике данной отрасли. На этой основе возникают определенные различия в трактовке

категории человеческого капитала на микро- и макроуровне. В то же время наряду с человеческим капиталом широко используется понятие интеллектуальных ресурсов.

На наш взгляд, несмотря на неоспоримую близость, указанные понятия не следует отождествлять. Человеческий капитал - это часть интеллектуальных ресурсов общества, в которые наряду с ним входят и другие элементы, такие, как накапливаемые объективированные знания, потенциал научно-технических достижений, готовый к использованию в производстве, и др. Человеческий капитал не существует вне конкретных персонифицированных носителей, которые вправе рассматривать его в качестве своей собственности. Однако уже на уровне предприятия можно говорить не только о привлеченном им человеческом капитале, но и о других элементах интеллектуальных ресурсов (программные продукты, инновационные решения, изобретения и т. д.), которые используются в качестве факторов производства. На уровне макроэкономики понятие интеллектуальных ресурсов раздвигается до совокупности элементов интеллектуального потенциала, способных не только непосредственно включаться в процесс производства, но и оказывать на него мощное опосредованное воздействие через науку и технический прогресс.

Таким образом, система категорий, описывающих участие интеллектуального капитала в общественном воспроизводстве, может быть представлена следующим образом. На самом низшем уровне микроэкономики это человеческий капитал как совокупность индивидуальных способностей и достоинств индивидуума. Однако этот индивидуальный человеческий капитал является таковым только тогда, когда он становится частью капитала предприятия в форме рабочей силы. Здесь он находит не только сферу собственного приложения, но и условия для реализации и развития в виде различных форм объективированного знания. Таким образом, на уровне предприятия определяется категория интеллектуальных ресурсов,

включающая человеческий капитал сотрудников и различные формы нематериальных активов, фиксирующие знания и профессиональные умения.

На уровне макроэкономики категория интеллектуальных ресурсов приобретает еще более широкое содержание. Если для предприятия интеллектуальные ресурсы - это фактор производства, который должен быть использован оптимальным образом при минимальных затратах, то для общества в целом это, скорее, потенциал экономического роста и развития, который реализуется лишь в определенной степени. Понятие интеллектуальных ресурсов выходит за пределы сферы потребностей реального сектора экономики. Еще одна особенность существования категории интеллектуальных ресурсов на макроуровне состоит в колоссальном разрастании ее объективированной составляющей, представленной в виде накапливаемых банков знаний и информации, часть которой может даже не находить практического применения, не теряя при этом своей ценности. Вместе с тем возможности сохранения и развития интеллектуальных ресурсов общества всегда ограничены экономически теми ресурсами, которые выделяются государством и субъектами хозяйствования на содержание соответствующей инфраструктуры, обеспечивающей воспитание и образование человека, производство, накопление и передачу знаний.

По мере возрастания роли качества человеческого капитала в производстве появляется необходимость адекватного отражения этого фактора в экономической теории. Результатом стало введение в экономические модели фактора научно-технического прогресса, соединяющего в себе все качественные аспекты роста эффективности традиционных факторов производства.

Все современные концепции экономического развития сходятся на том, что качество интеллектуальных ресурсов и степень их вовлеченности в общественное производство оказывают непосредственное воздействие на темпы экономического роста и уро-

вень национального богатства в отдельных странах. На этой основе возникла новая расширительная концепция национального богатства, в состав которого включается не только материальное богатство общества, созданное трудом многих поколений, и природные ресурсы, но и интеллектуальные ресурсы, или человеческий капитал. Авторами ее являются Дж. Кендрик и Т. Шульц.

Рассматривая интеллектуальные ресурсы как фактор экономического роста, следует, на наш взгляд, отметить их существенные особенности по сравнению с материальными факторами общественного производства, что не позволяет ставить их в один ряд с последними. Правильнее было бы сказать, что это фактор “второго плана”, стоящий за спиной материальных факторов производства и определяющий их качество. По этой причине роль интеллектуального капитала была не слишком значительной в условиях относительно стабильного доиндустриального производства и так резко возросла в настоящее время. Первая особенность состоит в том, что формирование интеллектуальных ресурсов обеспечивается комплексом отраслей, сравнительно недавно занявших самостоятельное место рядом с отраслями реального сектора экономики и целиком зависящих от него. Так, экономика образования, как и экономика науки, совсем недавно выделилась в самостоятельное направление в связи с обострением проблем эффективности и качества образования.

Вторая особенность заключается в том, что взаимодействие отраслей интеллектуального обеспечения производства с реальным сектором экономики не укладывается в обычную схему рыночных отношений. Формирование образовательного и культурного потенциала населения и накопление знаний всегда были прерогативой государства и разного рода общественных институтов. Предприниматель присваивает интеллектуальный капитал как в значительной мере даровое, общественное благо, не улавливая существующих связей по линии финансирования соответствующих видов деятельно-

сти через процессы перераспределения общественного продукта.

Третья особенность сводится к тому, что стоимостная оценка интеллектуальных ресурсов на макроуровне в качестве фактора экономического роста чрезвычайно затруднена, если вообще возможна. Та же проблема ясно проявляется в экономике образования. Анализ эффективности образования по схеме “затраты - выпуск” практически невозможен ввиду полной неадекватности стоимостной оценки выпуска реальным результатам деятельности данной отрасли.

Наконец, еще одна особенность интеллектуальных ресурсов по сравнению с другими факторами производства состоит в том, что затраты на них носят характер долгосрочных инвестиций, отдача от которых может быть получена гораздо позднее, чем от других видов капиталовложений.

Интеллектуальные ресурсы являются объектом управления как на уровне фирмы, так и на уровне общества в целом. Прежде всего, интеллектуальные ресурсы - это фактор производства, находящийся в распоряжении предприятия. Поэтому на уровне микроэкономики управление ими есть прежде всего проблема фирмы, решать которую можно лишь исходя из определенного понимания сущности фирмы как хозяйствующего субъекта. Неоклассическая модель фирмы, представленная в теориях микроэкономики, рассматривает ее как монолитный субъект хозяйствования, нацеленный на максимизацию прибыли. Эта модель объясняет в контексте рыночного равновесия взаимодействие между вводом производственных факторов и конечным результатом деятельности фирмы (система “затраты - выпуск”). Соответственно, данная модель мало что дает для понимания внутренних механизмов работы фирмы.

Ряд возникших в XX в. концепций пытается преодолеть указанный недостаток, предлагая различные модели этих внутренних механизмов. Так, Р. Коуз в своей теории фирмы акцентирует внимание на процессах передачи информации, связанных с произ-

водством и продажей продукции и услуг. По его мнению, одна из предпосылок существования фирмы как формы организации производства состоит в минимизации издержек трансакции информации, требующейся для осуществления процессов производства и сбыта продукции и услуг. В процессах обработки и передачи информации выражается деятельность интеллектуального капитала. Нанимаемых предпринимателем сотрудников Коуз рассматривает как “экспертов”, способных благодаря специализированной информации с наименьшими издержками приобретать и обрабатывать сырье, производить и продавать готовую продукцию¹. Это была, по существу, первая концепция, которая трактовала фирму в качестве процессора информации. Сегодня практически все исследователи рассматривают фирму в качестве процессора информации либо знаний.

Термин “менеджмент знаний”, как нам представляется, ввел К. Виг, опубликовавший в 1993 г. первый том своей трилогии, посвященной этой теме². Отмечая важность знания фактически во всех аспектах коммерческой жизни, можно выделить две составляющие знания в процессе его использования в качестве одного из ресурсов производства. Во-первых, это активы знания, доступные для использования, а во-вторых, процессы формирования, организации, трансформации, передачи и хранения информации, содержащей в себе знания.

М. Поляни³ вносит в теорию управления интеллектуальными ресурсами организации новый важный аспект, заключающийся в разделении понятий явного и неявного знания.

¹ См.: Coase R.M. The Nature of the Firm // Economics. 1937. Vol. IV. Nov.

² См.: Wiig K. Knowledge Management Foundations: How People and Organizations Create, Represent and Use Knowledge / Schema Press. Arlington, TX, USA, 1993; Wiig K. Knowledge Management: The Central Management Focus for Intelligent-Acting Organizations / Schema Press. Arlington, TX, USA, 1994; Wiig K. Knowledge Management Methods: Practical Approaches to Managing Knowledge / Schema Press. Arlington, TX, USA, 1995.

³ См.: Polanyi M. Tacit Knowledge. NY, 1966.

Явное знание, которое может быть выражено в словах и числах, представлено в форме данных, научных формул, спецификаций продукции, руководств, универсальных принципов и т. д. Этот вид знания может легко передаваться от одного человека к другому. Неявное знание высокоперсонально, его формализация затруднена, что делает сложным его сообщение или совместное использование. Субъективное понимание, интуиции и догадки относятся к этой категории знания. Кроме того, неявное знание глубоко коренится в индивидуальных действиях и опыте, так же как и в идеалах, установках или эмоциях личности, с которой оно связано.

В 90-е гг. XX в. появился ряд прикладных экономико-социологических исследований по управлению интеллектуальным капиталом фирмы. В 1998 г. шведская страховая компания “Scandia” опубликовала в годовом отчете данные о принадлежащем ей интеллектуальном капитале⁴. В дальнейшем этот термин стал широко использоваться в публикациях по экономике и управлению фирмой. Развитие данного направления менеджмента фирмы наталкивается на ряд нерешенных пока вопросов. В их числе: необходимость введения интеллектуального капитала в систему факторов производства в адекватной экономически определенной форме и уточнение функций менеджмента знаний как особого вида управленческой деятельности.

Решение первого вопроса видится в поиске вариантов оценки интеллектуального капитала фирмы или, по крайней мере, его отдельных элементов. В частности, оценка интеллектуального капитала в форме нематериальных активов позволяет ввести его в баланс и экономику предприятия в явном виде как амортизируемый и воспроизводимый фактор производства.

Современная интеллектуализация производства обусловлена следующими причинами: 1) информатизация общества объективно требует иного качества человеческо-

⁴ Skandia Navigator. Skandia, 1998.

го ресурса на современном производстве; 2) интеллектуальный работник в условиях рыночной неопределенности, в том числе и в реализации товара, является “ценным активом” для корпорации, поскольку может выдать неожиданное, но эффективное решение рыночных проблем, тогда как раньше от него фактически требовалось только знание и исполнение инструкций и норм; 3) интеллектуальный капитал сегодня является и мощным источником добавочных прибылей компании, позволяя ей получать прибыль на продуктах интеллектуальной собственности, созданной им; 4) одной из особенностей интеллектуального капитала является то, что для него нет четкого разграничения между рабочим и свободным (нерабочим) временем, что фактически означает удлинение работы интеллектуального работника на корпорацию; 5) интеллектуальный работник, в отличие от люмпенизированного работника (по Марксу - частного работника), по своей сути не является сторонником роста социальной напряженности в трудовом коллективе. Известно много случаев социологических опросов, данные которых свидетельствуют, что человек с высоким образованием предпочитает более интересную работу при меньшей оплате, чем большую оплату при неинтересной для него работе.

В условиях глобализации капитализация человеческого капитала приобретает ряд особенностей. Во-первых, знания в условиях глобализации интернационализируются, доступ к ним достаточно упрощается, роль научной элиты общества, которая может системно, продуктивно и быстро осмыслить эти знания, объективно возрастает. Во-вторых, появляется возможность коллективного осмысления и решения глобальных научно-технических проблем, при этом роль научной тайны (научных секретов) снижается на порядок, поскольку сами открытия носят лавинообразный характер. В-третьих, если в какой-либо стране недооценивается в денежном эквиваленте научная элита, она с учетом известной “открытости” границ в

условиях глобализации быстро перетекает в страны (прежде всего развитые), где получает достойную оценку (имеет место так называемый “научный космополитизм”, т.е. наука без границ). В-четвертых, речь действительно идет о научной элите нации, а не о системе образования и повышения квалификации, т.е. это тот контингент нации, который должен, с нашей точки зрения, получать интеллектуальную ренту вне зависимости от того, в какой стране и в какой области ее представители работают. В-пятых, все большее значение приобретают фундаментальные научные исследования по сравнению с прикладными и корпоративными, поскольку именно фундаментальные исследования позволяют осуществить стратегические прорывы в научной сфере, выбрать правильные направления развития, а ошибки в таких исследованиях или их игнорирование обходятся обществу уже в самой ближайшей перспективе очень дорого, на ликвидацию их последствий приходится затрачивать огромные финансовые средства.

Рассматривая личность человека как высшую форму богатства человеческой цивилизации, можно выявить несколько ее существенных характеристик. Во-первых, это единственная форма богатства, увеличение которой может происходить безгранично, в своем развитии она не имеет пределов. Во-вторых, увеличение этой формы богатства дает мультиплицирующий эффект, связанный с эффективностью и разумностью потребления всех остальных вещественных, невещественных и природных форм богатства. Действительно, фактически речь идет о реализации принципа “каждому по потребности”. В-третьих, эта историческая форма богатства предполагает иное социальное мышление его обладателей, связанное с развитием личностных качеств человека. В-четвертых, на этом этапе развития цивилизации будет некий реверс в сторону наиболее опытных и развитых граждан общества, как это имело место в родовых племенах, где основной формой богатства был опыт старейшин племени, который помогал выживать племе-

ни. Здесь личностные качества наиболее опытных и развитых представителей общества будут иметь коллективистское использование. В-пятых, сознательный подход к этой форме богатства будет также означать огромную общественную работу по ее созданию, что означает, с одной стороны, глубокую личную ответственность родителей за своих детей, которая начинается еще до их рождения, а с другой - разнообразную помощь им и их детям со стороны различных институтов общества.

Менеджмент знаний как особая функция управления существовал давно. В условиях индустриального производства, наряду со специализированными подразделениями НИОКР, на предприятиях имелись научно-технические библиотеки, патентные службы, отделы подготовки кадров и т. п. Суть происходящих сегодня изменений можно определить как процесс актуализации этой функции, становление менеджмента знаний - как особого *вида управленческой деятельности*.

Первым шагом на пути к укреплению позиций менеджмента интеллектуальных ресурсов должно стать развитие его теоретических основ, и прежде всего интеграция трех существующих сегодня концепций: *интеллектуального капитала, менеджмента знаний и обучающейся организации*, которые не просто пересекаются, но и взаимно дополняют друг друга. Так, концепция интеллектуального капитала вводит интеллектуальные ресурсы в явном виде в структуру капитала предприятия и в его экономику. Концепция менеджмента знаний, как следует из ее названия, акцентирует внимание на эффективном использовании данных ресурсов. Концепция обучающейся организации переносит проблему управления интеллектуальными ресурсами в более широкую сферу отношений корпоративной или организационной культуры. В этом смысле управленческая практика порой опережает теорию, не давая ей времени для научного осмысления достигнутых результатов. Как замечает Д. Амидон, в разработке проблем

бизнеса университеты отстают на десять лет, консультационные фирмы на половину этого срока и лишь производители создают будущее в реальном режиме времени⁵. При этом наблюдается значительное различие конкретных управленческих подходов (информационный менеджмент, управление человеческими ресурсами, концепции искусственного интеллекта и т. д.) и тенденция к коммерциализации полученных результатов. Сегодня практически все разработки в сфере интеллектуального капитала и менеджмента знаний являются не столько научным, сколько коммерческим продуктом. Отсюда, преимущественно прагматическая направленность большинства работ, их слабая связь с теорией.

Для российских предприятий, перед которыми стоят проблемы серьезных технологических и продуктовых инноваций, использование интеллектуального потенциала играет особую роль. В этой связи задача заключается в том, чтобы определить место интеллектуальных ресурсов в системе ресурсов организации, выделить основные подсистемы интеллектуальных ресурсов и проанализировать формы интеллектуального взаимодействия организации с окружающей средой, рассмотреть внутренние факторы, способствующие или препятствующие формированию и использованию интеллектуальных ресурсов и на этой основе сформулировать основные принципы управления интеллектуальными ресурсами организации.

Перспективы развития интеллектуальных ресурсов определяются как минимум тремя функциональными стратегиями фирмы: стратегией НИОКР, социальной стратегией и стратегией организационных изменений. Состояние интеллектуальных ресурсов непосредственно влияет и на возможности реализации всех других функциональных стратегий в части производства, финансов, маркетинга. Их ключевая роль во всех этих процессах связана с двумя обстоятельствами. Во-первых, во всех указанных направ-

⁵ См.: *Amidon D. Innovation Strategy for the Knowledge Economy: The Ken Awakening*. Boston, 1997.

лениях деятельности предприятия велика роль транзакционных издержек, связанных с передачей информации, обучением и координацией. Во-вторых, продуктивность интеллектуальных ресурсов в значительной мере определяется характерными для организации моделями менталитета и корпоративной культуры, которые в долгосрочном плане подвержены целенаправленной коррекции так же, как и материальные фонды предприятия. В любом случае управление интеллектуальными ресурсами фирмы подчинено решению задач оптимизации ее экономического состояния в обозримой перспективе.

Знания, точнее, их производство и потребление, имеют собственную экономику, отличную от экономики материального производства или сферы услуг. Именно этот процесс производства и потребления знаний можно определить как *knowledge economy* и выделить в самостоятельную отрасль экономики или экономическую дисциплину. Со всем другое дело - производство благ, основанных на знаниях, которое выступает при этом в качестве ресурса или фактора производства (*knowledge based goods*).

Строго говоря, экономика, если понимать ее широко, как присущий людям общественный способ производства, всегда была основана на знаниях. Знания, энергия и организация - это в конечном счете те первичные факторы, которыми неотъемлемо располагали и располагают люди. Все, что они имеют сверх того, - природные ресурсы, орудия труда, общественные институты - это все те же знания и энергия, но воплощенные в материальной, организационной или символической формах.

Технологии в их простейшей форме - это не что иное, как упорядоченная на основе определенного знания энергия групп и индивидов. Так, некоторые специалисты считают, что в конкурентной борьбе кромапиданцев и неандертальцев первые победили потому, что смогли установить связь миграции животных с фазами луны, т.е. открыли лунный календарь и перешли от спонтанного поиска пищи к ее системной добыче.

Аналогично ресурсы, казалось бы, данные самой природой, всецело зависят от знания. В частности, сегодня в производстве стали вновь широко использовать материальный ресурс, с которого начинали наши предки, - кремний. Дистанция от первых кремниевых орудий до использования кремния в компьютерных чипах ярко демонстрирует продвижение человечества в интеллектуальном освоении окружающей среды. Накопление, передача и обогащение знаний явились стержнем общественного прогресса.

Основанная на знаниях экономика постиндустриального общества отличается от предшествующих общественных формаций.

