

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

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

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор

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 4.10.2006 г.
Формат 60x84/8. Тираж 1000 экз.
Усл. печ. л. 17,44 (18,75). Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «Послушный дом»

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Саркин А.В.** Формирование эффективной институциональной среды малого бизнеса в российской экономике 7
- Иванов А.А.** Формирование системы сбалансированных показателей муниципального образования как инструмент реализации стратегии территориального развития 10

МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

- Лагодюк А.Н.** Методологическое обеспечение эффективности воспроизводства основных фондов предприятия 21
- Сафина Г.Р.** Методология исследования крупных предпринимательских организационных сетей на примере ОАО “Газпром” 29
- Иванов О.Б.** Реализация объектно-субъектно-субъективного единства в формировании рыночных институтов инфраструктуры 35
- Хамидуллин Р.Р.** Инвестиции в человеческий капитал как источник устойчивого экономического роста 44
- Панасенкова Т.В.** Изменения институциональной структуры земельно-имущественных отношений в процессах рыночно-инновационного реформирования 47
- Дараган А.В.** Особенности развития конкурентных отношений на рынке банковских услуг 53

СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

- Ширяева Р.И.** Экономическая реализация государственной собственности на активы естественных монополий 61
- Морозова Е.А.** Бюджетная задолженность в системе финансовых отношений в Российской Федерации 75
- Дорошенко С.А.** Проблемы развития корпоративного предпринимательства в современной России 82
- Юрина Е.А., Жуков Д.А.** Мониторинг социально-экономических процессов в российских регионах 85
- Мхитарян С.В.** Классификация потребителей промышленной электротехники 91
- Шепелева П.М.** Проблемы законодательного построения основных элементов налога на добавленную стоимость 100
- Козлов Д.В.** Совершенствование лизингового процесса в региональном АПК 106
- Залибекова Д.З.** Перспективы повышения качества молока 111
- Солтаханов А.У.** Исследование основных источников финансирования государства 119
- Мирзоева С.А.** Совершенствование системы складирования промышленного предприятия в условиях рыночной экономики 126

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- Дюжов А.В.** Метод признания доходов и расходов образовательным учреждением 135
- Матлак Ю.Л.** Студенческое кредитование - основной инструмент развития предпринимательской деятельности высших образовательных учреждений 141

Экономика и политика

Формирование эффективной институциональной среды малого бизнеса в российской экономике

А.В. Саркин

Казанский государственный технический университет
им. А.Н. Туполева

Общеизвестно, малый бизнес играет огромную роль в решении текущих социально-экономических проблем и расширения занятости. В странах с развитой экономикой малый бизнес является значительной движущей силой экономического роста. Поставленные Президентом Российской Федерации задачи удвоения ВВП и ускорения темпов экономического роста недостижимы без развития малого и среднего бизнеса. Следовательно, создание государством благоприятных условий для развития малого бизнеса имеет важнейшее значение для экономики в целом.

Очевидно, что для ускорения темпов экономического роста страны, ликвидации дисбаланса в развитии территорий, борьбы с бедностью и развития инноваций государству необходимо стимулировать создание новых малых предприятий, повышать их конкурентоспособность, увеличивать занятость работников в данном секторе экономики.

Важное значение в решении стоящих перед страной задач имеет состояние ее социально-экономических институтов. Коренное совершенствование институциональной системы становится реальным способом достижения целей, которые ставит перед собой Правительство РФ. Институциональные приоритеты, или создание четких и понятных “правил игры” для всех участников социально-экономической жизни, являются общей базой для достижения целей социально-экономического развития.

Как отмечается в проекте Программы социально-экономического развития Рос-

сийской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 гг.), созданные или только формируемые институты должны строиться таким образом, чтобы повысить в российском обществе уровень доверия всех субъектов экономической и политической жизни (в том числе субъектов малого бизнеса и государственных институтов) друг к другу. Ключевая роль здесь принадлежит государству. Предлагаемые им нормы, принимаемые властью решения должны быть предсказуемыми и понятными субъектам хозяйственной жизни, соответствовать букве и духу демократической Конституции. Хотя Правительство Российской Федерации постоянно осуществляло различные меры поддержки, обеспечить качественную динамику роста общего числа субъектов малого предпринимательства и увеличения их вклада в экономику страны не удалось. В связи с этим выявление особенностей взаимодействия малого бизнеса и институциональных структур, особенно государственных, в современной экономике России представляется весьма актуальной научной задачей.