Объективированное в продуктах и услугах знание формирует большую часть создаваемой стоимости. Этот процесс развивается через интеллектуализацию технологий, рост наукоемкости производимой продукции и развитие рынка интеллектуальных товаров и услуг.

Интеллектуализация используемых технологий обеспечивает резкое повышение производительности труда. По мнению специалистов, возможности передовых сельскохозяйственных и промышленных технологий таковы, что при их повсеместном внедрении примерно через 30 лет 2% трудоспособного населения Земли могли бы удовлетворять потребности остальных жителей планеты. Если же говорить о реалиях, то в промышленно развитых странах доля занятых в сельском хозяйстве не превышает 10%, а непосредственно вовлеченных в материальное производство - 20%.

Рост наукоемкости товаров и услуг выражается в увеличении затрат, связанных с научными исследованиями и проектно-конструкторскими разработками, предшествующими их появлению. Не говоря уже о таких сферах, как космические исследования, оборона, все более наукоемкими становятся потребительская сфера (товары автомобилестроения, бытовая техника и электроника и др.). Так, до 70% стоимости современного легкового автомобиля образуют дизайн, электроника и другие интеллекту-

альные компоненты. По образному выражению редактора журнала "World" Кевина Келли, автомобиль сегодня - это уже не колеса с чипами, а чип с колесами. В различных некомпьютерных производственных и бытовых системах в настоящее время установлено порядка 10 млрд. чипов. Количество существующих в мире компьютеров составляет около 500 млн. Все более наукоемкими становятся такие "доиндустриальные" отрасли, как добыча полезных ископаемых, производство сельскохозяйственных продуктов. По оценкам Т. Стюарта⁶, научные разработки образуют 50% стоимости нефти и 75% стоимости зерна. С ним солидарен П. Друкер, который называет современное сельское хозяйство одной из наиболее наукоемких отраслей. Это неудивительно при той роли, которую играют в современном сельском хозяйстве биотехнологии, генетика, вычислительная техника.

Интеллектуальные продукты и услуги занимают все более значительное место на международных рынках. Например, лицензии, составлявшие в первые послевоенные годы не более четверти американского экспорта, к 90-м гг. превысили его половину. По экспертным оценкам, мировой рынок интеллектуальных товаров и услуг сегодня растет в 5 раз быстрее, чем традиционные рынки.

Деятельность, связанная с производством, хранением, передачей и использованием знаний, приобретает все более существенное значение. Особая роль в этой деятельности принадлежит образованию, характер и значение которого изменяются в наибольшей степени. Начиная с 60-х гг. XX в. затраты на образование во всех странах начинают расти гораздо быстрее, чем в других отраслях народного хозяйства. Возникла своего рода "индустрия образования", которая во многих странах финансируется в основном государством и занимает в ряду общественных затрат центральное место, рядом с обороной, здравоохранением и социальной защитой населения. В современ-

⁶ Stewart T. Intellectual Capital - Nicholas Brealey Publishing. London, 1997.

ной экономике образование рассматривается как форма инвестиций в человеческий капитал, от которой зависит его качество и эффективность производства. Наиболее полно современные тенденции его развития обозначились в концепции непрерывного образования. Уже сейчас на переподготовку специалистов в США отводится 15-20% рабочего времени. Считается, что за весь период профессиональной деятельности (примерно 40 лет) специалист должен повышать свою квалификацию 5-8 раз. Национальный научный фонд США, в частности, рекомендует специалистам выделять 10 часов в неделю на изучение литературы по специальности и 40-80 часов в год на участие в какой-либо форме непрерывного образования.

Характерной чертой экономики, основанной на знаниях, является превращение работников, занятых производством, передачей и использованием знаний, в доминирующую группу в общем числе занятых. Ее численность в промышленно развитых странах оценивается по-разному в зависимости от того, кого конкретно относят к этой категории. Но несомненно, что по своим размерам она превзошла группу индустриальных рабочих, и, по-видимому, правы исследователи, относящие к "рабочим знаниям" около одной трети занятых в экономике США⁷.

За перечисленными фактами одни исследователи видят результаты научно-технического прогресса и связанного с ним роста производительности труда и уровня жизни. Другие считают, что причина - истощение дешевых природных и трудовых ресурсов. Третьи связывают изменения в общественном способе производства с информационной революцией. В каждом из объяснений есть доля истины, но, по-видимому, общей основой для усиления действия всех этих разнообразных факторов являются изменения в напряженности и характере конкуренции, вызванные глобализацией экономики. Глобализация рынка, рост числа транс-

⁷ См.: Drucker P. The Next Information Revolution // ForbesASAP. 1998. 24 July.

национальных компаний, новые технологии, облегчающие выход на новые рынки, растущее давление со стороны акционеров - все это породило гиперконкуренцию, вышедшую за границы национальных рынков. Так, если в 1985 г. корпорация IBM имела 2500 конкурентов, то к середине 1990-х гг. их насчитывалось уже 50 000 (New Economy Index, 1998).

В условиях гиперконкуренции особое значение приобретает конкурентоспособность участников рынка. Конкурентоспособность - это достаточно сложное понятие, в основе которого лежит инновационная активность участников рынка. Различаются социально-политический, организационный и институциональный аспекты инновации. В деятельности современных фирм акцент смещается с долгосрочного и среднесрочного планирования, которое в 50-е гг. XX в. считалось главным условием успеха, на скорость реакции на вызовы рынка. Специалисты "General Electric" считают, например, что перемены происходят настолько быстро, что прогнозирование будущего становится невозможным. Поэтому вместо планирования фирма должна развивать способность быстрой адаптации к меняющимся условиям своей деятельности.

Главными инструментами конкурентной борьбы в этой ситуации становятся: а) настройка на потребителя, более полный учет его индивидуальных потребностей; б) постоянное совершенствование бизнес-процессов. Как первая, так и вторая стратегии требуют эффективного использования интеллектуальных ресурсов фирмы.

Жесткая конкуренция не только породила нарастающую волну новшеств, значительно увеличила число и разнообразие высокотехнологичных товаров и услуг, но и существенно сократила продолжительность жизненного цикла товаров. Стратегия ускоренной замены товаров и услуг становится типичной для многих производств. В некоторых секторах, например информационных технологий, фирмы должны постоянно обновлять продукцию только для того, чтобы

сохранить свои рыночные позиции. (Как говорила Алиса в "Стране чудес", "я должна все время бежать, чтобы оставаться на месте".) По данным исследований, проведенных в США, с 1995 по 2000 г. средняя продолжительность разработки нового изделия сократилась с 35,5 до 23 месяцев. Разработка новых моделей автомобилей от концепции до производства уменьшилась с шести до двух лет.

Проблемы наращивания интеллектуальных ресурсов и эффективного управления ими важны не только для лидеров мировой экономики. В отличие от морского каравана, общая скорость которого зависит от скорости самого тихоходного судна, в мировой экономике лидеры движутся без оглядки, постоянно наращивая свое преимущество. Патриарх западного менеджмента П. Друкер в одной из лекций патетично восклицал, что не будет неразвитых стран, будут неосведомленные страны. Однако в недалеком будущем эти понятия превратятся, по-видимому, в синонимы.

В данной связи вызывает тревогу современное состояние образовательного и научного потенциала России. Всемирным Банком проведены сравнительные исследования научно-технического потенциала ведущих промышленно развитых стран по состоянию на 1995 -1997 гг., отчет о которых опубликован в 1999 г. В качестве индикаторов рассматривались следующие показатели: количество персональных компьютеров на 1000 человек, узлов Интернета на 10 000 человек; число ученых и инженеров на 1 млн человек; количество патентов, полученных резидентами и нерезидентами. Позиции России в этом ряду оставляют желать лучшего. Например, количество российских патентов, полученных резидентами, сократилось с 39,5 тыс. в далеко не самом лучшем для отечественной науки 1992 г. до 17 тыс. в 1997 г. За это же время количество патентов, выданных в России зарубежным гражданам и организациям, выросло с 19,7 тыс. в 1992 г. до 28,1 тыс. в 1997 г. Нетрудно подсчитать, что коэффициент патентной зависимости (от-

ношение количества патентов, полученных нерезидентами, к количеству патентов, полученных резидентами) изменился за это время с 0,5 в 1992 г. до 1,65 в 1997 г., т.е. вырос в 3 раза.

Очевидно, что даже при самом благоприятном развитии событий наша страна в ближайшей перспективе не сможет финансировать фундаментальные и прикладные исследования в том же объеме, что и государства-лидеры. Например, расходы на НИОКР только двух конкурирующих корпораций - "Eastman Kodak" и "Polaroid" - равняются одной десятой суммы, затрачиваемой на НИОКР в нашей стране. Однако при значительном отставании одними объемами финансирования дела не поправить. Тем более, важны, с одной стороны, глубоко продуманная научно-техническая политика, учитывающая реалии рыночной экономики, и, с другой стороны, эффективная практика управления интеллектуальными ресурсами. Научно-техническая политика может быть опре-

делена как комплекс мер, проводимых государством и направленных на расширение инновационной деятельности субъектов хозяйствования, развитие фундаментальных и прикладных научных исследований, поддержание и развитие системы образования, на эффективное достижение поставленных целей, к которым относятся: ликвидация отставания в темпах научно-технического прогресса, обеспечение экономического роста, решение экологических проблем и др.

Эффективное стратегическое управление интеллектуальными ресурсами означает, на наш взгляд, целенаправленное развитие интеллектуального капитала организации и общества в целом, стимулирование новаторских разработок, требующих концентрации капитала и интеллектуального потенциала, и вместе с тем культивирование конкурентной среды в направлениях инновационной деятельности, связанных с возможностью широкого использования продукта.

Народные предприятия в формировании эффективного собственника в сельском хозяйстве региона

С.Г. Абдулманапов

кандидат экономических наук, докторант

Институт экономики Российской академии наук

В настоящее время во всем мире корпоративная форма управления с присущим ей распределением собственности, несмотря на все могущество и распространение, переживает период заката. Углубление дифференциации доходов работников внутри корпорации, оторванность управления от производственного процесса, рост значимости знаний для повышения эффективности работы корпорации способствовали поиску альтернативных вариантов управления. Одним из таких вариантов, зарекомендовавших себя за последние тридцать лет во многих странах мира, является форма самоуправления корпорацией. Кроме того, демократизация общества требует демократизации отношений на производстве. В российском законодательстве такая форма управления предусматривается в акционерных обществах работников (народных предприятиях).

Предприятия, находящиеся в собственности работников, существуют в США, Англии, Аргентине, Испании, других странах. В настоящее время в США 12 тыс. фирм применяют модель создания акционерной собственности работников (в собственности работников там находится от 5 до 100% капитала). В этих фирмах занято 13% рабочей силы страны. Их активы составляют 120 млрд. долл. В странах Европы насчитывается свыше 14 тыс. компаний, целиком перешедших в собственность персонала. На них работает более 0,5 млн. рабочих и служащих¹.

Несмотря на достаточно богатый опыт зарубежных стран, в России народные пред-

приятия не получили должного развития. В настоящее время в РФ насчитывается всего 127 народных предприятий, из которых 80 находятся в Кабардино-Балкарии. Одними из первых и успешно функционирующими в России народными предприятиями стали закрытые акционерные общества работников (ЗАОр): “Уралалмаз” (Пермская область), “Рудоуправление” (Челябинская область), “Завод Искож” (Республика Марий-Эл), “Конфил” (г. Волгоград), “Черемновский сахарный завод” (Алтайский край), “Автотранс” (Смоленская область), “Комбинат хлебопродуктов” (Владимирская область), “Кимрская фабрика им. А.М. Горького”, “Картонно-бумажный комбинат” (г. Набережные Челны) и др. В Кабардино-Балкарии основная доля народных предприятий создана в 2003-2004 гг. на базе сельскохозяйственных кооперативов, чтобы ограничить оборот земель сельскохозяйственного назначения и тем самым предотвратить образование в республике латифундистского землевладения.

Что же такое “народное предприятие” и каковы преимущества данной организационно-правовой формы по сравнению с другими? Народное предприятие по сути представляет собой закрытое акционерное общество, акции которого распределены среди работников пропорционально их оплате труда. Если АО является объединением капитала, то АО работников - это объединение наемных работников, основанное на их трудовом участии. В АО определяющим является обладание акциями, поскольку голосование на общем собрании акционеров осуществляется по принципу “одна голосующая

¹ <http://lektor5.narod.ru/mp/predp4.htm>

акция - один голос”, в АО работников преобладает принцип “один акционер - один голос”.

Кроме того, определяющими отношениями в народных предприятиях выступают трудовые отношения. Наемный работник-акционер обладает определенным количеством акций народного предприятия, которыми он наделяется пропорционально сумме оплаты его труда, иными словами, количество акций пропорционально трудовому участию. При этом работник-акционер не может владеть таким количеством акций народного предприятия, номинальная стоимость которых превышает 5% его уставного капитала. Номинальная стоимость одной акции в соответствии с Законом “Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)” не может быть более 20% минимального размера оплаты труда, установленного Федеральным законом². Трудовые отношения определяют и управление народным предприятием. Общее собрание акционеров является, по сути, общим собранием работников. Работники-неакционеры могут участвовать в работе общего собрания акционеров с правом совещательного голоса.

Существует специфика и в создании народного предприятия - народное предприятие не может быть образовано путем учреждения, оно создается только путем преобразования любой коммерческой организации, за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий и открытых АО, в которых работникам принадлежит менее 49% уставного капитала. При этом создание народного предприятия иным способом не допускается. Участники (акционеры) существующей коммерческой организации могут принять решение о преобразовании ее в народное предприятие. Но определяющим будет являться не их решение, а согласие работников этой коммерческой

² Федеральный закон от 19 июля 1998г. №115-ФЗ “Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)” (с изм. от 21 марта 2002 г.).

организации, принятое не менее чем 3/4 голосов их списочной численности. При получении такого согласия участники коммерческой организации, принявшие решение о преобразовании, и наемные работники заключают договор о создании народного предприятия.

Говоря о народных предприятиях, следует отметить и те особенности, которые отличают их от иных акционерных обществ:

1) в народных предприятиях полностью отдается приоритет защите интересов акционеров-работников предприятия;

2) Закон о народных предприятиях ориентирует народные предприятия на регулярный выпуск дополнительных акций при реальном увеличении его активов. Такой способ увеличения уставного капитала путем выпуска дополнительных акций будет, в принципе, способствовать росту экономического, а значит, и финансового потенциала народного предприятия, обеспечивающего высокий курс его акций. Принципиально важная особенность народного предприятия в том, что дополнительные акции, а также акции, выкупленные народным предприятием у его акционеров, безвозмездно распределяются между его работниками, как акционерами, так и неакционерами в зависимости от величины оплаты их труда в истекшем финансовом году. Это означает: во-первых, что в зависимости от результатов производственной и хозяйственной деятельности народного предприятия, являющихся итогом их совместного труда, работники-акционеры получают возможность увеличивать свой личный капитал; во-вторых, что возрастает значение заработной платы как экономической категории (она уже не только источник удовлетворения потребностей работников, но также постоянно растущий в течение ряда лет источник дополнительных, весьма значительных средств, получаемых работником одновременно тогда, когда он реализует, продает свои акции); в-третьих, что на народном предприятии созданы условия, обеспечива-

ющие однородность социально-экономического статуса всех работников. Нет оснований для конфликта интересов работников и работников-акционеров;

3) один работник-акционер не может владеть таким количеством акций народного предприятия, номинальная стоимость которого превышает 5 % его уставного капитала. Ограничение количества акций, которыми может владеть один работник-акционер, способствует закреплению однородности социально-экономического статуса работников;

4) акции народного предприятия обращаются только внутри самого народного предприятия;

5) при принятии общим собранием акционеров народного предприятия решений, затрагивающих интересы всех работников-акционеров (независимо от количества принадлежащих им акций) применяется принцип голосования "один акционер - один голос". Данное положение в законодательстве о народных предприятиях также способствует закреплению социально-экономической однородности работников-акционеров и сбалансированности интересов разных групп акционеров народного предприятия.

Как видим, народные предприятия обладают значительными преимуществами в повышении мотивации работников, в недопущении существенной дифференциации доходов и социальной напряженности в обществе. Все это говорит о наличии серьезных оснований для внедрения такой организационно-правовой формы, как народные предприятия, в экономику Республики Дагестан. В частности, мы полагаем, что идеальным вариантом организационно-правовой формы предприятий в агропромышленном комплексе региона являются именно народные предприятия.

Особую актуальность повышенный интерес к реформированию предприятий сельского хозяйства приобретает в связи с проводимой государственной политикой, в соответствии с которой до 2008 г. в государственной и муниципальной собственности

должно остаться только незначительное количество предприятий. В настоящее время в республике более 80 предприятий сельского хозяйства являются государственными унитарными предприятиями, которые необходимо преобразовать в иные организационно-правовые формы. Реформирование ГУП и МУП связано и с необходимостью повышения эффективности функционирования за счет повышения мотивационных стимулов к более эффективной хозяйственной деятельности. Кроме того, здесь реализуется принцип управления, который заключается в том, что государство либо само должно научиться работать, либо вернуть коллективам предприятий право распоряжаться собственностью и полученным результатом. Представляется, в настоящее время реформирование ГУП и МУП в различных отраслях экономики республики может осуществляться в следующих направлениях:

- преобразование в открытые акционерные общества и продажа акций на аукционах населению (реализация данного направления может привести к нагнетанию социальной обстановки в горной и предгорной части республики);

- преобразование в закрытые акционерные общества с распределением (продажа или раздача) среди работников преобразуемого ГУП И МУП и населением данного населенного пункта и последующая реорганизация в народное предприятие;

- ликвидация с последующей продажей имущества и земли с аукциона или на конкурсе;

- признание не соответствующим действующим законодательным актам образование на базе совхозов и колхозов государственных унитарных предприятий и передача на безвозмездной основе имущества ГУП и МУП работникам предприятия (это в основном в сельском хозяйстве);

- преобразование в открытые акционерные общества и передача 100% пакета акций муниципальному образованию населенного пункта, в котором расположено реорганизуемое предприятие.

Каждое направление имеет свой алгоритм реализации, преследует определенную цель, задачи, и, соответственно, существенно различаются конечные результаты, на получение которых направлен процесс реформирования. На наш взгляд, предпочтительной в условиях Республики Дагестан и с учетом специфики функционирования некоторых приоритетных отраслей в регионе является поэтапная реорганизация ГУП и МУП с учреждением в конечном счете на базе данных предприятий закрытых акционерных обществ работников (народных предприятий).

С нашей точки зрения, в процессе реформирования предприятий агропромышленного комплекса необходимо учитывать специфические факторы, которые влияют на процесс функционирования этих предприятий:

- привязанность производственно-хозяйственной деятельности предприятий агропромышленного комплекса к определенным населенным пунктам;
- ограничение купли-продажи сельскохозяйственной земли в республике в условиях малоземелья;
- сильная зависимость социальной стабильности в селе от правильного распределения прав собственности на средства производства и результаты труда;
- сильная зависимость производительности труда работников предприятий АПК от индивидуально-личностных ощущений совладения произведенной продукцией;
- сохранение исторических названий земельных участков, на которых расположены сады, виноградники, сенокосы и т.д. При этом следует учесть тот факт, что в Дагестане исторические названия земельных участков были связаны с определенными семьями и родами, которые веками владели ими, и продажа или передача в аренду представителям других семей, родов или другим людям может вызвать конфликт, а такие акции в массовом порядке - на долгие годы дестабилизировать обстановку в селе и свести на нет любую хозяйственную деятельность на этих земельных участках;

- зависимость эффективности сельскохозяйственного производства от масштабов производства. Масштаб производства позволяет механизировать производственный процесс и использовать имеющуюся технику и технические средства более полно и эффективно;

- сильная зависимость условий и объемов кредитования от стоимости производственных фондов предприятия, что предполагает необходимость сохранения реформируемых предприятий как единого имущественного комплекса;

- зависимость возможности и уровня контроля над финансово-хозяйственной деятельностью сельхозпредприятий от степени сопричастности работников к управлению и хозяйственной деятельности предприятия.

Учесть все специфические свойства и факторы в сельском хозяйстве региона и избежать социальных потрясений позволяет реорганизация ГУП и МУП в данной отрасли в народные предприятия. Находясь в собственности работников, народное предприятие дает возможность последовательно реализовать коренные интересы трудящихся по следующим основным причинам:

- долевая форма собственности с равным для всех работников-акционеров участием в управлении народным предприятием в наиболее полной мере реализует принцип "предприятия тем, кто на них работает";
- такая форма собственности гарантирует трудящимся право распоряжаться результатами своего труда;
- обеспечивается социальная справедливость - оплата и участие в распределении собственности по труду;
- обеспечивается коллективная заинтересованность в сохранении и умножении собственности, основанная на личной ответственности каждого из собственников народного предприятия за судьбу своей доли имущества, риск ее лишиться;
- реализуется коллективное мнение, используется коллективный опыт без негативных последствий некомпетентных решений одного или группы лиц;

- создаются возможности для каждого работника-акционера самостоятельно решать свои материальные проблемы после ухода на пенсию за счет средств, полученных от продажи его акций.

В связи с тем, что в соответствии с законодательством РФ реорганизация ГУП и МУП в народные предприятия запрещена, мы считаем необходимым в процессе предлагаемой реорганизации ГУП и МУП в народные предприятия, использовать следующие два алгоритма:

1. Сначала унитарное предприятие акционируется с предоставлением льгот на приобретение акций своего предприятия. Одним из условий предоставления льгот трудовому коллективу можно установить необходимость выкупа работниками преобразуемого предприятия более 51% акций предприятия. Впоследствии можно путем ведения активной пропагандистской работы среди работников инициировать реорганизацию в народное предприятие.

2. Первоначально можно ликвидировать унитарное предприятие с последующей передачей всего имущества ликвидируемого предприятия в аренду с правом последовательного выкупа коммерческому предприятию, в состав которого обязательно должны войти все работники ликвидируемого предприятия. В договоре на аренду можно оговорить одним из условий предоставления в аренду имущества ликвидируемого унитарного предприятия необходимость в течение года после полного выкупа реорганизацию

в народное предприятие. При этом в аренду с последовательным выкупом можно предоставить предприятие на 5–7 лет, с возможностью досрочного выкупа, но без изменения условий по последующей реорганизации в народное предприятие.

Характерной чертой народных предприятий является интеграция непосредственно труда, отношений собственности и управления, что способствует преодолению отчуждения работника и от собственности, и от управления, более эффективно стимулирует его трудовую и предпринимательскую активность. Особое значение приобретает данная форма хозяйствования в деятельности градообразующих предприятиях (в селах, поселках, городах), в частности при угрозе их ликвидации в результате банкротства, а также как следствие возникающих финансовых и других трудностей, с которыми их номинальный собственник (будь то государство, АО или индивидуальный хозяин) не может или не желает справиться. Во всех таких случаях трудовой коллектив может принять решение о выкупе предприятия в установленном порядке на льготных условиях и о самостоятельной организации производства. При этом сохраняются рабочие места, трудовая занятость, благосостояние работников, в связи с чем органам государственной власти республики и местным органам самоуправления следует приоритетное внимание уделять становлению и развитию народных предприятий.

Формирование профессионального суждения при оценке кредитных рисков

О.Г. Королев

кандидат экономических наук

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации

Современные практические подходы к разработке методик анализа кредитоспособности заемщиков в отечественных коммерческих банках должны быть основаны на комплексном применении как финансовых, так и нефинансовых критериев.

В данной связи полезным является опыт банков развитых стран, использующих такие модели балльных оценок, как правило “шести СИ”, “СAMPARI”, “PARTS” и др.

Анализ кредитоспособности клиента в соответствии с основными принципами кредитования, содержащимися в методике “СAMPARI”, заключается в выделении из кредитной заявки и прилагаемых финансовых документов основных характеристик деятельности клиента, в их оценке и уточнении после личной встречи с клиентом.

Название “СAMPARI” образуется из начальных букв следующих слов:

С (Character) - репутация, характеристика клиента;

А (Ability) - способность к возврату кредита;

М (Margin) - маржа, доходность деятельности;

Р (Purpose) - целевое назначение кредита;

А (Amount) - размер кредит;

R (Repayment) - условия погашения кредита;

I (Insurance) - обеспечение, страхование риска непогашения кредита.

В ряде английских банков при выдаче кредитов заемщикам оценки проводятся по ряду параметров, сосредоточенных в аббревиатуре “PARTS”, образованной из следующих составляющих:

Р (Purpose) - назначение, цель получения заемных средств;

А (Amount) - сумма, размер кредита;

Р (Repayment) - оплата, возврат долга и процентов;

Т (Term) - срок предоставления кредита;

С (Security) - обеспечение погашения кредита.

Так называемое правило “шести СИ” используется в практике банков США, которые для отбора клиентов применяют критерии, начинающиеся с буквы “Си”:

- характер заемщика (character);
- способность заимствовать средства (capacity);

- денежные средства (cash);

- обеспечение (collateral);

- условия (conditions);

- контроль (control).

На основе критериев правила “шести СИ” были разработаны системы кредитного скоринга, применяющиеся в практике западных банков достаточно давно и эффективно. Сущность кредитного скоринга состоит в том, что каждый параметр оценки кредитоспособности заемщика получает реальную оценку в баллах. Итоговая сумма баллов представляет собой оценку кредитоспособности заемщика.

Методика кредитного скоринга является действенным инструментарием оценки кредитных рисков, и ее использование предоставляет возможность принятия взвешенного, сравнительно обоснованного решения, однако качество последнего во многом зависит от профессионализма кредитных экспертов.

В последнее время в нашей стране скоринговый метод оценки риска кредитования становится все более популярным в банковском бизнесе. Однако система скоринга, ис-

пользуемая кредитными инспекторами, внешними и внутренними аудиторами, применяется, в основном, для оценки кредитоспособности заемщиков - физических лиц.

С точки зрения системного подхода, для российских банков представляется обоснованным сочетание объективных математических и субъективных методов экспертных оценок в одном алгоритме. Объединение данных подходов к анализу кредитного риска позволяет расширить их теоретическое содержание и практическое применение, избавиться от ряда недостатков и адаптировать к условиям реальной банковской практики.

На практике кредитные аналитики большинства российских банков при оценке состояния заемщика, как правило, используют пять основных групп финансовых коэффициентов, таких, как коэффициенты ликвидности, оборачиваемости, финансовой независимости, прибыльности и рентабельности, и коэффициенты обслуживания долга.

При использовании банками методов расчета финансовых коэффициентов в оценке эффективности и рискованности ссудных операций необходимо иметь в виду, что банковское финансирование - это сложный процесс, в котором значительную роль могут сыграть как сложившиеся отношения между сторонами, так и понимание внутренних процессов и технических аспектов деятельности заемщика.

Представляется, что количественные модели коэффициентного анализа должны использоваться как дополнение к качественному и интуитивному подходу инспекторов кредитных отделов банков. Оценка величин и динамики финансовых коэффициентов может послужить лишь инструментом определения общей кредитоспособности клиентов и сигналом раннего предупреждения о возможности ухудшения финансового состояния.

В практике российских банков использование качественных оценок кредитоспособности приобретает особое значение в силу ряда причин.

Во-первых, во многих случаях на практике финансовый анализ сводится к расчетам структурных соотношений, темпов изменения показателей, значений финансовых коэффициентов. Стремление к детализации результатов анализа приводит к разработке, расчету и поверхностному использованию избыточного количества финансовых коэффициентов. При этом многие из них находятся в функциональной зависимости между собой, например, такие, как коэффициент маневренности собственных средств и индекс постоянного актива, коэффициент автономии и коэффициент соотношения заемных и собственных средств. Программные средства по финансовому анализу дают возможность рассчитать сто и более финансовых коэффициентов. Глубина исследования в таком случае может ограничиться констатацией тенденции "улучшения" или "ухудшения". Сделать выводы и дать рекомендации на основании большого информационного массива достаточно проблематично для банковских сотрудников, оснащенных специальными программными средствами, но не всегда обладающих достаточной квалификацией, профессиональным опытом, творческим отношением к рутинным операциям расчета. Представляется, что для оценки кредитоспособности на основании расчета коэффициентов обычно бывает достаточно использовать не более двух-трех показателей по каждому аспекту деятельности заемщика.

Во-вторых, результаты финансового анализа могут основываться на недостоверной информации, при этом она может быть искажена как по субъективным, так и по объективным причинам. Поэтому для оценки достоверности исходной информации и, как следствие, получения реальных результатов финансового анализа требуется либо использование данных управленческого учета заемщика с обязательным исследованием принципов его ведения и оценкой адекватности, либо предварительное проведение независимого аудита для обнаружения преднамеренных и непреднамеренных ошибок в бухгалтерском учете и отчетности.

В-третьих, сравнительный финансовый анализ российских компаний практически невозможен из-за отсутствия доступных среднеотраслевых показателей. В зарубежных странах рейтинговые агентства типа “Дан энд Брэндстрит” регулярно проводят оценки и публикуют аналогичные нормативы. Многие российские компании, как правило, не отвечают большинству зарубежных нормативных значений показателей и могут быть отнесены в финансовом отношении к неблагополучным.

В-четвертых, достаточно спорной представляется возможность использования в российской практике многих зарубежных интегральных показателей для оценки вероятности банкротств компаний. Так, известный Z-счет Альтмана представляет собой пятифакторную модель, построенную на основе данных о банкротстве 33 американских компаний в 1960-х гг. Возникает глубокое сомнение в правомерности прямого применения

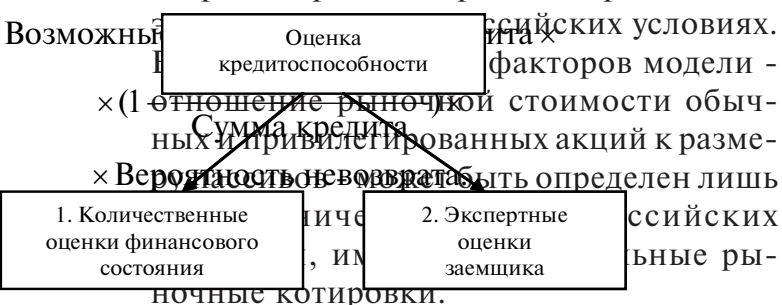


Рис. Составляющие оценки кредитоспособности

доступен к применению российскими банками для оценки кредитоспособности заемщиков - юридических лиц и уровня принимаемого риска при их кредитовании, могут послужить представленные ниже основные положения методики, базирующейся на объединении результатов количественного анализа финансовых коэффициентов и качественных оценок экспертов.

Совокупный размер непокрытого риска и возможные потери по кредитным операциям могут определяться следующим образом:

$$\text{Непокрытый риск} = \text{Возможные потери} - \text{Созданный резерв} .$$

В приведенных формулах в качестве суммы кредита может использоваться либо сумма задолженности существующей по действующему кредитному договору, либо сумма заявки на кредит. Стоимость залога представляет собой рыночную стоимость залога за минусом затрат на его реализацию.

При оценке кредитоспособности вероятность невозврата определяется с учетом двух составляющих следующим образом (см. рисунок):

Как финансовое состояние заемщика, так и качественные характеристики его деятельности оцениваются в интервале от 0 до 100 баллов.

С целью получения интегрального показателя кредитоспособности, имеющего максимальное значение 100 баллов, результатам количественного анализа и экспертных оценок по установленным банком приоритетам могут присваиваться веса. Например, блок “оценка финансового состояния”, заключающийся в коэффициентном анализе отчетных данных заемщика, имеет вес 0,3 (30%). Блок “экспертная оценка”, соответственно, имеет вес 0,7 (70%).

Оценка финансового состояния осуществляется на основе данных агрегированных аналитических форм бухгалтерской или управленческой отчетности заемщика.

Методика оценки финансового состояния на основе расчета коэффициентов дол-

жна различаться как для отдельных отраслей промышленности, так и для финансового сектора.

При описании методики и непосредственно при проведении специалистами российских банков финансового анализа на основе преобразованных в аналитический вид форм отчетности заемщика представляется необходимым обратить внимание на ряд изложенных ниже рекомендаций, а именно:

- на основе мотивированных суждений кредитных специалистов следует выделить узкую индикаторную выборку финансовых коэффициентов, состав которой может различаться как в отдельных отраслях народного хозяйства, так и в компаниях одной отрасли, например, в зависимости от масштабов их деятельности. Допустим, для анализа состояния предприятий розничной торговли может быть использован следующий базовый набор показателей: для характеристики финансовой устойчивости - коэффициент автономии; платежеспособности - коэффициент текущей ликвидности; деловой активности - коэффициент оборачиваемости запасов; рентабельности - коэффициент рентабельности продаж;

- на основе мотивированных суждений и эмпирических ретроспективных данных следует рассчитать собственные нормативы, минимально допустимые или оптимальные уровни значений финансовых коэффициентов для предприятий разных отраслей и разных масштабов бизнеса. Так, например, при определении оптимального уровня коэффициента текущей ликвидности торговой посреднической компании необходимо основываться на соотношении сумм дебиторской и кредиторской задолженности, величине оборотных активов, рентабельности продаж, сроках и ритмичности погашения долгов поставщикам, кредиторской и дебиторской задолженности;

- в случае использования весов индикаторных показателей следует аккуратно подходить к логическим правилам их определения, учитывать расчетные оптимальные уровни значений финансовых коэффици-

ентов и тенденции их изменений, на основании регулярного мониторинга которых при необходимости проводить пересмотр присваиваемых показателям весов.

Также возможно включить в количественную оценку финансового состояния заемщика дополнительные баллы: за соблюдение значений отдельных показателей или их соотношений. Например, дополнительные баллы могут присваиваться за выполнение условий ликвидности баланса; за наличие собственных оборотных средств; за соблюдение нормальных соотношений темпов роста показателей (темпа роста прибыли периода выше темпа роста выручки, который в свою очередь превышает темп роста суммы активов агрегированного баланса); за наличие притока денежных средств по основной деятельности в размере, позволяющем предприятию осуществлять инвестиционную деятельность.

На основе расчета финансовых коэффициентов и количественных балльных оценок определяется рейтинг кредитоспособности заемщика.

В свою очередь, качественный анализ, основанный на экспертных суждениях, призван дать оценку рискам, информация о которых не всегда может быть выражена в количественных показателях.

Формализовать мнение экспертов о деятельности, состоянии, рисках заемщика и придать им количественное выражение можно путем балльных оценок ответов на вопросы (см. таблицу).