Данные последних лет свидетельствуют, что к началу 2004 г. в сфере развития малого бизнеса не были окончательно преодолены последствия системного кризиса экономики, за исключением незначительного увеличения числа занятых и выпуска товаров и услуг, так и не достигнут уровень экономических показателей 1998 г., а именно: инвестиции в основной капитал по сравнению с вышеозначенным периодом за шесть лет сократились почти в 2 раза. Между тем инвестиции в

основной капитал являются одним из важнейших показателей экономического развития малого бизнеса.

Как известно, структуру малого бизнеса формируют не только юридические лица (малые предприятия), но и физические лица (предприниматели без образования юридического лица). Поэтому исследование современных тенденций развития малого бизнеса в экономике России было бы неполным без системного анализа результатов мониторинга по деятельности физических лиц - предпринимателей.

В деятельности предпринимателей без образования юридического лица наметилась та же негативная тенденция, что и в деятельности малых предприятий, а именно снижение темпов роста численности субъектов малого бизнеса, а за последний год - падение темпов роста численности субъектов малого бизнеса в секторе индивидуального предпринимательства.

В развитии малого бизнеса за последние несколько лет наметились кардинально новые тенденции, выразившиеся в первую очередь в существенном замедлении темпов роста числа (а в сфере индивидуального предпринимательства - сокращения) субъектов малого бизнеса.

Таким образом, в современной экономике России обозначился очередной этап качественных и количественных изменений в динамике и структуре малого предпринимательства, сопровождающийся, как было отмечено выше, значительным сокращением прироста числа малых предприятий и сокращением числа предпринимателей без образования юридического лица. Это позволяет характеризовать общую динамику развития малого бизнеса в экономике России как умеренно положительную, но приближающуюся к критической нулевой черте и диктует необходимость углубленного рассмотрения проблем и факторов, влияющих на характер взаимодействия малого бизнеса с институтами государства.

Малый бизнес образует особый сектор экономики, характеризуемый мелкотоварным производством. В силу ограниченности ресурсов (сырьевых, финансовых) этот сектор наиболее подвержен влияниям внешней среды, т.е. условий экономической, социальной и политической реальности, к которым малый бизнес адаптируется в процессе своей деятельности.

Барьеры, препятствующие развитию малого бизнеса, можно условно разделить на внешние и внутренние для его субъектов.

Негативные внешние барьеры в основном связаны с неразвитостью правовой системы, отношений собственности и слабой защищенностью предпринимателя, недостаточной определенностью и непредсказуемостью макроэкономической ситуации, неадекватностью финансовой инфраструктуры и исторически сложившимся монополизмом на многих рынках. Внутренние барьеры - низкий уровень предпринимательской и менеджерской культуры, наследие старой структуры и содержания экономического образования.

В рамках исследования, проведенного Общероссийской организацией "Опора России" и Всероссийским центром изучения общественного мнения при поддержке компании "Интеррос" и Центра предпринимательства США-Россия, в марте-апреле 2005 г. было опрошено 4350 респондентов - представителей малого бизнеса в 80 субъектах РФ методом личного интервью по формализованной анкете.

По результатам опроса были выявлены основные проблемы, которые тревожат сегодня предпринимателей. Наибольшие трудности в работе малого бизнеса вызывают ситуация с судебной-правовой защитой (лишь в 7 из 80 регионов респонденты оценили ее как благоприятную) и доступ к производственным площадям, включая офисные помещения (благоприятная ситуация зафиксирована только в 3 из 80 регионов). Так, лишь 0,7% российских предпринимателей полностью уверены в том, что возможно отстаивать законные

интересы своего бизнеса вопреки воле региональных властей; 68,8% считают, что эти шансы минимальны или их нет вовсе. Существенную озабоченность респондентов вызывает состояние конкурентной среды и уровень безопасности бизнеса. Речь идет о преференциях со стороны региональных властей определенным компаниям и о давлении со стороны крупного бизнеса. Половина опрошенных респондентов заявляют, что в их регионе существуют отрасли, доступ в которые искусственно затруднен подобными преференциями, и только 23% полагают, что таких отраслей нет¹.

Следовательно, решение государственных задач по активизации роли малого бизнеса в экономике России находится в плоскости, прежде всего, совершенствования институциональной среды малого бизнеса, в первую очередь, законодательной и нормативно-правовой базы этого вида деятельности, что относится к компетенции государственных структур.

Особая роль государства подтверждается анализом основных факторов, сдерживающих эффективное взаимодействие малого бизнеса с государственными институтами.