Представленные в таблице балльные характеристики бизнеса клиента и его финансового положения нуждаются в видоизменении в зависимости от того, оценивается экспертом потенциальный получатель ссуды или осуществляется текущий мониторинг состояния действующего заемщика. В последнем случае, например, может быть снят ряд вопросов, затрагивающих общую информацию о клиенте, и добавлены пункты, касающиеся качества обслуживания долга и т.п. Также могут быть исключены вопросы, связанные со стоимостью и ликвидно-

**Вопросы для экспертной оценки рейтинга кредитоспособности заемщика
и качественной характеристики кредитного риска**

№ п/п	Аспект кредитоспособности	Значение аспекта	Балл
1	2	3	4
Блок 1. Оценка заинтересованности банка в клиенте			
1.1	Отраслевой аспект (0-4 балла)	Отрасль, в которой действует заемщик, рассматривается как высокорентабельная, уровень рентабельности значительно выше среднерыночного	4
		Отрасль, в которой действует заемщик, рассматривается как рентабельная, уровень рентабельности не ниже среднерыночного	3
		Отрасль, в которой действует заемщик, рассматривается как неубыточная, уровень рентабельности ниже среднерыночного	2
		Отрасль, в которой действует заемщик, рассматривается как нерентабельная	1
		Отрасль, в которой действует заемщик, рассматривается как убыточная (неперспективная)	0
1.2	Региональный аспект (0-2 балла)	Заемщик осуществляет деятельность в регионе, представляющем интерес для банка	2
		Заемщик осуществляет деятельность в регионе, не представляющем интерес для банка	0
1.3	Общие взаимоотношения клиента с банком (0-4 балла)	Клиент старый, для банка интересный	4
		Клиент новый, перспективный	3
		Клиент старый, обычный	2
		Клиент новый, обычный	1
		Клиент неинтересен	0
Блок 2. Положение предприятия на рынке (в отрасли)			
2.1	Опыт работы в своем сегменте рынка (0-4 балла)	Заемщик имеет опыт работы в данном бизнесе или отрасли более 5 лет	4
		Заемщик имеет опыт работы в данном бизнесе или отрасли более 3 лет	3
		Заемщик имеет опыт работы в данном бизнесе или отрасли более 1 года	2
		Предприятие или бизнес заемщика существует более 1 года	1
		Заемщик имеет мало опыта работы в данном бизнесе или отрасли	0
2.2	Развитие предприятия (0-4 балла)	Предприятие стабильно развивается, осваиваются новые виды продукции, новые рынки и т.д.	4
		Предприятие работает стабильно, планируются и предпринимаются попытки освоения новых видов продукции, новых рынков	3
		Предприятие работает стабильно, развития не наблюдается	2
		Периодически возникают перебои в работе предприятия, но спада деятельности не наблюдается	1
		Предприятие работает нестабильно, наблюдается спад деятельности	0
2.3	Конкурентная среда / Наличие конкурентов (0-4 баллов)	Конкуренты отсутствуют	4
		Менее 3 основных конкурентов (или любое их количество, но географически и экономически не могущих оказать влияние)	3
		Более 3	2
		Более 10	1
		Более 25	0

Продолжение таблицы

1	2	3	4
2.4	Спрос на выпускаемую продукцию (0-4 балла)	Предприятие выпускает товары / оказывает услуги, необходимые для обеспечения жизнедеятельности человека (продукты питания первой необходимости и т.д.)	4
		Предприятие выпускает товары / оказывает услуги, пользующиеся устойчивым спросом широкого круга потребителей	3
		Предприятие выпускает товары / оказывает услуги, пользующиеся узким специализированным, но устойчивым спросом	2
		Предприятие выпускает товары / оказывает услуги, пользующиеся узким специализированным, неустойчивым спросом	1
		Предприятие выпускает прочие виды товаров / оказывает прочие виды услуг	0
Блок 3. Зависимость от поставщиков и покупателей			
3.1	Доля 3 крупнейших поставщиков в общем объеме поставок (0-4 балла)	Менее 10%	4
		Более 10%	3
		Более 30%	2
		Более 50%	1
		Более 75%	0
3.2	Возможность замены поставщиков сырья, товаров и наличие вариантов альтернативного сырья, товаров, услуг и т.п. (0-2 балла)	Присутствует	2
		Отсутствует	0
3.3	Доля просроченной кредиторской задолженности (0-4 балла)	Просроченная кредиторская задолженность отсутствует	4
		Менее 5%	3
		Более 5%	2
		Более 25%	1
		Более 50%	0
3.4	Доля 3 крупнейших потребителей в общем объеме продаж (0-4 балла)	Менее 10%	4
		Более 10%	3
		Более 30%	2
		Более 50%	1
		Более 75%	0
3.5	Доля просроченной дебиторской задолженности (0-4 балла)	Просроченная дебиторская задолженность отсутствует	4
		Менее 5%	3
		Более 5%	2
		Более 25%	1
		Более 50%	0
Блок 4. Доступность и открытость информации о заемщике			
4.1	Структура собственности (0-4 балла)	Структура собственности ясна, информация о ней доступна широкому кругу лиц	4
		Структура собственности ясна, информация о ней недоступна широкому кругу лиц	3
		Структура собственности в общих чертах ясна, но остаются сомнения	2
		Структура собственности вызывает сомнения	1
		Структура собственности непонятна	0

Продолжение таблицы

1	2	3	4
4.2	Информация о руководителе или лице, принимающем основные управленческие решения (0-4 балла)	Информация о руководителе, принимающем основные решения, известна, доступна широкому кругу лиц; с ним существуют налаженные, продолжительные деловые контакты	4
		Информация о руководителе, принимающем основные решения, известна, доступна широкому кругу лиц; с ним существуют деловые контакты	3
		Информация о руководителе, принимающем основные решения, известна, доступна широкому кругу лиц	2
		Информация о руководителе, принимающем основные решения, известна, но недоступна широкому кругу лиц	1
		Информация о руководителе, принимающем основные решения, отсутствует	0
Блок 5. Управленческие аспекты деятельности			
5.1	Опыт работы менеджеров в данном бизнесе (0-4 балла)	Опыт работы более 5 лет	4
		Опыт работы более 3 лет	3
		Опыт работы более 1 года	2
		Опыт работы менее 1 года	1
		Опыт работы отсутствует	0
5.2	Компетентность (0-2 балла)	Компетентность менеджерского состава и степень организации производства оцениваются как приемлемые (и выше)	2
		Компетентность менеджерского состава и степень организации производства оцениваются как неприемлемые / Дать оценку компетентности менеджерского состава и степени организации производства не представляется возможным	0
5.3	Стратегия развития (0-4 баллов)	Заемщик имеет четко сформулированную стратегию развития, на предмет соответствия которой оцениваются результаты текущей деятельности	4
		Заемщик имеет стратегию развития, сформулированную в общих чертах. Планирование ведется на среднесрочные периоды	3
		Заемщик имеет общее видение развития. Планирование ведется на краткосрочные периоды	2
		Заемщик имеет общее видение развития. Система планирования отсутствует	1
		Стратегия развития отсутствует	0
5.4	Наличие системы риск-менеджмента (0-2 балла)	Да	2
		Нет	0
Блок 6. Учет и отчетность			
6.1	Учет и отчетность по РСБУ (0-2 балла)	Данные бухгалтерской отчетности во всех аспектах соответствуют реальному положению дел	2
		Данные бухгалтерской отчетности в большинстве аспектов соответствуют реальному положению дел	1
		Данные бухгалтерской отчетности практически не отражают реальное положение дел	0
6.2	Управленческий учет (0-4 балла)	На предприятии создана система управленческого учета. Управленческий учет ведется непрерывно, составляется консолидированная управленческая отчетность	4
		Управленческий учет ведется непрерывно, управленческая отчетность не консолидируется	3
		Управленческий учет и управленческая отчетность затрагивают лишь отдельные аспекты деятельности	2
		Управленческий учет и отчетность реализованы в виде детализации ряда данных бухгалтерской отчетности	1
		Управленческий учет не ведется	0

Продолжение таблицы

Окончание таблицы

1	2	3	4
8.2	Ликвидность обеспечения (надежность поручительства) (0-4 балла)	Обеспечение ликвидно, востребовано на рынке, может быть реализовано в срок не более 1 месяца (возможности поручителя не вызывают сомнений)	4
		Обеспечение ликвидно, востребовано на рынке, может быть реализовано в срок не более 2 месяцев (возможности поручителя не вызывают сомнений, но могут быть сложности со взысканием)	3
		Обеспечение ликвидно, востребовано на рынке, может быть реализовано в срок не более 3 месяцев (возможности поручителя не вызывают сомнений, но вероятны сложности со взысканием)	2
		Обеспечение недостаточно ликвидно, срок реализации труднопредсказуем (возможности поручителя вызывают сомнение, будут сложности со взысканием)	1
		Обеспечение неликвидно (возможности поручителя ограничены)	0
8.3	Контроль залога (0-2 балла)	Банк полностью контролирует залог и его состояние	2
		Банк не контролирует состояние залога	0
Итого качественная оценка рейтинга кредитоспособности		Рейтинг (Максимальное значение 100 баллов)	
Вероятность невозврата исходя из качественной оценки		100 - Рейтинг	
Корректировка для расчета сводного кредитного риска по заемщику		(100 - Рейтинг) 70%	

стью залога, поскольку качество обеспечения не входит в оценку категории качества ссуды.

Соответственно, после взвешивания количественной оценки финансового состояния и экспертной оценки получается интегральный показатель кредитоспособности или сводный рейтинг заемщика в диапазоне от 0 до 100 баллов. Обратный показатель характеризует риск невозврата ссуды. Рейтинг кредитоспособности может быть положен в основу увеличения или уменьшения процентной ставки по ссуде для заемщика (чем ниже рейтинг, тем выше ставка).

Следует отметить, что расчет, анализ, мониторинг динамики интегральных показателей кредитоспособности и уровня кредитного риска по конкретному заемщику должны в обязательном порядке сопровождаться составленным по типовому формату заключением о финансовом положении, которое не только констатирует положительные аспекты и проблемы анализируемой компании, но и указывает факторы происходящих изменений и может даже содержать рекомендации по их преодолению, смягчению или усилению.

Современный хозяйственный механизм

Поэтапное калькулирование в системе исчисления себестоимости услуг санаторно-курортных учреждений

М.В. Самарина

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела

Калькулирование - это совокупность приемов и способов, обеспечивающих исчисление себестоимости продуктов производства (работ, услуг). В основе калькулирования лежит калькуляционная процедура.

В периодической бухгалтерской литературе постоянно публикуются статьи, посвященные вопросам учета затрат и калькулированию себестоимости, а также ответы на многочисленные вопросы учетных работников по отнесению расходов на себестоимость. Вопросы “с мест” обычно касаются того, можно ли включить в себестоимость те или иные расходы и как оформить первичные документы, чтобы записи по дебету “затратных” счетов были неоспоримыми. Гораздо меньше освещаются вопросы правильного формирования себестоимости оказываемых услуг, связанные с операциями по кредиту “затратных” счетов. При более подробном рассмотрении этой проблемы оказывается, что правильно отнести затраты на себестоимость предоставляемых услуг совсем непросто. К тому же большинство существующих методологических работ посвящено вопросам формирования себестоимости и учета затрат в промышленности, на транспорте, в банковском деле и торговле. В связи с этим существует необходимость внедрения современных методов учета и формирования себестоимости в организациях санаторно-курортной сферы.

Санаторно-курортная путевка - комплексная санаторно-курортная услуга, включающая в себя ряд простых услуг: курсовку на питание, курсовку на лечение, курсовку на проживание и дополнительно предоставляемые услуги. Поэтому калькулирование стоимости санаторно-курортной путевки

следует начать с определения себестоимости простых санаторно-курортных услуг.

Санаторно-курортная организация начисляет расходы с использованием следующих счетов синтетического учета: 20 “Основное производство”, 23 “Вспомогательные производства”, 26 “Общехозяйственные расходы” и 29 “Обслуживающие производства и хозяйства”.

Бухгалтерский учет основных расходов на обслуживание отдыхающих осуществляется на счете 20 “Расходы по эксплуатации санатория”. Затраты собственных прачечных, гаражей с легковым, грузовым и пассажирским транспортом, котельных формируются на счете 23 “Вспомогательные производства”. На счете 26 “Общехозяйственные расходы” ведется учет расходов на содержание аппарата управления и прочих общехозяйственных расходов. На счете 29 “Обслуживающие производства и хозяйства” отражаются затраты состоящих на балансе организаций обслуживающих производств и хозяйств, деятельность которых не связана непосредственно с организацией отдыха и лечения отдыхающих (расходы на содержание кинозала, парикмахерской, косметического кабинета, сауны и т.п.).

Основной вид деятельности санаторно-курортных организаций - оказание санаторно-курортных услуг по путевкам и курсовкам, а также некоторые виды дополнительно оказываемых услуг, таких, как платные медицинские услуги и услуги кинозала, освобождены от уплаты НДС, остальные услуги, предоставляемые санаторно-курортными учреждениями, являются объектом обложения НДС или подпадают под действие режима единого налога на вмененный

доход. Поэтому необходимо вести раздельный учет таких расходов на субсчетах бухгалтерского учета 1-го порядка, например:

счет 20.1 “Расходы по эксплуатации санатория по деятельности, освобожденной от уплаты НДС”;

счет 20.2 “Расходы по эксплуатации санатория по деятельности, облагаемой НДС”;

счет 20.3 “Расходы по эксплуатации санатория по деятельности, переведенной на уплату единого налога на вмененный доход”.

Статьи расходов, включаемые в затраты на оказание санаторно-курортных услуг, группируются по двум основным признакам: что и сколько израсходовано на оказание услуг и на что произведены затраты.

Ввиду вышеизложенного целесообразно на счете 20 субсчета 1-го порядка дополнить субсчетами 2-го порядка, например, к счету 20.1 “Расходы по эксплуатации санатория по деятельности, освобожденной от уплаты НДС” ввести субсчета:

счет 20.1.1 “Расходы по эксплуатации санатория по путевкам”;

счет 20.1.2 “Расходы по эксплуатации санатория по курсовкам на питание”;

счет 20.1.3 “Расходы по эксплуатации санатория по курсовкам на лечение”.

Учет расходов вспомогательных и обслуживающих хозяйств санаторно-курортных организаций целесообразно осуществлять на синтетических счетах 23 и 29 в разрезе субсчетов, открываемых на каждый вид деятельности.

Учитывая, что вспомогательные производства не только способствуют обеспечению бесперебойной деятельности санаторно-курортных организаций, но и оказывают услуги на сторону юридическим и физическим лицам, необходимо вести учет расходов в разрезе оказываемых услуг для нужд основного вида деятельности, на сторону и по другим направлениям на субсчетах 2-го порядка.

Положение по бухгалтерскому учету “Расходы организации” (ПБУ 10/99), утвержденное приказом Министерства финансов

Российской Федерации от 6 мая 1992 г. № 33н, устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, согласно которому при формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов и прочие расходы. Данное положение может быть реализовано в бухгалтерском учете на счетах учета путем ведения субконто 1-го порядка.

Учет затрат в организациях санаторно-курортной сферы должен быть организован с такой детализацией, какая необходима для калькулирования, контроля и управления себестоимостью, поэтому бухгалтерский учет основных расходов на обслуживание отдыхающих необходимо осуществлять на счете 20 (сч. 23, 26, 29) по статьям калькуляции затрат с использованием субконто 2-го порядка.

Затраты на оказание услуг, если их рассматривать как потребление ресурсов, рациональнее контролировать в местах возникновения. Поэтому затраты следует группировать в разрезе организационно-структурных подразделений и мест возникновения, что обеспечивается ведением субконто 3-го порядка к счету 20 (сч. 23, 26, 29): административно-управленческий корпус, спальный корпус, лечебный корпус и т.д. Детализованный учет затрат по местам их возникновения не только усиливает контрольное значение аналитического учета затрат, но и способствует повышению точности калькулирования, так как имеет целью более объективное и достоверное распределение косвенных расходов, усиление общих контрольных свойств учета.

Сгруппированные таким образом расходы позволяют определить затраты на оказание услуг с указанием места их возникновения, обеспечивают распределение расхо-

дов между совершаемыми хозяйственными процессами. Все это дает возможность выявлять внутрихозяйственные резервы снижения расходов с одновременным повышением качества предоставляемых услуг.

В зависимости от способов включения в себестоимость оказываемых услуг затраты подразделяются на прямые и косвенные. Под прямыми затратами понимаются расходы, которые связаны с оказанием конкретных видов услуг и могут прямо и непосредственно включены в их себестоимость (на основании первичных документов). Под косвенными понимаются расходы, являющиеся общими для оказания нескольких видов услуг и поэтому включаемые в их себестоимость косвенно, условно, с помощью специальных методов распределения, рекомендуемых отраслевыми указаниями и устанавливаемых самим предприятием. В санаторно-курортных организациях косвенные или накладные расходы формируются на следующих синтетических счетах: счете 23 "Вспомогательные производства" (в случае использования вспомогательных производств и хозяйств только для собственных нужд, без отпуска на сторону) и счете 26 "Общехозяйственные расходы".

В соответствии с Планом счетов и Инструкцией по его применению предусмотрено два способа списания косвенных расходов:

1) косвенные расходы списывают ежемесячно в дебет счета 20 (сч.29) по объектам учета, формируя на нем полную производственную себестоимость;

2) косвенные расходы в полном объеме списывают непосредственно в дебет счета 90 "Продажи".

Выбор метода списания косвенных расходов является прерогативой руководства предприятия.

При закреплении в учетной политике организации второго способа списания косвенных расходов для достоверного учета себестоимости всех оказываемых санаторием услуг косвенные расходы в конце отчетного периода списываются в дебет счетов 20,

23 или 29 пропорционально определенной выбранной базе. За базу распределения косвенных расходов могут быть приняты прямые материальные затраты, объем выручки от продаж, заработная плата основных рабочих, балансовая стоимость основных производственных фондов или иные показатели. Это позволяет анализировать себестоимость по ее составным частям и по видам оказываемых услуг.

Действующим законодательством по бухгалтерскому учету не предусмотрено специального порядка распределения косвенных расходов организации между доходами от обычных видов деятельности и доходами, составляющими небольшой удельный вес в общей сумме доходов организации. В связи с этим санаторно-курортная организация в соответствии с п.8 Положения по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/98), утвержденного приказом Минфина России от 9 декабря 1998 г. № 60н, при формировании учетной политики для достижения целей бухгалтерского учета может самостоятельно разработать соответствующий способ отражения таких затрат в себестоимости оказываемых услуг.

В соответствии с требованиями п. 8 ПБУ 1/98, осуществляя распределение косвенных расходов в целом по предприятию между объектами калькулирования (разными видами деятельности и видами оказываемых услуг), санаторий должен использовать только один способ, учитывая при этом, что от правильного выбора метода распределения и включения в себестоимость косвенных расходов в конечном итоге зависит финансовый результат всей деятельности предприятия.

Наиболее целесообразно распределение косвенных расходов между объектами калькулирования производить в два этапа:

1. *Распределение косвенных расходов между основным видом деятельности и услугами, оказываемыми за дополнительную плату:* косвенные расходы, собранные на счетах бухгалтерского учета 26, 23 списывать в дебет счетов 20 и 29 с применением метода

распределения затрат “пропорционально заработной плате основного производственного персонала”.

Выбор данной базы распределения расходов объясняется тем, что метод распределения затрат “пропорционально выручке от продаж” не всегда отражает реальное положение дел на предприятии. Имеют место случаи, когда в целях повышения конкурентоспособности, повышения “звездности” санаторно-курортной организации или привлечения все большего числа отдыхающих в санатории открываются новые виды деятельности (бильярд, кинозал, салон красоты и т.д.), которые не всегда приносят доход, а затраты на их оказание (выплата заработной платы работникам, начисление амортизации, затраты на содержание помещений и т.д.) производятся ежедневно. При выборе базы распределения косвенных расходов “пропорционально выручке от продаж”, в случае отсутствия спроса на данный вид оказываемых услуг сумма косвенных расходов может быть не распределена, что искажает фактическую себестоимость предоставленных услуг указанными подразделениями. Выбор метода распределения косвенных расходов “пропорционально прямым материальным затратам” также может иметь место, но он более трудоемок. Возможны случаи, когда услуги не оказывались или их количество было незначительным, в результате сумма понесенных прямых материальных затрат также окажется мизерной, что в очередной раз приведет к неправильному исчислению себестоимости данного вида услуг.

Собранные на счетах 26 и 23 расходы, которые на основании первичных учетных документов могут быть прямо и непосредственно отнесены на себестоимость определенного вида услуг, не распределяются, а включаются в себестоимость данного вида услуг в абсолютной сумме.

2. Распределение косвенных расходов по субсчетам между услугами основного вида деятельности: при отнесении косвенных расходов внутри счета 20 по видам предоставляемых услуг (путевка, курсовка на питание,

курсовка на лечение, суточное проживание и пр.) необходимо проводить распределение накладных расходов пропорционально количеству обслуженных койко-дней по каждому виду услуг.

Данный метод распределения организует более правильный и детальный аналитический учет расходов по каждому виду оказываемых услуг. Причем база распределения рассчитывается не за каждый месяц, а нарастающим итогом с начала года, так как большая часть накладных затрат организации приходится на зимний период (отопление, ремонт зданий и т.д.), а обслуживание отдыхающих производится сезонно. В данном случае выбор метода распределения косвенных расходов “пропорционально выручке” или “пропорционально заработной плате основных работников” не всегда обеспечивает объективное распределение затрат. Так, численность работников, занятых в столовой санатория, намного меньше, чем в лечебном корпусе, а следовательно, фонд заработной платы подразделения “Столовая” меньше, чем подразделения “Лечебный корпус”. Это вовсе не означает меньший объем обслуживания столовой по сравнению с объемом обслуживания лечебного корпуса. Кроме того, проблематично при таком способе распределить косвенные затраты между путевкой и курсовкой, если основной производственный персонал, занятый при оказании данных видов услуг, один и тот же. Вариант распределения “пропорционально выручке” также имеет свои недостатки. Выручка от реализации зависит не только от количества обслуженных человек, но и от процента рентабельности, заложенного в цену. Зачастую процент рентабельности при установлении цен на курсовки на питание, курсовки на лечение выше, чем при комплексном обслуживании по путевкам, но это не означает, что по данным видам предоставляемых услуг косвенные затраты в расчете на один койко-день должны превышать расходы, приходящиеся на обслуживание отдыхающих на 1 койко-день по путевкам. Таким образом, распределение косвенных

расходов по видам предоставляемых услуг “пропорционально обслуженным (проведенным) койко-дням” обеспечит универсальный подход и формирование полной себестоимости предоставленных услуг с наименьшей долей погрешности.

Если в стоимость путевки включено дополнительно посещение одного или нескольких сеансов сауны либо бесплатное посещение кинозала, бильярда, то расходы, собранные по дебету счета 29 перед закрытием его на счет 90 “Продажи”, должны распределяться на счет 20 пропорционально количеству оказанных процедур или сеансов по путевкам и “на сторону”.

Средняя себестоимость койко-дня (курсо-дня) определяется путем деления общих затрат (по себестоимости на сч. 20) в абсолютной сумме на число обслуженных (планируемых) койко-дней.

Расчет себестоимости комплексной санаторно-курортной услуги производится по тому же принципу, что и расчет себестоимости курсовки на питание, на лечение и проживание. Все затраты в сумме представляют полную (общую) себестоимость комплексной санаторно-курортной услуги и составляют себестоимость содержания здравницы

за соответствующий учетный период (квартал, полугодие, 9 месяцев, год).

Данный подход позволяет всегда рассчитать фактическую себестоимость комплексной санаторно-курортной услуги, варьируя ее содержанием, например, только “питание и проживание” или “лечение и проживание”, или система “все включено”. Для расчета себестоимости 1 койко-дня комплексной услуги достаточно сложить себестоимости 1 койко-дня каждого вида услуг, входящих в ее состав.

По приведенной выше схеме проводится калькулирование фактической себестоимости дополнительных услуг, оказываемых санаторием отдыхающим за дополнительную плату (работа кинозала, автостоянки, парикмахерской, сауны и т.д.).

Таким образом, грамотно организованный учет затрат и формирования себестоимости по отдельным подразделениям, по каждому виду предоставляемых услуг и предприятию в целом позволит принимать взвешенные управленческие решения, направленные на изменение показателя себестоимости, обеспечит правильное ценообразование, явится гибким рычагом конкурентоспособности организации.

Клиентская составляющая сбалансированной системы показателей на примере судоходной компании

В.В. Илатовский

Санкт-Петербургский государственный университет
водных коммуникаций

Сбалансированная система показателей (ССП) - широко применяемая на Западе концепция, которая позволяет оценить работу организации в условиях жесткой конкуренции на основе четырех сбалансированных групп параметров: взаимоотношений с клиентами, внутренних бизнес-процессов, финансов, обучения и развития персонала. Общеизвестно, что СПП - это механизм превращения стратегии компании в последовательность действий, направленных на достижение поставленных целей, в том числе и целей по удовлетворению потребностей клиентов.

Успешное применение СПП во многих организациях развитых стран показывает, что она может быть внедрена и на российских предприятиях, где до сих пор традиционно используются только финансовые показатели оценки маркетинговой и операционной деятельности. Одной из важнейших групп СПП является группа маркетинговых ("клиентских") показателей, поскольку маркетинг один из первых становится жертвой "интуитивного" управления. Практическое применение показателей клиентской составляющей поможет максимально нацелить работу организаций на удовлетворение потребностей своих клиентов. В статье представлен пример разработки клиентской составляющей СПП для судоходной компании.

Выбор в качестве примера судоходной компании не был случайным и объясняется тем, что принципы работы судоходного предприятия идентичны принципам работы других крупных сервисных производственных организаций, а условия внешней среды не позволяют "расслабиться", требуя постоянных, в том числе и маркетинговых, мер, направлен-

ных на поддержание конкурентоспособности. Работа судоходной компании осуществляется в условиях конкуренции на низкорентабельном рынке. Судоходной организацией предоставляются сложные услуги, потребляемые в момент производства. Большое число точек контакта судоходной компании с клиентом и непростой характер взаимодействия с ним обычны для многих сервисных организаций (в особенности транспортных, осуществляющих грузовые и пассажирские перевозки). Для большинства организаций имеют высокую значимость повторные покупки и формирование длительных отношений с клиентами. Важно это и для судоходной компании, клиенты которой могут легко перейти к конкурентам в случае, если их потребности не будут удовлетворены.

Судоходная компания имеет большое число точек соприкосновения с другими организациями (судоостроительно-судоремонтными заводами, портами). Это же, очевидно, характерно и для многих других сервисных организаций.

Задача клиентской составляющей СПП судоходной компании - четко выделить наиболее важные маркетинговые показатели, определяющие степень удовлетворенности и лояльности клиентов, долю рынка судоходной компании, сохранение и расширение клиентской базы.

Клиентами судоходной компании могут быть как частные грузовладельцы, так и посреднические организации - брокерские конторы. Судоходная компания может специализироваться на каботажных, внешне-торговых и речных перевозках (или на тех и других). Поэтому целесообразно измерять

показатели клиентской составляющей с разбивкой как по сегментам рынка (каботажные, внешнеторговые, речные перевозки, которые могут быть и пассажирскими, и грузовыми), так и по всей компании в целом.

Учитывая особенности судоходной компании как сервисной организации и рыночных условий, в которых она работает, а также информацию, полученную посредством опросов топ-менеджеров судоходных предприятий, мы в настоящем исследовании разработаем наиболее значимые для нее показатели клиентской составляющей ССП (см. таблицу).

На взгляд автора, клиентская составляющая ССП судоходной компании, должна позволять измерять:

1) присутствие компании на рынке. Может измеряться *долей рынка судоходной компании*. Как и любой сервисной организации, судоходной компании необходимо оценивать свою рыночную долю, которая в некоторой мере отражает и лояльность существующих клиентов. Может определяться с помощью коэффициента доли рынка $K_{др}$ - отношения объема услуг (в денежных единицах), оказанных данной судоходной компанией на данном рынке к общему объему данного рынка (см. таблицу);

2) сохранение клиентской базы. Показатели этой группы позволят судоходной компании оценить, насколько удалось сохранить имеющихся клиентов, а при уменьшении клиентской базы принять меры для предотвращения сокращения числа постоянных клиентов в будущем. Способность компании к сохранению клиентской базы может быть измерена следующими показателями:

а) I_n - *индекс числа клиентов, имеющих статус “постоянный”* - это отношение количества клиентов, имевших (в том числе получивших) статус “постоянный” в отчетном году, к количеству клиентов, имевших (в том числе получивших) статус “постоянный” в предыдущем году;

б) $N_{п1нов}$ - *количество клиентов, получивших статус постоянных в отчетном году*;

в) $D_{с.п.к}$ - *доля сохраненных постоянных клиентов в отчетном году*. Характеризует

долю “старых” постоянных клиентов, сделавших заказы в отчетном году;

г) $I_{пнов}$ - *индекс числа клиентов, получивших статус “постоянный” в отчетном году*. Отношение количества клиентов, получивших статус “постоянный” в отчетном году (количества новых постоянных клиентов) к количеству клиентов, получивших статус “постоянный” в предыдущем году (под предыдущим годом здесь и далее подразумевается год, предшествующий отчетному). Характеризует темпы прироста клиентской базы;

д) $D_{пп}$ - *доля клиентов, сделавших повторные заказы, из впервые обратившихся в течение последних двух лет*. Отношение клиентов, сделавших повторные заказы из тех, кто впервые обратился в течение последних двух лет, к числу клиентов, сделавших первый заказ в компании в течение последних двух лет. Выбранный срок 2 года характеризуется особенностью судоходной компании, которая заключается в том, что у клиента может возникать потребность в услугах 1 раз в год (в силу сезонности судоходства). Чем более положительным будет опыт впервые обратившихся клиентов от использования услуг компании, тем больший процент повторных заказов можно ожидать;

3) расширение клиентской базы. Показатели этой группы позволяют измерить способность компании привлекать новых клиентов. Судоходной организации важно определить прошлые и текущие результаты работы по расширению круга новых заказчиков.

Расширение клиентской базы может характеризоваться двумя показателями:

а) $N_{нов}$ - количество клиентов, впервые сделавших заказ в отчетном году, чел.;

б) $V_{нов}$ - объем продаж клиентам, впервые обратившимся в отчетном году, ден. ед.;

4) удовлетворение потребностей клиента. Это стандартная группа показателей, включаемых в большинство клиентских составляющих ССП сервисных организаций. С их помощью конкретная судоходная компания сможет определить, как она “смотрится на фоне других” конкурирующих компаний глазами клиентов. Группа оценивает степень

удовлетворенности клиента в соответствии со специальным критерием результатов деятельности. Это может быть среднее рейтинговых оценок $S_{рейт}$ - определяется по рейтингу всех судоходных компаний, оказывающих данный тип услуг (либо с помощью опросов по шкале оценки удовлетворенности клиентов). Обычно при измерении удовлетворенности проводится измерение удовлетворенности как “в целом” (“Насколько вам понравилось с нами работать?”), так и по отдельным компонентам услуги. Для судоходной компании такими компонентами могут быть удобство заказа, выполнение условий договоров, удобство предоставления информации о ходе выполнения заказа (где груз находится в данный момент) и т.д. Вопросы шкал измерения, естественно, являются закрытыми (с закрытым ответом); сами шкалы обычно состоят из 5-7 категорий с двумя “якорями” по краям (очень понравилось - очень не понравилось); также возможен вариант, когда все категории именуется;

5) прибыльность клиентов, рассчитанная по полной себестоимости. Для судоходной организации важно понять, какая доля прибыли формируется в результате сотрудничества с конкретными потребителями. Зачастую многие компании, в том числе и судоходные, не в состоянии оценить прибыльность каждого отдельного клиента, хотя могут оценить прибыльность по видам услуг и подразделениям. Показатели данной группы призваны решить эту задачу. В нашем примере эта группа состоит из одного показателя: прибыльность клиента, которая может рассчитываться как объем прибыли, приходящийся на одного клиента, за вычетом маркетинговых затрат на него. Понятие “убыточный клиент”, как правило, характерно для новых клиентов, на привлечение которых компания потратила усилия и средства и ожидает перевести их в категорию прибыльных за счет возможного потенциала их роста.

Следует помнить, что маркетинговые затраты обычно включаются в полную себестоимость, поэтому уже учтены в прибыли компании. Следовательно, при определении

прибыльности клиента прибыль компании необходимо скорректировать на величину маркетинговых затрат, включенных в себестоимость. Тогда прибыльность клиента может быть с некоторыми упрощениями рассчитана так:

$$R_{кл} = (D_{кл} / 100\%) \cdot (TP + TMC) - MC_{к},$$

где $R_{кл}$ - прибыльность клиента в отчетном году;

$D_{кл}$ - доля продаж клиента (доля продаж данному клиенту в продажах компании), %;

TP - общая прибыль компании за отчетный период, ден. ед.;

TMC - общие маркетинговые затраты, включенные в себестоимость, ден. ед.;

$MC_{к}$ - все маркетинговые затраты (маркетинговые инвестиции), направленные на данного клиента за отчетный год, ден. ед.

Аналогично прибыли и величине покрытия в управленческом учете $R_{к}$ может рассчитываться по переменным или полным маркетинговым затратам (переменные маркетинговые затраты в данном случае могут определяться как зависящие от числа клиентов или их активности); более подробную методику расчета $R_{кл}$ целесообразно выработать в каждом конкретном случае;

6) “важность клиента” (зависимость компании от конкретных клиентов). Измерение зависимости компании от конкретных клиентов может дать информацию:

- о доле продаж конкретного клиента в общем объеме всех осуществленных продаж;
- о степени зависимости судоходной компании от группы наиболее важных клиентов (например, 20% наиболее активных покупателей ее услуг).

Соответственно, “важность клиента” может определяться на основе двух показателей:

$K_{д.п.к}$ - коэффициент доли продаж клиента;

$D_{20\%}$ - доля продаж, приходящаяся на 20% клиентов;

7) “лояльность клиентской базы”. Понятие лояльности клиентской базы достаточно широко изучено в научной литературе. Так, например, одними исследователями лояльность определяется как “схема пред-

**Группа “клиентская составляющая” системы сбалансированных показателей
судоходной компании**

Группа показателей	Показатели и их расчет	Примечания
1	2	3
I. Доля рынка СК	Коэффициент доли рынка: $K_{д.р} = V / V_{\text{оу.общ}} \cdot 100, \%$	V - объем услуг, оказанных данной судоходной компанией на данном рынке, ден. ед.; $V_{\text{оу.общ}}$ - объем рынка, ден. ед.
II. Сохранение клиентской базы	<p>1) Индекс числа клиентов, имеющих статус "постоянный": $I_{п} = N_{п1} / N_{п0}$</p> <p>2) Количество клиентов, получивших статус "постоянный" в отчетном году (или количество новых постоянных клиентов) - $N_{п1 \text{ нов}}$, человек</p> <p>3) Доля сохраненных постоянных клиентов в отчетном году (доля "старых" постоянных клиентов, сделавших заказы в отчетном году): $D_{с.п.к} = (N_{п1} - N_{п1 \text{ нов}}) / N_{п0}, \%$</p> <p>4) Индекс числа клиентов, получивших статус "постоянный" в отчетном году: $I_{п \text{ нов}} = N_{п1 \text{ нов}} / N_{п0 \text{ нов}}$</p> <p>5) Доля клиентов, впервые обратившихся в течение последних двух лет, сделавших повторные заказы $D_{п.п} = N_{п.п2} / N_2, \%$</p>	<p>$N_{п1}$ - количество клиентов, имевших (в том числе получивших) статус "постоянный" в отчетном году, человек; $N_{п0}$ - количество клиентов, имевших (в том числе получивших) статус "постоянный" в предыдущем году, человек; $N_{п0 \text{ нов}}$ - количество клиентов, получивших статус "постоянный" в предыдущем году, человек; $D_{п.п}$ - выбранный срок 2 года характеризуется особенностью судоходной компании и заключается в том, что у клиента может возникать потребность в услугах 1 раз в год, лет; N_2 - число клиентов, сделавших первый заказ в компании в течение последних двух лет, человек; $N_{п.п2}$ - число клиентов, сделавших повторные покупки из тех, кто впервые обратился в течение последних двух лет, человек</p>
III. Расширение клиентской базы СК	<p>1) Количество клиентов, впервые сделавших заказ в отчетном году $N_{\text{нов}}$, человек</p> <p>2) Объем продаж клиентам, впервые обратившимся в отчетном году $V_{\text{нов}}$, ден. ед.</p>	
IV. Удовлетворение потребности клиента	Показатель (-и) удовлетворенности клиентов S, баллов	S - определяется по соответствующей методике маркетинговых исследований (например, с помощью опросов по шкале оценки удовлетворенности)
V. Прибыльность клиента	Прибыльность клиента $R_{\text{кл}} = (D_{\text{кл}} / 100\%) (TP + TMC) - MC_{\text{к}}$, ден. ед.	$D_{\text{кл}}$ - доля продаж клиенту (доля продаж данному клиенту в продажах компании), %; TP - общая прибыль компании за отчетный период, ден. ед.; TMC - общие маркетинговые затраты, включенные в себестоимость, ден. ед.; $MC_{\text{к}}$ - все маркетинговые затраты, направленные на данного клиента за отчетный год, ден. ед.

Окончание таблицы

почтения одной марки при каждой покупке продукта или услуги”¹. Другими исследователями лояльность понимается как тенденция какого-либо потребителя покупать услуги конкретной фирмы снова и снова, потому что он предпочитает их всем остальным². По мнению Д. Аакер, лояльность - это “мера приверженности потребителя бренду”³, причем автор подчеркивает, что при возрастании лояльности снижается склон-

ность потребителей к восприятию действий конкурентов. Измерить лояльность того или иного клиента к конкретной судоходной компании можно на основе опросов, применяя традиционный метод “разделения потребностей” Д. Аакера⁴. Метод позволяет количественно измерить степень лояльности. Так, если грузовладелец воспользовался услугами судоходной компании ЗАО “ХХХ” восемь раз из десяти, значит, ЗАО “ХХХ” занимает 80% от потребностей данного грузовладельца.

Отсюда можно вывести коэффициент лояльности клиента $K_{л.о}$, который будет ра-

¹ *Busch P.S., Houston M.J.* Marketing Strategic Foundations. Homewood, 1985. P. 22.

² *Hofmeyr J., Rice B.* Commitment-Led Marketing. John Wiley and Sons, 2000. P. 85, 22.

³ *Aaker D.A.* Managing Brand Equity. The Free Press, 1991. P. 39.

⁴ *Aaker D.A.* Managing Brand Equity. The Free Press, 1991. P. 39.