Первая группа негативных факторов порождена характером взаимоотношений важнейших рыночных институтов и агентов с малым бизнесом. Отношение к нему государства характеризуется:

- во-первых, отсутствием должного протекционизма;

- во-вторых, тем, что госорганы различных уровней возводят соответствующие административные барьеры, проявляющиеся в сложности и высокой стоимости регистрации субъектов малого бизнеса, несовершенстве системы лицензирования и в чрезмерном контроле со стороны многочисленных и дублирующих друг друга органов.

Следующая группа сопряжена с состоянием правовых, социокультурных и политических отношений. Деструктивное влияние на малый бизнес сложившейся правовой среды проявляется в нестабильности законодательства, в существенных законодательных пробелах, в отсутствии четкой регламентации того, какие правоотношения следует регулировать различными категориями правовых актов.

Следовательно, совершенствование институциональной среды функционирования малого бизнеса представляется невозможным без включения субъектов малого бизнеса в процессы уточнения институциональных рамок, устанавливаемых государством.

Рассмотренные факторы и проблемы развития малого бизнеса в экономике России свидетельствуют, что особенности взаимодействия малого бизнеса с государством на нынешнем этапе определяются, прежде всего, результатами экономической политики государства и состоянием соответствующего ей хозяйственного права.

¹ По данным исследования, проведенного Общероссийской организацией «Опора России» и Всероссийским центром изучения общественного мнения при поддержке компании «Интеррос» и Центра предпринимательства США-Россия.

Формирование системы сбалансированных показателей муниципального образования как инструмент реализации стратегии территориального развития

А.А. Иванов

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Стратегическое развитие муниципальных образований становится объектом не только теории, но и практики российской действительности. Например, в 2003 - 2005 гг. в сорока двух муниципальных образованиях субъекта Федерации (Владимирской области) были разработаны стратегии развития.

Актуальность исследования в данной области обусловлена потребностью органов власти и управления муниципального уровня в оценке успешности хода реализации стратегий развития муниципальных образований. В точном смысле слова, стратегией может быть только то, что реализуется, т.е., отражая ценности цели и понимание ситуации, сформулированные на стадии разработки, становится руководством для последующих управленческих действий¹.

В процессе эволюции отечественных муниципальных образований были утрачены ориентиры, позволяющие оценивать направление и результативность социально-экономического развития. Однозначная оценка положения муниципального образования, направления территориального развития, а также критериев эффективности муниципальной стратегии представляет собой сложность для управленцев².

На современном этапе развития все больше российских муниципальных об-

разований вносят изменения в свою деятельность, так как факторы внешней среды, следуя законам системного подхода, не позволяют оставаться на месте. В данной связи перед управленцами возникает ряд задач, связанных с формулированием, детализацией и реализацией стратегии развития социально-экономической системы. Поиск и применение подходящего инструментария является необходимым условием для нормального функционирования муниципального образования как системы.

Территориальное развитие зависит от многих составляющих факторов, таких как уровень образования населения, состояние социальной сферы, состояние промышленной базы, внешняя политика (сотрудничество и интеграция) муниципальных образований и т.д.

Каждый фактор, характеризующий уровень развития муниципального образования, имеет свою стратегическую направленность, отражающую критерии достижения стратегических целей.

Критерии достижения целей могут быть разработаны для показателей, которые представляют собой результат декомпозиции стратегических целей развития социально-экономической системы.

Такие показатели разрабатываются в рамках системы, предложенной Робертом Нортоном и Дэвидом Капланом около 10 лет тому назад. Центральная идея формирования системы Р. Нортона и Д. Каплана состоит в том, что для успешного стратегического существования на рынке нужны карты, по которым можно было бы

¹ См.: Стратегия развития муниципальных образований Владимирской области: Опыт и проблемы разработки / Под общ. ред. А.Е. Илларионова, В.А. Кретицина. М., 2004. С. 53.

² См.: Инструменты реализации стратегии / Под ред. Ю.Н. Лапыгина. Владимир, 2005. С. 22.

ориентироваться и определять степень успешности движения или необходимости корректировки стратегии³.

Примером построения стратегической карты может служить разработка новой структуры показателей развития муниципального образования (рис. 1).

Процесс формирования сбалансированной системы можно проследить на предложенном алгоритме (рис. 2).