вен отношению числа перевозок данной судоходной компании к общему числу перевозок, заказанных этим клиентом у всех вместе взятых СК в течение отчетного года. D. Aaker, J. Hofmeur и B. Rice и другие маркетологи полагают, что если $K_{л.о} > 67\%$, то такой потребитель может быть признан лояльным;

8) способность компании увеличивать объемы продаж существующим (постоянным) клиентам. Позволит косвенно оценить качество маркетинговых мероприятий, проводимых в адрес существующих (постоянных) клиентов и степень их удовлетворенности работой компании. Может оцениваться при помощи индекса увеличения объема продаж постоянным клиентам - $I_{у.п}$ (ден.ед.). Показатель рассчитывается по постоянным клиентам в связи с важностью для судоходной компании формирования длительных взаимоотношений с клиентами. Также возможен подход, когда он будет рассчитываться по всем существующим клиентам. Следует отметить, что формула расчета показателя, предложенная в таблице, смешивает эффекты от непосредственного увеличения интенсивности использования услуг компании и от изменения числа постоянных клиентов. Если эти эффекты требуется разделить, это можно сделать, например, путем внесения поправки на

изменение числа постоянных клиентов в отчетном году по сравнению с предыдущим (поделив на индекс числа постоянных клиентов);

9) способность компании к восстановлению утраченной клиентской базы. Может измеряться как $N_{в.ук}$ - количество клиентов, делавших заказы ранее. Они не делали заказов в предыдущем году, но сделали заказ в отчетном году (например, клиент делал заказы в 2003 г., не делал заказы в 2004 г., но снова сделал в 2005 г. - в 2004 г. он был потерян для компании, но в 2005 г. его удалось “реанимировать”).

Расчеты вышеуказанных показателей клиентской составляющей приведены в таблице.

Предложенная клиентская составляющая ССП судоходной компании позволяет измерять ключевые факторы успеха маркетинговой деятельности компании, соответствовать ее особенностям и ориентировать организацию на клиента за счет удовлетворения его потребностей. В заключение следует отметить, что в предложенную систему показателей не были включены показатели осведомленности, восприятия и отношения к бренду компании. Это было сделано, поскольку компания работает на рынке услуг производственного назначения, однако если служба маркетинга сочтет необходимым, они могут быть добавлены.

Особенности конкуренции на рынке банковских услуг региона

М.Р. Мирзаева

Дагестанский государственный университет

Рыночная экономика не существует без конкуренции. Банковская конкуренция представляет собой динамичный процесс состязательности коммерческих банков и прочих кредитных институтов, в рамках которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг. Именно наличие конкуренции вызывает расширение круга предоставленных услуг, регулирование цены на них до приемлемого уровня. Кроме того, конкуренция стимулирует банки к переходу на более эффективные способы предоставления услуг, т.е. обеспечивает обстановку, благоприятную для их развития и совершенствования.

Сферой банковской конкуренции является рынок банковских услуг.

Особенности современной структуры банковской системы России, оказывающие влияние на специфику конкуренции, заключаются в следующем.

Кредитные организации и банковские капиталы сконцентрированы крайне неравномерно. Наибольшее количество банков (56,6%) сосредоточено в Центральном федеральном округе. Наиболее высока в этом округе и степень концентрации уставного капитала банков. В настоящее время в банковской системе сложилась существенная диспропорция между концентрацией банковского капитала и размещением основных производительных сил.

Отличительной чертой российской банковской системы является преобладание мелких и средних банков.

Существует серьезная диспропорция в структуре вкладов и депозитов юридических и физических лиц между московскими и региональными банками. Региональные банки формируют привлеченные средства в основном за счет депозитов физических

лиц, а московские - в большей степени за счет вкладов юридических лиц.

Подобные значительные различия в реалиях банковской деятельности часто находят отражение в определении места тех или иных банков. В экономической литературе, наряду с Центральным банком страны, как бы выделяется и группа центральных банков, что противоречит принципу целостности банковской системы.

Уровень дифференциации условий банковской деятельности в настоящее время остается высоким и свидетельствует о формировании в России как финансовых центров, так и финансовой периферии. В настоящее время на территории России существуют самые разнообразные условия и ситуации, когда регион с небольшими финансовыми потоками и большим числом мелких банков соседствует с территорией, имеющей незначительную конкуренцию и мощные финансовые потоки.

Одной из причин неравномерности распределения реальных активов банков по регионам следует признать действия филиалов инорегиональных банков, изменяющих направление региональных финансовых потоков. Филиальная экспансия банков является основным инструментом проникновения коммерческих банков на новые территории. Необходимо иметь в виду реальную роль филиалов крупных столичных банков в регионах. Их позитивную сторону обычно связывают с возможностью свободного перелива капитала в экономике.

Становление банковской системы России до последнего времени проходило в условиях спада производства и высокого уровня инфляции. Снижение темпов инфляции поставило перед банками задачу повышения качества и совершенствования структуры

своих активов, расширения круга выполняемых операций и услуг. За годы после кризиса 1998 г. региональные банковские системы достигли определенного прогресса. Налицо позитивные сдвиги, выразившиеся в улучшении качества регулирования банковской деятельности, увеличении числа более надежных банков. Вместе с тем низкая доходность вложения средств ставит перед многими региональными банками серьезные проблемы, которые в целом свидетельствуют о том, что необходимо дальнейшее углубление работы по повышению надежности и устойчивости региональной банковской системы как массовой опоры банковской системы страны.

В настоящее время в сфере привлечения денежных средств в экономике России существуют повышенные кредитные риски. Финансово-кредитные связи формируются по-прежнему без должного правового и методического обеспечения, в условиях недостаточной конкуренции в сфере размещения кредитных ресурсов и предоставления банковских услуг.

Можно охарактеризовать систему факторов и причин, отрицательно влияющих на развитие конкурентоспособности российских банков.

Первое. Конкурентная борьба на российском рынке банковских услуг осуществляется на фоне отсутствия надежных гарантий беспрепятственного осуществления прав собственности.

Второе. Серьезной проблемой, осложняющей состояние конкурентной среды на российском рынке банковских услуг, является массовое неисполнение судебных решений (в особенности решений арбитражных судов).

Третье. В сфере конкуренции и антимонопольного регулирования право является не независимым, а податливым инструментом, которым в полной мере могут пользоваться исключительно те, кто владеет политической или экономической властью. Существует двойной стандарт - для рядовых предпринимателей и для элиты.

Четвертое. Ведение конкурентной борьбы на российском банковском рынке осложняется своеобразными методами, которые применяют уполномоченные органы государственной власти, осуществляя антимонопольное регулирование. Так, общеизвестным монополистом на российском рынке частных депозитов (вкладов физических лиц) является Сберегательный банк Российской Федерации (Сбербанк).

Пятое. Внимательное изучение антимонопольного законодательства приводит к выводу, что ни в одном акте ясно не указаны конечные цели действий по защите конкуренции и ограничению монополизации. Законодатель ограничился лишь общей констатацией необходимости осуществления соответствующей деятельности.

Учитывая, что в Российской Федерации антимонопольное регулирование рынка банковских услуг осуществляется хотя и совместно, но не зависимыми друг от друга органами (Федеральным антимонопольным органом и Банком России), можно предполагать не только отсутствие единства в их взглядах по поводу конкретных антимонопольных мероприятий, но и наличие существенных различий в понимании целей антимонопольного регулирования банковской деятельности в целом.

Особенность конкуренции на российском рынке банковских услуг состоит в ее осуществлении в условиях, когда поддержание стабильности на банковском рынке не поставлено в качестве цели государственной антимонопольной политики.

Шестое. Если на Западе общая тенденция состоит в замене длительных отношений обезличенными операциями, то в России кредит обычно выдают не на основании точного знания финансового положения заемщика, а либо в силу наличия личных доверительных отношений между кредитором и заемщиком, либо по рекомендации (протекции) тех, кому кредитор доверяет.

Седьмое. Имеют место особые банковские риски, которые вызваны:

- усилением стратегической зависимости финансовой системы страны от ограниченного числа государственных и частных банков, что ведет к большим системным рискам;

- возникновением риска принятия неадекватных рынку государственных решений ввиду отсутствия правовой базы, ограничивающей лоббирующее влияние разного рода элит;

- усилением операционных рисков, связанных с особенностью функционирования филиалов в России, по обязательствам которых отвечает головной банк.

Современный рынок банковских услуг в регионах переживает еще только стадию становления. Так как региональный банковский рынок недостаточно развит, то, по нашему мнению, можно выделить лишь несколько рынков или сегментов, где в настоящее время финансово-кредитные организации вступают в банковскую конкуренцию (табл. 1).

гих регионов, среди них следует выделить как самый крупный Дагестанское отделение Сбербанка.

Рынок банковских услуг Республики Дагестан в настоящее время характеризуется рядом специфических признаков, оказывающих существенное влияние на конкуренцию.

Во-первых, данному рынку присущ крайне низкий уровень диверсификации форм финансового посредничества. Доминирование универсальных, но в большей части мелких и недокапитализированных банков приводит к тому, что они, с одной стороны, берут на себя дополнительные риски, а с другой - оказываются практически не в состоянии предоставлять значительную часть финансовых услуг, в том числе в сфере ризлтерского бизнеса и микрокредитования.

Во-вторых, в банковской системе республики общая обеспеченность банковскими услугами заметно уступает общепринятым стан-

Таблица 1. Рынок банковских услуг и его сегменты

Банковские рынки сбыта	Банковские отрасли	Банковские подотрасли
Рынок кредитных услуг	Кредитование	Коммерческое кредитование Потребительское кредитование
Рынок инвестиционных услуг	Сберегательное дело	Вклады до востребования Сберегательные вклады
	Инвестиционное посредничество	Срочные депозиты
Рынок расчетно-кассовых услуг	Расчетно-кассовое обслуживание	
	Валютное обслуживание	
	Выпуск и обслуживание пластиковых карт	

Данная упрощенная схема вполне может служить основой для анализа специфики региональной банковской конкуренции, в том числе в Республике Дагестан.

Структура банковской системы Республики Дагестан в 2005 г. насчитывала: 36 региональных банков, 66 филиалов региональных банков, 13 филиалов иногородних кредитных организаций, Дагестанское отделение Сбербанка, 31 дополнительный офис кредитных организаций. На рынке банковских услуг Республики Дагестан действуют две группы конкурентов по месту образования: коммерческие банки, созданные на территории республики, их филиалы и филиалы кредитных организаций дру-

дартам. Набор услуг, предоставляемых банками в Республике Дагестан своим клиентам, до сих пор во многих случаях остается традиционным: ведение счетов, расчетно-кассовое и валютное обслуживание, кредитование хозяйственных объектов, в основном краткосрочное, реже средне- и долгосрочное.

В-третьих, процессы концентрации капитала и активов в банковском секторе развиваются на фоне сохранения значительного числа малых и средних банков без выраженной тенденции к слияниям, присоединениям и поглощениям. Основной формой развития региональной финансовой инфраструктуры становится открытие филиалов банков.

В последние два года появилась тенденция к развитию конкуренции. Особенно ярко это выражается в области деятельности Дагестанского отделения Сберегательного банка России и региональных банков в области депозитных и кредитных операций.

Между региональными банками и ино-региональными филиалами ведется конкуренция за привлечение вкладов и депозитов.

Ресурсы банковской системы Дагестана за последние 8 лет выросли почти в 4 раза. Общая сумма привлеченных кредитными организациями Республики Дагестан средств на 1 января 2006 г. составила 4016,7 млн. руб. В структуре привлеченных средств наибольшее суммарное значение приходится на средства клиентов на счетах, объем которых составил 65,7%.

В общем объеме привлеченных средств удельный вес средств, привлеченных региональными банками, составляет 70,6%, на долю филиалов инорегиональных банков приходится 29,4%.

В региональных банках в общем объеме привлеченных средств существенное место занимают средства клиентов, на долю которых приходится 95,8% от общей суммы, в том числе средства клиентов на счетах составляют 66,2% в общей сумме привлеченных средств.

Наибольший темп роста вкладов был в отделениях Сбербанка, вклады увеличились за 2005 г. на 44%, в региональных банках темп роста составил 139,5%. На долю Дагестанского отделения Северо-Кавказского банка Сбербанка России приходится 73% привлеченных в республике вкладов.

Данные по объему и срокам привлечения свидетельствуют о продолжающемся увеличении объемов долгосрочных вкладов населения в кредитных организациях. В частности, депозиты, размещенные в кредитных учреждениях на срок от 1 года до 3 лет, выросли в 2005 г. по сравнению с аналогичным периодом предшествующего года в 2,3 раза. В разрезе кредитных учреждений наибольшая динамика роста по вкладам, привлеченным на срок от одного года и выше, наблю-

дается в региональных банках – в 2,8 раза. В Дагестанском отделении Северо-Кавказского банка Сбербанка России указанные депозиты возросли в 1,8 раза, в филиалах инорегиональных банков – на 11,6%.

В филиалах инорегиональных банков объем средств клиентов, привлеченный на счета, составил 64,6% в общем объеме привлеченных филиалами средств. Совокупная сумма привлеченных филиалами средств возросла за 2005 г. в 1,9 раза. В связи с этим следует отметить, что рост привлеченных средств филиалами инорегиональных банков свидетельствует о вывозе капитала за пределы Дагестана.

Кредитные организации Дагестана принимают участие в развитии различных отраслей экономики через инвестиционные проекты и путем прямого кредитования в пределах располагаемых ресурсов.

Общий объем ссуд, выданных кредитными организациями реальному сектору экономики Республики Дагестан за 2005 г., составил 9715,3 млн. руб., снизившись по сравнению с аналогичным периодом предшествующего года в 3,2 раза. Необходимо отметить, что в современной структуре банковских операций кредитная операция не является основной. В силу более высокого риска коммерческие банки предпочитают заниматься не столько кредитованием, сколько другими, более доходными и менее рискованными операциями. Удельный вес кредитных вложений в экономику Дагестана в общем объеме вложений по Северо-Кавказскому региону составил 1,1%.

Анализ привлекаемых экономикой республики кредитов в разрезе кредитных учреждений свидетельствует о том, что наибольший объем средств предоставлен филиалами инорегиональных банков, на чью долю пришлось 43,8% совокупного объема, или 4251,2 млн. руб., и региональными банками, сумма кредитов которых равна 4249,3 млн. руб., что в общем объеме составило 43,7%. Впервые за последние годы объемы выданных кредитов филиалами инорегиональных банков превысили показатели реги-

ональных банков. Это свидетельствует о возрастании конкуренции в сфере кредитования.

Расчетно-кассовое обслуживание в Республике Дагестан занимает наибольший удельный вес среди банковских услуг и постоянно увеличивается. Для последнего периода 2004-2005 гг. стал характерен высокий рост безналичных платежей. Это произошло под влиянием конкуренции региональных банков с инорегиональными филиалами.

В последние годы начался постепенный рост на рынке ценных бумаг. Объем вложений в ценные бумаги кредитных организаций Дагестана на 1 января 2006 г. по сравнению с аналогичной датой предшествующего года возрос в 1,8 раза. Увеличение достигнуто за счет роста объемов вложений банков в акции в 2,5 раза. Кроме того, возросли вложения в учтенные векселя в 2,6 раза.

Существенно улучшились финансовые результаты деятельности кредитных организаций. Рентабельность активов региональных банков по состоянию на 1 января 2006 г. составила 3,1%, филиалов инорегиональных банков - 4,9%.

Согласно результатам обследований рынка банковских услуг следует, что в основном стоимость услуг региональных банков и инорегиональных филиалов примерно одинаковая и расхождения в цене услуг небольшие. В банковском секторе сложилась следующая конъюнктура рынка банковских услуг:

- динамика улучшения финансового положения клиентов банковского сектора способствует интенсивному расширению спроса на банковские услуги;
- рост совокупных банковских пассивов стабилизировался;
- возрос уровень привлеченных средств населения во вклады в банках;
- наблюдалось завышение стоимости ссудных операций;
- увеличились масштабы банковского участия на рынке ценных бумаг;
- темпы роста срочных вкладов заметно превысили темпы роста депозитов до востребования;

• происходит удлинение и удорожание банковских пассивов;

• расширение ресурсной базы характеризуется большой интенсивностью кредитной активности банков;

• увеличились кредитные риски в связи с развитием розничных банковских услуг.

Развитие банковской системы региона сопровождается дальнейшим наращиванием развития филиальной сети региональных банков, что свидетельствует об ориентации коммерческих банков на региональный рынок.

Очень медленно повышается инвестиционная привлекательность рынка банковских услуг, что в целом не способствует дальнейшей капитализации банковской системы.

Выявилась общая тенденция увеличения рынка банковских услуг населению на потребительское кредитование и ипотеку, особенно в Дагестанском отделении Сбербанка. Объем портфеля розничных банковских услуг постепенно растет и в целом удовлетворяет спрос со стороны корпоративных клиентов.

Основными предпосылками банковской активности по оказанию услуг частным клиентам были:

• сохраняющийся рост реальных денежных доходов населения, привлечение которых расширяло ресурсный потенциал банков, их возможности кредитования и инвестирования;

• стремление банков к диверсификации клиентской базы и, соответственно, принимаемых рисков, однако высокая стоимость ресурсов, недостаток долгосрочных ресурсов, неразвитость инфраструктуры рынка розничных банковских услуг по-прежнему создают препятствия его развитию.

На территории Дагестана заметно изменилась динамика развития рынков срочных вкладов и депозитов до востребования. Увеличение долговременных пассивов может явиться дополнительным источником расширения кредитного и инвестиционного рынков.

Интенсивное расширение розничных кредитов и ссудных операций с коммерческим сектором в последние годы предопределило некоторое изменение динамики рис-

**Таблица 2. Сводная таблица показателей конкуренции
на рынке банковских услуг Республики Дагестан**

Показатели	Значения	Выводы
Емкость рынка		
Емкость рынка по кредитам	5288604 тыс. руб.	Характеризует структуру рынка
Емкость рынка по клиентам	3355848 тыс. руб.	
Емкость рынка по вкладам	2462602 тыс. руб.	
Коэффициент рентабельности рынка		
Коэффициент рентабельности рынка в 2004 г.	0,069765	Рентабельность уменьшилась, следовательно, увеличилась конкурентная борьба
Коэффициент рентабельности рынка в 2005 г.	0,015124	
Индекс концентрации		
Индекс концентрации по кредитам	42,9%	Рынок по кредитам неконцентрированный, а по вкладам физических лиц и по клиентам высококонцентрированный, следовательно, слабо конкурирующий
Индекс концентрации по клиентам	83,1%	
Индекс концентрации по физическим лицам	80,7%	
Индекс относительной концентрации		
Индекс относительной концентрации по кредитам	0,35	Высокая степень концентрации, рынок не является конкурентным. Показатель по вкладам физических лиц свидетельствует, что по данному виду банковских услуг рынок является более конкурентным
Индекс относительной концентрации по клиентам	0,37	
Индекс относительной концентрации по физическим лицам	0,86	
Индекс Херфиндаля-Хиршмана		
Индекс Херфиндаля-Хиршмана	0,137	Значительная концентрация, отсутствие конкуренции
Коэффициент энтропии		
Коэффициент энтропии в 2004 г.	2,156	Энтропия растет, рынок стал менее монополизирован
Коэффициент энтропии в 2005 г.	2,231	
Коэффициент вариации рыночных долей		
Коэффициент вариации рыночных долей в 2004 г.	2,018	Коэффициент вариации увеличился, конкуренция на банковском рынке стала выше
Коэффициент вариации рыночных долей в 2005 г.	2,116	
Коэффициент Джини		
Коэффициент Джини	1	Рынок монопольный вследствие большой доли Сбербанка в услугах
Расчетный коэффициент концентрации рынка		
Расчетный коэффициент концентрации рынка	0,9151	Рынок монопольный

ков в сторону повышения при кредитовании физических лиц и коммерческих структур.

Динамика расширения рынков краткосрочных и долгосрочных кредитов сложилась в рамках общей тенденции развития кредитной активности. При этом уровень долгосрочного кредитования по-прежнему остается ниже «обычного». Недостаточность

долгосрочной ресурсной базы и ее высокая себестоимость, как и прежде, обуславливают стремление банков участвовать в финансировании преимущественно быстро окупаемых и менее рискованных проектов.

Среди внутренних факторов снижения качества банковских услуг на дагестанском рынке наиболее значимыми являются недостаток

собственного капитала и недостаточное развитие современных банковских технологий.

Исходя из проведенного анализа, мы предполагаем следующие возможные изменения в конъюнктуре рынка банковских услуг:

- устойчивый рост собственного капитала будет сопровождаться более интенсивным увеличением доходности от основной деятельности и дальнейшим расширением банковского финансового потенциала;

- предполагается ускоренное расширение спроса на депозитно-кредитные услуги, особенно со стороны населения;

- возможен интенсивный рост депозитной базы, но практически не изменятся темпы привлечения средств физических лиц;

- дальнейшее расширение банковских активов произойдет, в основном, за счет кредитов населению и коммерческому сектору;

- продолжится рост банковских операций с ценными бумагами и валютой, однако повышения уровня доходности от данных видов деятельности не ожидается.

Все эти факторы будут способствовать росту конкуренции в банковском секторе.

Автором выполнена оценка степени конкуренции на рынке банковских услуг Республики Дагестан. При этом применены индексы, характеризующие конкуренцию на товарных рынках. Полученные данные сведены в итоговую таблицу (табл. 2).

Большинство рассчитанных коэффициентов характеризует рынок банковских услуг Дагестана как неконкурентный. Объемные показатели Сбербанка превышают показатели остальных банков, что препятствует развитию конкурентной среды банковского рынка Дагестана.

Вместе с тем коэффициенты рентабельности, энтропии, вариации рыночных долей, индекс рыночной концентрации показывают увеличение конкуренции, что связано со значительным количеством действующих на рынке банков. По количеству действующих банков рынок в регионе конкурентный.

О некоторых приоритетных направлениях государственного управления развитием сферы туризма

С.И. Ковалева

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела

Рекреационная отрасль является одной из ведущих и наиболее динамичных отраслей мировой экономики, и за быстрые темпы она признана экономическим феноменом столетия. Во многих странах рекреационная сфера играет значительную роль в формировании валового внутреннего продукта, активизации внешнеторгового баланса, создании дополнительных рабочих мест и обеспечении занятости населения. Санаторно-курортный комплекс оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и др., т.е. выступает своеобразным стабилизатором социально-экономического развития. Регулирование данного сектора экономики на государственном уровне преследует такие цели, как:

- устойчивое развитие адекватного современным тенденциям функционирования отрасли;
- сохранение туристско-рекреационных ресурсов;
- увеличение доли в валовом внутреннем продукте рассматриваемого вида деятельности;
- защита прав потребителя рекреационных услуг.

Организация туристской деятельности регулируется:

- нормативно-правовыми актами о регистрации юридических лиц, а также физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью;
- законодательными актами о сертификации туристских предприятий и лицензировании туристской деятельности;
- налоговым законодательством;

- нормативными актами о внешнеэкономической деятельности;

- Таможенным кодексом Российской Федерации и др.

Сохранение туристско-рекреационных ресурсов регулируется на законодательном уровне, в частности Земельным кодексом РФ.

В большинстве развитых зарубежных стран рекреационная сфера является приоритетной и имеет значительную государственную поддержку. На ее развитие оказывают влияние научно-технический прогресс, повышение качества жизни населения, увеличение продолжительности свободного времени, отпусков, экономическая и политическая стабильность и ряд других факторов.

Россия теряет миллиарды рублей, отказывая курортам в поддержке, кроме того, теряются сотни тысяч потенциальных рабочих мест. Влияние данной индустрии на экономику страны пока незначительно. Оно адекватно вкладу государства в развитие санаторно-курортной отрасли и сдерживается, в основном, отсутствием реальных инвестиций, низким уровнем гостиничного сервиса, недостаточным количеством гостиничных мест, дефицитом квалифицированных кадров. Модель инвестиционной поддержки туризма в регионе предполагает формирование привлекательного инвестиционного климата в регионе и высокого инвестиционного рейтинга туристской отрасли. Определение приоритетных направлений развития туризма, требующих первоочередных, в том числе государственных, инвестиций основывается на выявлении состояния и анализе финансовых показателей развития объектов инфраструктуры и индустрии туризма (рыночной инвентаризации); разработке организационно-правовых схем

и создании новых кредитно-финансовых инвестиционных структур, использующих современные инвестиционные инструменты; формировании банка данных туристских инвестиционных проектов и потенциальных инвесторов; образовании финансово-промышленных групп (синдикатов) в целях консолидации инвестиционных ресурсов и продвижения инвестиционных проектов; на разработке системы открытых инвестиционных конкурсов.

Однако не только государственные, но и муниципальные органы власти должны проводить планомерную работу по развитию курортов Краснодарского края. На наш взгляд, в городах региона необходимо создавать специализированные отделы по работе в сфере туризма. Данные отделы занимались бы взаимоотношениями с курортами. Основными задачами отдела могли бы являться:

1) организационное обеспечение деятельности администрации городов по реализации планов и программ социально-экономического развития городов с учетом курортной и туристической направленности;

2) осуществление контроля за полным, точным и своевременным исполнением законодательных актов вышестоящих органов государственной власти, постановлений, распоряжений и поручений главы города, касающихся сферы туризма;

3) обеспечение главы города информацией о деятельности структурных подразделений администрации города, муниципальных предприятий города, по вопросам, входящим в компетенцию отдела.

Органы местного самоуправления города вправе устанавливать на территории города в соответствии с федеральными законами и законами Краснодарского края ограничения хозяйственной деятельности предприятий, учреждений и организаций, а также индивидуальных предпринимателей.

Любые решения, принятые местной администрацией, должны иметь форму договоров и должны быть предоставлены на рассмотрение руководителям того или иного

санаторно-курортного учреждения. Руководители, в свою очередь, имеют право как выполнять условия договоров, так и не выполнять.

Итак, говоря о роли муниципальных органов власти в регулировании санаторно-курортной сферы, следует заметить, что органы местного самоуправления города в соответствии с федеральными законами и законами Краснодарского края вправе координировать участие предприятий, учреждений и организаций, к которым относятся и курортные учреждения, расположенные на территории города, а также индивидуальных предпринимателей, осуществляющих свою хозяйственную деятельность на территории города, в комплексном социально-экономическом развитии территории муниципальных образований городов-курортов.

Для рациональной организации социально-экономической системы, в том числе и на субрегиональном уровне, необходимо четкое определение субъектов и объектов собственности. Среди субъектов общей собственности в современных условиях ведущую роль в рекреационной сфере играет государство. В то же время высокую долю государственного сектора в базовой отрасли хозяйства города нельзя рассматривать в качестве позитивной характеристики отношений собственности на территории региона, тем более, что государство в большинстве случаев не зарекомендовало себя эффективным собственником.

Выход из данной ситуации, противоречащей основам рыночной экономики, видится в постепенной коммерциализации государственного сектора в санаторно-курортном комплексе на основе использования различных методов его разгосударствления. Этот процесс можно рассматривать как сочетание различных методов вовлечения государственных оздоровительных предприятий в рыночный оборот - от увеличения оборота путевок, реализуемых по коммерческим и близким к ним ценам в государственные здравницы, до такой радикальной формы коммерциализации, как акционирование.

Акционирование не только расширяет возможности использования собственности для привлечения инвестиций в развитие здравниц, но и позволяет исправить просчеты, допущенные в процессе разграничения государственной собственности между федеральным и муниципальным уровнями власти.

Другим вариантом привлечения частных инвесторов должна стать передача в концессию (долгосрочную аренду) или в управление объектов недвижимости, предназначенных для реконструкции в курортных целях. Важнейшими инструментами привлечения частных инвестиций являются предоставление правовых гарантий инвестиционной деятельности и страхование коммерческих рисков.

Упорядочение и развитие отношений собственности применительно к рекреационной сфере позволили бы активизировать

использование возможных путей совершенствования деятельности всего рекреационного комплекса и входящих в него организаций. Это, в свою очередь, привело бы к повышению эффективности его использования и устойчивому развитию. Участие в этом процессе управленческих структур субрегиона и органов местного самоуправления стимулировало бы их в развитии рекреационной сферы и формировании оптимальных пропорций в хозяйстве, соответствующих его функциональной предназначенности.

Однако нам представляется, что не только государственные и муниципальные органы власти, но и предприятия, оказывающие туристические услуги, и население городов-курортов должны участвовать по своим возможностям в привлечении туристов и повышении качества обслуживания.

Экономическая наука и образование

Вопросы бюджетного финансирования оплаты труда профессорско-преподавательского состава вузов Российской Федерации

В.Г. Халин

Санкт-Петербургский государственный университет

В настоящее время объем оплаты труда преподавателей за счет государственного бюджета - существенная составляющая всего бюджетного финансирования государственных вузов. Расчет численности штатов и фонда заработной платы профессорско-преподавательского состава (ППС) вузов осуществляется на основе методики, в основе которой лежит использование соотношения численности преподавателей, с одной стороны, студентов и аспирантов вуза - с другой.

Данная статья посвящена анализу факторов, связанных с методикой расчета штатов и фонда оплаты труда профессорско-преподавательского состава государственных вузов за счет средств федерального бюджета. Как известно, в свою очередь, уровень оплаты труда ППС вузов влияет на общественное признание и статус преподавателя, а также на качество подготовки специалистов и их конкурентоспособность. Уместно вспомнить, что академики Ж.И. Алферов и В.А. Садовничий среди первоочередных вопросов, которые необходимо решить для успешного выполнения задач модернизации образования России в XXI в., назвали улучшение материального положения и общественного статуса научно-педагогических работников. Достаточно поучительным является опыт рассмотрения и решения аналогичных вопросов в области образования в зарубежных странах. В конкретных выводах доклада Национальной комиссии США по преподаванию математики и естественных наук в XXI в. среди первоочередных задач названы: внимание к учителю, его квалификации, статусу, условиям труда и оплаты¹. На основании данного

¹ <http://www/ed/gov/ameriacounts/glenn>

доклада Конгресс США в 2001 г. выделил на широкомасштабную реформу образования 26,5 млрд. долл.²

Особенности современного состояния российской системы образования

В Федеральных законах “Об образовании” (1992) и “О высшем и послевузовском профессиональном образовании” (1996) сформулированы стратегические показатели развития российской системы образования, как приоритетной области, и перечислены государственные гарантии развития образования. В ст. 40 и 54 Федерального закона “Об образовании” и в ст. 2 и 30 Федерального закона “О высшем и послевузовском профессиональном образовании” предусмотрено:

1) ежегодное выделение финансовых средств на нужды образования в размере не менее 10% национального дохода;

2) финансирование за счет средств федерального бюджета государственных вузов, при этом доля расходов на финансирование высшего профессионального образования не может составлять менее 3% расходной части федерального бюджета;

3) финансирование за счет средств федерального бюджета обучения в государственных вузах не менее 170 студентов на каждые 10 тыс. человек, проживающих в Российской Федерации;

4) установление педагогическим работникам образовательных учреждений минимальных ставок заработной платы и должностных окладов в размере, превышающем

² Образование, которое мы можем потерять: Сборник / Под общ. ред. ректора МГУ акад. В.А. Садовниченко. М., 2002.

уровень средней заработной платы в Российской Федерации;

5) установление педагогическим работникам образовательных учреждений средних должностных окладов на уровне:

- для ППС вузов - в 2 раза превышающую среднюю заработную плату работников промышленности в Российской Федерации;
- для учителей и других педагогических работников - не ниже средней заработной платы работников промышленности Российской Федерации.

Из основных показателей состояния и развития российской системы образования, которые приведены Федеральной службой государственной статистики в Российском статистическом ежегоднике за 2005 г.³, следует, что государственные гарантии приоритетности образования, перечисленные в п. 1, 2 и 3, выполняются. Более того, финансирование высшего профессионального образования за счет средств федерального бюджета государственных вузов по отдельным показателям выше нормативов, предусмотренных действующим законодательством. Так, в 2004 г. в государственных вузах за счет средств федерального бюджета обучалось 210 студентов на каждые 10 тыс. человек, проживающих в Российской Федерации. Данный показатель на 24% превышает нор-

матив в 170 человек на каждые 10 тыс. человек. Далее, в 2005 г. финансирование за счет средств федерального бюджета государственных вузов составляло 3,45% от расходной части федерального бюджета, а не 3%, как это предусмотрено законодательством. Вместе с тем, как это следует из приведенных ниже данных, государство не выполняет своих обязательств по п. 4 и 5, относящимся к уровню средней заработной платы и должностным окладам работников сферы образования.

Изменение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в экономике (в целом и по отраслям) приведено в табл. 1.

Так, в 2004 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата по экономике в целом была равна 6832 руб., по промышленности - 8061 руб., а в образовании - лишь 4254,3 руб., что составило 62% аналогичного показателя по экономике и 53% данного показателя по промышленности. В высшем профессиональном образовании заработная плата в 2004 г. была равна 5344 руб., что составило 78% от аналогичного показателя по экономике в целом и 66% от данного показателя по промышленности.

Крайне тревожно выглядят данные по соотношению средней номинальной начисленной заработной платы работников обра-

Таблица 1. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в экономике, руб.*

Показатели	Годы									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Экономика, всего	472	740	950	1051	1523	2223	3240	4360	5499	6832
Промышленность	529	869	1057	1208	1838	2736	4016	5129	6439	8061
Наука	366	658	889	1036	1669	2711	4070	5512	7005	8581
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	348	609	668	727	975	1371	2004	3225	3755	4745
Культура и искусство	286	511	585	654	854	1229	1916	2889	3475	4289
Финансы, кредит, страхование	769	1523	1684	2094	3514	5433	9284	12439	14873	17042
Транспорт	737	1140	1338	1511	2295	3345	4437	5917	7638	9684
Образование	309	552	616	661	885	1235	1821	2922	3384	4254

* Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 190.

³ Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006; <http://www.gks.ru>.

зования и средней номинальной начисленной заработной платы работников, рассчи-

Таблица 2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата по отраслям экономики, % к среднему уровню*

Показатели	Годы												
	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Экономика, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Промышленность	112	113	110	110	103	112	115	121	123	124	118	117	117
Наука	115	109	102	102	113	77	98	110	122	126	126	127	129
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	79	72	77	71	67	74	69	64	62	62	74	68	70
Культура и искусство	75	66	71	65	62	61	62	56	55	59	66	63	64
Финансы, кредит, страхование	97	96	99	96	135	163	199	231	244	286	285	270	247
Транспорт	118	124	124	120	115	156	144	151	150	137	136	139	141
Образование	90	87	80	78	67	65	63	58	56	56	67	62	62

* Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 190.

танной как по экономике в целом, так и по другим отраслям (табл. 2).

В 1970 г. средняя заработная плата работников образования составляла 90% от средней заработной платы работников, рассчитанной по экономике в целом, а 2004 г. этот показатель уже составлял лишь 62%.

Приведенные выше абсолютные и относительные значения показателей номинальной заработной платы подтверждают недостаточность бюджетного финансирования оплаты труда ППС высшей школы Российской Федерации и доказывают тот факт, что государство не выполняет своих обязательств по уровню оплаты труда в сфере образования. В то же время следует особо отметить важность выполнения данных федеральных норм, поскольку именно они связаны с определением фонда оплаты труда ППС вузов и, как следствие, влияют на общественное признание и статус преподавателя, а также на качество подготовки специалистов и их конкурентоспособность. Говоря о качестве подготовки специалистов и их конкурентоспособности, нельзя забывать о тех кардинальных изменениях, которые произошли за последние 10-15 лет в российском высшем профессиональном образовании.

Если до 1990 г. число студентов в Советском Союзе не превосходило 2,5 млн. чело-

век, то в настоящее время оно выросло почти в 2,7 раза и составляет более 7 млн. человек⁴. Это подтверждает, что высшее профессиональное образование в России перестало быть элитным и становится массовым.

Число студентов, обучающихся на платной основе в государственных вузах, в 1997 г. было равно 470 тыс. человек и составляло 15,4% всех обучающихся в государственных вузах. В 2004 г. их число уже стало равным 2,7 млн. человек, что составляло уже 45,7% всех студентов государственных вузов.

Доля студентов, обучающихся в государственных и муниципальных вузах на бюджетной основе, неуклонно падает, и в настоящее время она составляет около 46%. В то же время растет доля студентов, обучающихся на платной основе в государственных и негосударственных вузах. Почти 42% студентов государственных вузов обучается на платной основе. В негосударственных вузах сейчас обучается около 15% всех студентов страны⁵.

Еще об одной особенности современного состояния высшей школы Российской Федерации: к сожалению, в настоящее время наметилось значительное отставание ро-

⁴ Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006; <http://www.gks.ru>.

⁵ Там же.

ста численности ППС в вузах по отношению к темпам увеличения контингента студентов. Эти качественные изменения представлены в табл. 3.

Таблица 3. Численность профессорско-преподавательского состава в государственных и муниципальных вузах России*

Показатели	Годы									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Численность ППС (штатный персонал), всего, тыс. человек	240,2	243,0	247,5	249,6	255,9	265,2	272,7	291,8	304,0	313,6
В том числе имели: ученую степень или ученое звание										
доктора, профессора	20,1	21,4	22,8	24,3	25,8	28,0	29,8	32,3	34,2	35,8
кандидата, доцента	117,5	118,5	119,1	120,2	122,4	125,4	128,5	135,5	142,2	148,6
Количество студентов, приходящееся на одного доктора, профессора, человек	132	131	133,6	137,7	148,4	151,9	157,9	155,5	154,6	165,6
Количество студентов, приходящееся на одного кандидата наук, доцента, человек	22,6	23,6	25,6	27,8	31,3	33,9	36,6	37,1	37,2	39,9

* Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 270.