Процесс начинается с создания системы аналитического мониторинга внешней и внутренней среды муниципального образования, переходит в стадию разра-

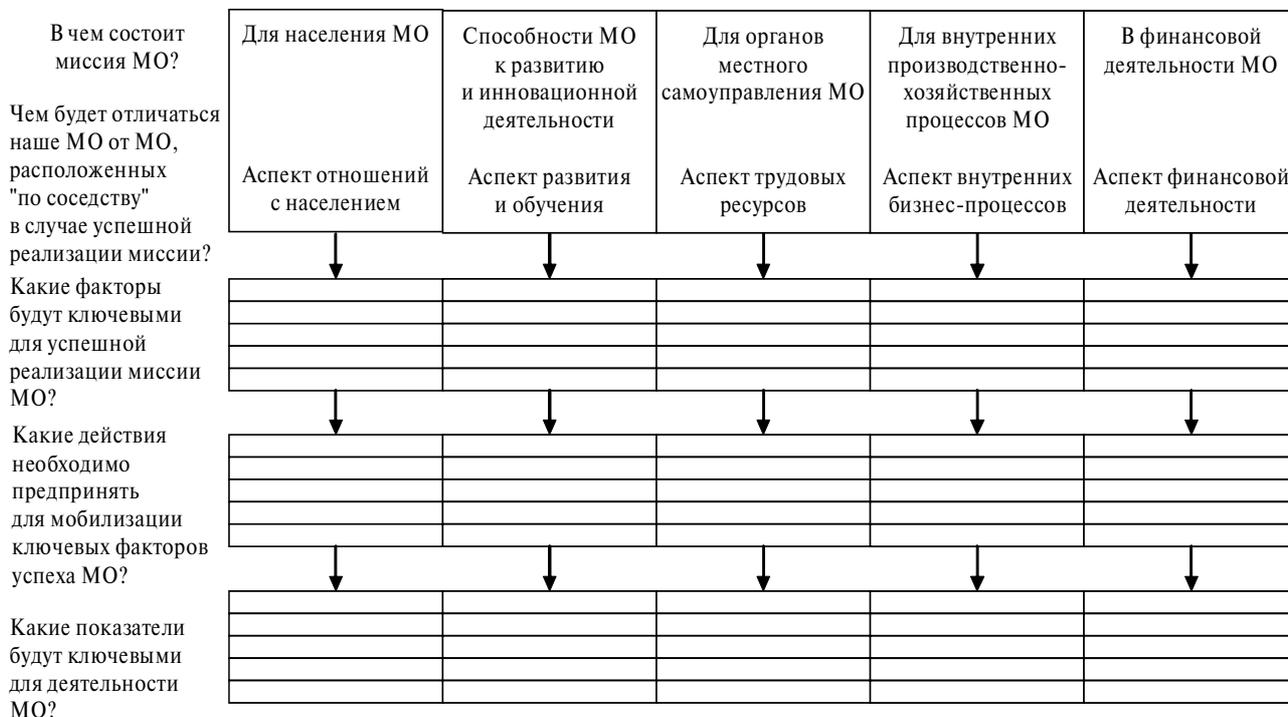


Рис. 1. Карта разработки новой структуры показателей муниципального образования

В процессе разработки стратегической карты показателей конкретизируются мероприятия по реализации ключевых факторов развития муниципального образования, а также декомпозируются цели. Декомпозиция должна быть осуществлена таким образом, чтобы достижение каждой цели стало зоной ответственности. Далее определяются подцели, ресурсы и показатели, обеспечивающие достижимость целей.

Необходимо учитывать взаимосвязь показателей и взаимозависимость их значений, а также отражать циклы обратных связей, характеризующие формирование системы сбалансированных показателей в условиях муниципального образования.

ботки стратегических карт и определения целей территориального развития. Идентифицируются показатели эффективности (ПЭ) для каждой из целей структурных подразделений, а значения ключевых показателей эффективности (КПЭ) устанавливаются с учетом их взаимосвязи. При этом стратегическими ориентирами развития могут быть совершенствование структуры экономики, включая перестройку профильной структуры, с улучшением показателей занятости, увеличение масштабов развития малого и среднего предпринимательства с повышением доли постоянно занятых в сфере малого и среднего бизнеса⁴. Далее осуществляется балансировка критериальных значений КПЭ и определяются зоны ответственности

³ См.: Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп.: Пер. с англ. М., 2003. С. 26.

⁴ См.: Кривов В.Д. Разработка и реализация микроэкономических решений. М., 2000. С. 139.



Рис. 2. Алгоритм процесса формирования сбалансированной системы показателей муниципального образования

сти муниципальных сотрудников. Одновременно с отмеченным устанавливаются процедуры контроля достижения целей, а также корректировки целей и КПЭ.

Для полноценной разработки системы сбалансированных показателей, способствующей детализации существующей стратегии, необходимым является определение вспомогательного инструментария визуализации, а именно формирование теоретической модели системы сбалансированных показателей муниципального образования. Теоретическая модель позволяет наглядно представить систему сбалансированных показателей по основным направлениям развития муниципального образования, а также закрепить зоны ответственности за исполнителями (рис. 3).

По мнению эксперта программы «Малые города России» А.Е. Балобанова, разработка и реализация стратегии представляют собой две взаимосвязанные грани

одного процесса, а вопрос об их различии - это вопрос об акцентах, которые определяют конкретную работу в той или иной точке - стадия разработки во многом посвящена прояснению и анализу предпосылок действия (установок, целей, обстоятельств, возможностей и т.п.), тогда как стадия реализации требует первоочередного внимания к собственно совершению действия⁵.

Парадокс сегодняшнего дня заключается в том, что многие регионы России слабо заинтересованы в развитии собственной экономики. И главная тому причина - отсутствие продуманной политики Центра, а также слабая стратегическая ориентация на развитие муниципальных

⁵ См.: Балобанов А.Е. Стратегия муниципального развития как управленческая технология: взаимоотношения разработки и реализации // Стратегия развития муниципальных образований Владимирской области: опыт и проблемы разработки. М., 2004. С. 23.