Отметим, что за последние 10 лет количество студентов, приходящееся на одного доктора наук, профессора, выросло на 25%, а соответствующий показатель для кандидата наук, доцента увеличился на 77%, что не могло не отразиться на качестве обучения. Рост числа студентов на одного профессора или доцента вновь подтверждает недостаточность бюджетного финансирования высшей школы Российской Федерации.

В настоящее время доля общих расходов на образование всех уровней в валовом внутреннем продукте (ВВП) России составляет 3,4%, в то время как в развитых странах она составляет в среднем 6%⁶. Увеличение государственного бюджетного финансирования является важнейшим условием обеспечения качества образования в высшей

⁶ Экономика образования в зеркале статистики: новые данные. М., 2005; Актуальные экономические проблемы высшей школы / Под ред. Е.Н. Жильцова, С.И. Голоуховой, В.П. Панкратовой. М., 2005; Формирование общества, основанного на знаниях: новые задачи высшей школы: Доклад Всемирного банка. М., 2003.

школе России. Поэтому, по мнению ряда экспертов, доля затрат на высшее образование в национальных расходах нашей стра-

ны должна быть увеличена не менее чем в 1,5 - 2 раза⁷.

В целом современное состояние образования в Российской Федерации характеризуется следующим: растет общая численность студентов в вузах России, высшее образование из элитного становится массовым, увеличивается число студентов, приходящихся на одного профессора и доцента. В то же время средняя заработная плата в сфере образования, в том числе в высшей школе, России растет очень медленно и не превышает среднюю заработную плату как по экономике в целом, так и по промышленности.

В данных условиях важным является анализ действующего механизма бюджетного финансирования оплаты труда ППС вузов Российской Федерации, который позволит не только оценить конкретно действующий механизм, но и выделить те проблемы, решение которых будет способствовать его совершенствованию.

⁷ Актуальные экономические проблемы высшей школы / Под ред. Е.Н. Жильцова, С.И. Голоуховой, В.П. Панкратовой. М., 2005.

Действующий механизм расчета штатов и фонда оплаты труда ППС государственных вузов России из средств федерального бюджета

В настоящее время численность штатов и фонд оплаты труда ППС определяется на базе методики, в основе которой лежит использование соотношения между численностью преподавателей, с одной стороны, и численностью обучающихся в вузе на государственной основе студентов и аспирантов - с другой. Это означает, что реальным исходным показателем для расчета численности штатов ППС вуза и, как следствие, объема бюджетного финансирования оплаты труда ППС вуза является контингент обучающихся в вузе.

Как хорошо известно, введение Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 октября 2002 г. № 785 Единой тарифной сетки (ЕТС) для дифференциации оплаты труда работников бюджетной сферы наиболее негативно сказалось на уровне оплаты высококвалифицированных научно-педагогических работников вузов России⁸. Эта проблема, действительно, является очень важной, но она связана с вопросами оплаты ППС внутри вуза. Данная же статья посвящена в основном анализу методики расчета штатов и фонда оплаты труда в государственных вузах России, реализуемой на уровне "Министерство образования и науки России => вуз".

Порядок расчета штатной численности ППС отдельного вуза России определяется Правительством Российской Федерации и реализуется Министерством образования и науки России на уровне "Министерство образования и науки России⁹ => вуз".

С осени 1937 г. во всех вузах Советского Союза была отменена, как устаревшая, почасовая оплата труда профессоров, доцентов и других преподавателей и вместо нее

⁸ См.: Лиман И.А. Высшее образование в России: проблемы управления и финансирования. Тюмень, 2006.

⁹ Соответствующее министерство для ведомственных вузов.

была введена система штатных должностей и должностных окладов. Вводились следующие штатные должности: профессор - заведующий кафедрой, профессор кафедры, доцент кафедры, ассистент кафедры, старший преподаватель и преподаватель по предметам преподавания, не являющимся основными в данном вузе. Каждому вузу на основании утвержденных учебных планов, объемов выполняемой учебной работы и контингента обучающихся министерством образования и другими министерствами и ведомствами, имеющими вузы, ежегодно утверждались сметы расходов, фонд оплаты труда и расчетная численность работников, а конкретное штатное расписание ППС по должностям в рамках выделяемого финансирования разрабатывалось и утверждалось самим вузом. Методика расчета численности преподавателей основывалась на использовании среднегодового приведенного к очной форме контингента студентов, при этом использовались следующие коэффициенты приведения: по очной форме обучения, взятой за основу, - 1,0, по вечерней форме обучения - 0,5, по заочной форме - 0,25. В 1950-1970 гг. помимо соотношений по различным формам обучения вводились и соотношения по некоторым новым специальностям (вычислительная техника, ядерная физика, редкие иностранные языки т.п.), а с увеличением числа иностранных обучающихся правительством ряду вузов по конкретным специальностям выделялся дополнительный целевой штат ППС¹⁰.

С осени 1956 г. расчет общей численности профессорско-преподавательского состава проводился самим вузом на основе самостоятельного учета численности студентов и аспирантов (контингент обучающихся), приходящейся на одного преподавателя, для каждой формы обучения, с учетом категории, а также образовательного, науч-

¹⁰ См.: Бальхин Г.А. Управление развитием образования: организационно-экономический аспект. М., 2003; Высшая школа: Сб. основных постановлений, приказов и инструкций: В 2 ч. / Под ред. Е.И. Войленко. М., 1978.

ного, исследовательского и общественного статуса вуза. При этом соответствующие министерства, имеющие вузы, могли дифференцировать расчетное соотношение численности штатов ППС и контингента обучающихся вуза в зависимости от объема учебной, научной работы и профиля высшего учебного заведения.

Действующие в настоящее время соотношения численности преподавателей и студентов были установлены постановлениями Совета Министров СССР от 13 марта 1987 г. № 325 “О мерах по коренному улучшению качества подготовки и использования специалистов с высшим образованием в народном хозяйстве” и от 6 февраля 1988 г. № 166 “О перестройке системы повышения квалификации и переподготовки руководящих работников и специалистов народного хозяйства”. Соотношения численности преподавателей и студентов вводились в зависимости от формы обучения: по очной форме 1:8 (расчет ведется по сумме контрольных цифр плана приема студентов в течение всего срока обучения); по вечерней 1:15, по заочной 1:35 (расчет ведется по фактическому контингенту студентов по состоянию на 1 октября текущего года). По аспирантуре соотношение составляло 1:9 по контингенту очных аспирантов и 1:12 - заочных аспирантов. Контингент учитывался по фактическому состоянию на 1 января текущего года. Соотношение числа преподавателей и слушателей факультетов повышения квалификации (ФПК и ИПК) было установлено на 25% ниже по отношению к установленному соотношению числа студентов дневного отделения. Например, если в вузе действует соотношение 1:8 для студентов очной формы, то для ФПК оно составляет 1:6.

Фонд оплаты труда профессорско-преподавательского состава, выделяемый Министерством образования и науки России (Минобрнауки России) в рамках бюджетного финансирования, определяется как произведение числа выделенных вузу ставок ППС и среднего тарифа заработной платы ППС, сложившегося в данном вузе, а затем

к этой величине прибавляются доплаты и надбавки за ученые степени, должности и все другие обязательные выплаты¹¹.

Заметим, что штатная численность ППС, определяемая на основе контингента обучающихся, является также основой для выделения фонда оплаты труда учебно-вспомогательного персонала (УВП) и административно-управленческого персонала (АУП) вуза, формируемого за счет государственного бюджета. Фонд заработной платы УВП определяется нормативом в 40% к фонду оплаты труда ППС, а фонд заработной платы АУП определен нормативом в 10% от общей суммы оплаты труда ППС, УВП и хозяйственного персонала вуза.

В целом, соотношения численности преподавателей и контингента обучающихся по разным формам и категориям (студенты и аспиранты) устанавливаются министерством по каждому вузу индивидуально с учетом его категории и статуса. Так, например, для Санкт-Петербургского государственного политехнического университета они равны: 1:8, 1:15, 1:35 - для студентов дневной, вечерней и заочной форм обучения, 1:9 и 1:12 - для аспирантов дневной и заочной форм обучения¹². На Восточном факультете Санкт-Петербургского государственного университета для редких языков значение соотношения “преподаватель/студент очной формы обучения” установлено равным 1:3,2.

Данный порядок расчета штатной численности и фонда платы труда ППС вуза действует и сейчас. Для примера рассмотрим порядок расчета штатной численности ППС Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ) за счет государственного бюджета.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 1 ноября 1997 г. № 1379

¹¹ Высшая школа: Сб. основных постановлений, приказов и инструкций: В 2 ч. / Под ред. Е.И. Войленко. М., 1978; Университетское управление: практика и анализ. 1999. № 2. С. 31-38.

¹² Васильев Ю.С., Глухов В.В., Федоров М.П., Федотов А.В. Управление развитием вуза. От политехнического института к техническому университету. СПб., 1997.

финансирование Санкт-Петербургского государственного университета установлено исходя из следующего. Соотношение между преподавателями и студентами, обучающимися по дневной форме обучения, установлено для СПбГУ таким: на одного преподавателя приходится четыре студента дневной формы обучения. Соотношения по другим формам обучения студентов и аспирантов остались для СПбГУ без изменений - такими же, как и для других вузов России¹³. На основе установленных соотношений общую численность ППС для СПбГУ можно рассчитать по следующей формуле:

$$N_{ППС} = \frac{N_{ст}^{до}}{4} + \frac{N_{ст}^{во}}{15} + \frac{N_{ст}^{зо}}{35} + \frac{N_{асп}^{до}}{9} + \frac{N_{асп}^{зо}}{12} + \frac{N_{фпк}}{3},$$

где $N_{ППС}$ - общая численность ППС;

$N_{ст}^{до}, N_{ст}^{во}, N_{ст}^{зо}$ - численность студентов очной, вечерней и заочной форм обучения, соответственно;

$N_{ас}^{до}, N_{ас}^{зо}$ - численность аспирантов очной и заочной форм обучения, соответственно;

$N_{фпк}$ - среднегодовой приведенный контингент слушателей ФПК.

Ниже представлена динамика контингента студентов и аспирантов всех форм, обучающихся на госбюджетной основе, и соответствующая численность штатов ППС в СПбГУ за период с 1995 по 2005 г. (табл. 4)¹⁴.

Таблица 4. Контингент обучающихся и численность штатов ППС СПбГУ

	Годы										
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Студенты	15752	15982	16749	17396	18594	19485	20143	20349	20366	20658	20611
Аспиранты	1608	1805	2021	2214	2316	2417	2416	2353	2330	2257	2254
ППС факт.	2003	2337	2726	2832	3009	3605	3650	3861	3856	4187	4353

¹³ См.: О Санкт-Петербургском государственном университете: Постановление Правительства Российской Федерации от 1 ноября 1997 г. № 1379.

¹⁴ Санкт-Петербургский государственный университет: Отчет о состоянии и деятельности в 1998-2005 гг. СПб., 1999-2006.

Анализ действующей методики расчета штатов ППС вуза имеет существенные недостатки. Так, действующая методика определения численности ППС вуза на основе контингента обучающихся не учитывает контингента студентов-магистрантов и докторантов. Актуальность учета студентов-магистрантов обосновывается тем, что в настоящее время российская система высшего образования предполагает освоение двухуровневой системы подготовки кадров в высшей школе - на основе бакалавриата и магистратуры. Наличие же докторантов в вузах говорит о высоком научном потенциале вуза, о его высоком общественном статусе и значимости, поэтому, конечно же, подготовка докторантов должна учитываться при финансировании данного вуза из средств государственного бюджета. Далее, установленные соотношения для разных форм обучения (очной, вечерней и заочной) не сбалансированы между собой, и, в частности, значения этих коэффициентов для очной и заочной форм недостаточно увязаны с реальной трудоемкостью учебных планов по соответствующим формам обучения студентов. Ряд экспертов указывает на существенный недостаток, который имеется в действующем расчете штатов ППС вузов. Именно при расчете штатов и фонда оплаты труда ППС вуза практически не учитывается научно-педагогический потенциал вуза (наличие диссертационных советов, научно-педагогических школ, госбюджетного финансирования научных исследований и т.п.)¹⁵.

Так как размер бюджетного финансирования оплаты труда ППС вуза определяется фактически численностью ППС, которая, в

¹⁵ См.: Университетское управление: практика и анализ. 1999. № 2. С. 31-38.

свою очередь, определяется контингентом обучающихся, для вуза крайне важным является утвержденное соотношение между одной штатной единицей ППС и закрепленным за ней для этого вуза числом обучающихся - количеством студентов и аспирантов различных форм обучения. Чем больше будут значения соответствующих коэффициентов, т.е. чем меньший контингент обучающихся будет закреплен за штатной единицей ППС, тем в лучшем финансовом положении будет находиться данный вуз и его профессорско-преподавательский состав.

Увеличение финансирования вуза, сопровождающееся повышением оплаты труда ППС, способствует не только улучшению материального положения отдельного преподавателя данного вуза. Оно означает общественное признание и повышение статуса преподавателя, создает для него дополнительные возможности профессионального роста, повышения собственной квалификации. В конечном счете все это неизменно приводит к повышению качества учебного процесса в вузе.

Исходя из вышесказанного, можно считать, что закрепленное за конкретным вузом соотношение численности преподавателей и контингента обучающихся студентов и аспирантов различных форм обучения является показателем и регулятором общественного признания вуза, качества образовательного процесса в нем, а также материального положения и общественного статуса ППС данного вуза.

Помимо указанных целей, данные соотношения можно использовать для решения и других задач. Соотношения между численностью ППС вуза и контингентом обучающихся могут устанавливаться так, чтобы осуществлять государственную политику по приоритетному финансированию из государственного бюджета ведущих и наиболее значимых для страны вузов¹⁶. Необходи-

¹⁶ См.: Актуальные экономические проблемы российской высшей школы / Под ред. Е.Н. Жильцова, С.И. Голоуховой, В.П. Панкратовой. М., 2005.

мость выделения ведущих вузов, значимых на федеральном уровне, концентрация бюджетных ресурсов в рамках отдельной группы вузов обусловлены в первую очередь ограниченными возможностями государственного бюджетного финансирования высшей школы. Для приоритетных на федеральном уровне вузов соотношения между численностью ППС и контингентом обучающихся, на наш взгляд, должны быть выше, чем у остальных вузов страны. Например, для вузов, отнесенных Указом Президента России от 18 декабря 1991 г. № 294 к особо ценным объектам национального наследия, данные соотношения могут быть в 5-10 раз выше, чем для остальных вузов страны.

Названные соотношения между численностью ППС и контингентом обучающихся могут также применяться для финансирования развития наиболее значимых для страны специальностей и направлений подготовки кадров. Выделение таких специальностей и направлений обусловлено необходимостью подготовки специалистов, востребованных экономикой страны.

Данные соотношения могут применяться и для учета при бюджетном финансировании научно-педагогического потенциала вуза, который характеризуется качественным составом преподавателей, наличием и объемом подготовки магистров, аспирантов и докторантов, наличием диссертационных советов, научно-педагогических школ, государственными финансированием научных исследований и т.п.

Качество образования в высшей школе во многом определяется возможностями вуза по привлечению молодых кадров, а также возможностями отдельного преподавателя повысить свою квалификацию, пройти переподготовку. Поэтому соотношение числа преподавателей и контингента обучающихся должно учитывать и этот фактор.

В целом соотношение численности ППС вуза и контингента обучающихся может рассматриваться как показатель и регу-

ллятор бюджетного финансирования развития высшей школы. При этом конкретные его значения должны устанавливаться с учетом приоритетности вуза для российской экономики, значимости для страны подготовки кадров по отдельным специальностям и направлениям, а также с учетом научно-педагогического потенциала вуза и уровня качества обучения в вузе. Значения указанных соотношений должны давать возможность вузу привлекать молодые кадры, а преподавателям вуза - повышать свою квалификацию.

Новые механизмы финансирования вузов из средств федерального бюджета

Проблема государственного финансирования высшей школы и, в частности, бюджетного финансирования оплаты труда ППС вузов может решаться не только на основе корректировки и пересмотра соотношений между числом преподавателей и контингентом обучающихся, но и на основе использования других механизмов. Отрадно, что в последнее время в Федеральном бюджете России увеличивается доля средств, выделяемых на образование, но, к сожалению, довольно часто правительство предлагает довольно спорные механизмы использования этих госбюджетных средств.

Примером спорного механизма бюджетного финансирования высшей школы является приоритетный национальный проект "Образование"¹⁷, по которому государство дополнительно выделяет на образование в 2006 и 2007 гг. около 60 млрд. руб. На высшее образование предусмотрено около половины этих средств федерального бюджета, а именно 20 млрд. руб. на стимулирование и поддержку 30 вузов России, внедряющих инновационные образовательные программы, и 9 млрд. руб. на создание двух национальных университетов - в Южном и Сибирском федеральных округах (на 30 тыс. мест каждый) и двух бизнес-школ - в мос-

ковском регионе и в г. Санкт-Петербурге (на 500 мест каждая). Выделение дополнительных значительных средств из федерального бюджета на образование является отрадным фактом, однако вызывает много вопросов сам выбор направлений использования этих дополнительных средств и механизм их распределения. Возникает ощущение, что у нашего правительства нет стратегической программы развития образования в России, а сложившиеся к 2005 г. благоприятные финансовые условия, позволившие выделить дополнительно 300 млрд. руб. бюджетных средств, застали его врасплох. Вот и предлагается использовать данные дополнительные бюджетные средства в социальной сфере, целиком полагаясь на сиюминутную оценку ситуации в ней. Такой вывод можно сделать хотя бы потому, что данная программа практически не затрагивает и не решает вопроса повышения заработной платы, престижа и социального статуса научно-педагогических работников вузов страны.

Выводы

1. Улучшение качества обучения в высшей школе и обеспечение конкурентоспособности российского высшего образования требуют прямого увеличения размера госбюджетного финансирования высшей школы России.

2. Повышение эффективности использования государственного бюджетного финансирования вузов России предполагает решение ряда задач, связанных с совершенствованием известных и созданием новых механизмов государственного бюджетного финансирования оплаты труда ППС вузов.

3. Совершенствование действующего механизма бюджетного финансирования оплаты труда ППС вузов России, во-первых, должно быть направлено на снижение существующих недостатков и, во-вторых, учитывать роль конкретного вуза в решении задач повышения качества и конкурентоспособности российского высшего образования.

¹⁷ <http://www.rost.ru>

4. Регулятором и показателем общественного признания конкретного вуза и, как следствие, статуса ППС вуза являются утвержденные министерствами соотношения численности преподавателей и контин-

гента обучающихся. Поэтому совершенствование министерской методики выделения штатов ППС в первую очередь должно быть направлено на обоснованный пересмотр значений этих соотношений.