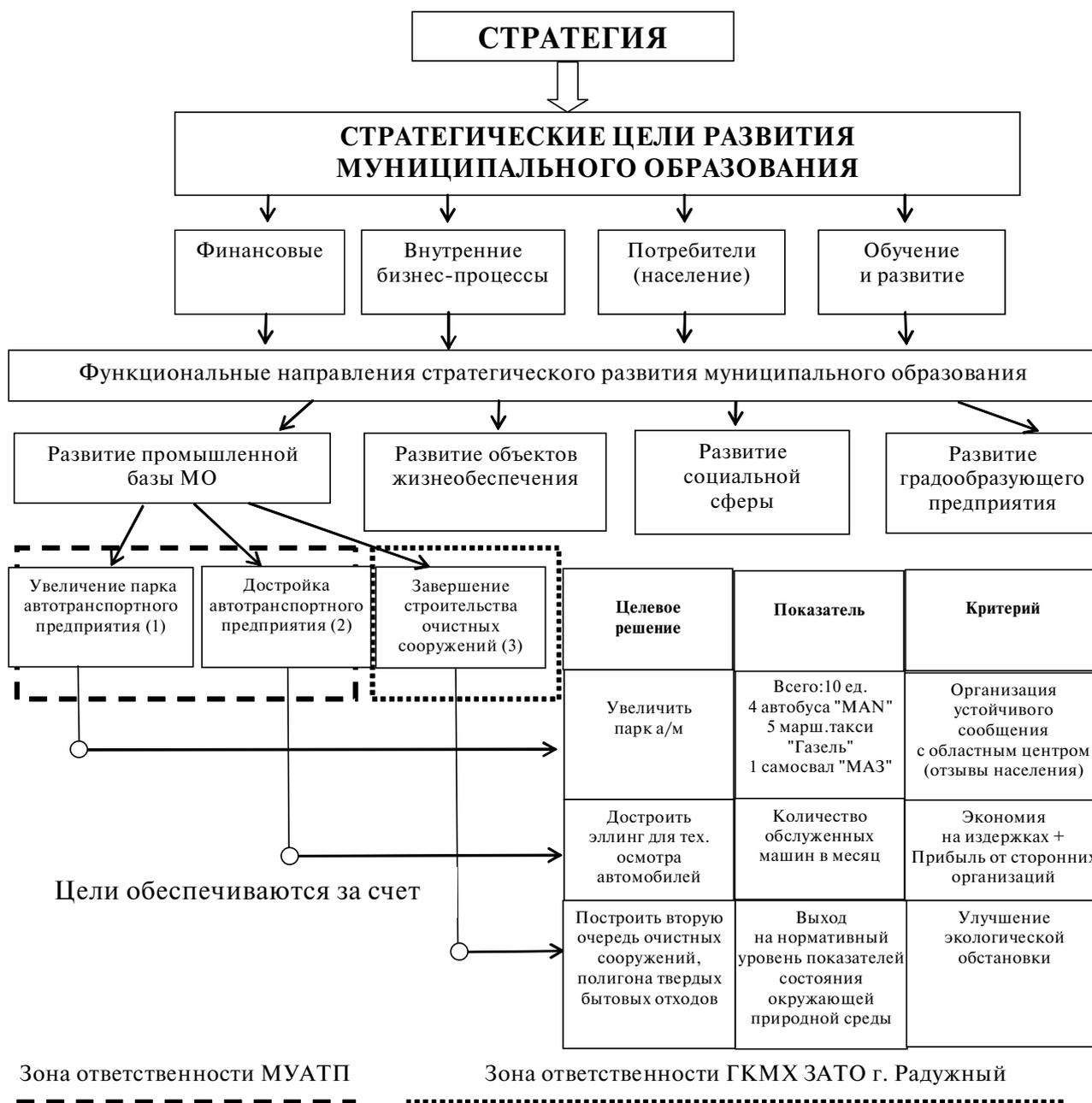


Рис. 3. Теоретическая модель системы сбалансированных показателей муниципального образования

образований. Разумная региональная стратегия - один из самых действенных инструментов управления экономическим и социальным развитием не только отдельных территорий, но и страны в целом. Она увязывает интересы регионов с интересами государства, приводит в действие механизмы их экономического роста, находит оптимальные варианты интеграции в экономику страны и мировое хозяйство. Важнейшая цель разработки стратегии

муниципального образования заключается в обеспечении общественно-политической, экономической и социальной стабильности в долгосрочной перспективе.

Стратегическое управление городским развитием - особый вид управленческой деятельности по разработке решений, направленных на достижение эффективного и устойчивого функционирования муниципального образования в долгосрочной перспективе.

Направление и эффективность разрабатываемой и осуществляемой органами власти разного уровня стратегии муниципального образования во многом зависит от той системы координат, при помощи которой эта стратегия оценивается. Такая оценка обязательно должна учитывать общественное мнение и интересы населения муниципального образования.

Существует настоятельная необходимость внедрения стратегического управления муниципальными образованиями в Российской Федерации. Оно должно быть направлено на создание системы правовых, финансовых, административных условий, которые повысят роль субъектов Российской Федерации в управлении своим социально-экономическим развитием, включая формирование доходной базы, обеспечат реальное участие в подготовке и принятии федеральной властью решений, затрагивающих их интересы. Это стимулирует территории к эффективному использованию своего природного, производственного, интеллектуального, кадрового потенциала, создаст предпосылки для динамичного экономического роста как самих территорий, так и страны в целом.

Обязательным условием экономического роста должно стать обеспечение в каждом регионе равных экономических возможностей хозяйствующим субъектам всех форм собственности, создание условий для межрегиональной конкуренции по привлечению капиталов. Кроме того, стратегическое управление муниципальным образованием должно быть ориентировано на развитие межрегиональных связей и внутреннего рынка.

Стройной науки стратегического управления пока не существует. Имеются только отдельные школы и подходы к стратегическому управлению. В каждом подходе есть свое рациональное зерно. Для решения поставленных нами задач можно выявить отдельные аспекты, которые позволят сформировать обоснован-

ные положения по разработке и реализации стратегических изменений муниципальных образований с опорой на адекватную стратегии кадровую политику.

Термин “стратегия” в среде управленцев приобрел популярность. Вместе с тем этот термин для менеджеров обозначает высшее проявление управленческой деятельности, как формы наиболее эффективного достижения поставленных целей.

При разработке стратегии развития социально-экономической системы необходимо обращать внимание на подсистемы стратегии, а именно функциональные области, которые в самом общем случае для предприятия представлены направлениями маркетинга, финансов, производства и т.п. Для муниципального образования это могут быть инвестиции, культура, поддержка местного бизнеса, молодежная политика и т.п.

Относительно вышесказанного с уверенностью можно сказать, что без идентификации факторов самой стратегической системы трудно обеспечить максимальную эффективность управления, проявляющуюся в результативности деятельности организации или муниципального образования.

Если говорить об экономической организации коммерческого типа, то результативность ее деятельности можно отождествлять с максимизацией чистой прибыли, а что же считать единицей результативности деятельности муниципального образования? На данный момент на этот вопрос не существует однозначного ответа, однако осуществлялись попытки идентифицировать показатели эффективности деятельности муниципальных образований современными учеными и практиками-экспертами в рассматриваемой области, такими как Г.В. Марченко, А.Е. Балобанов, А.Н. Лукьянов, О.В. Мачульская, Р.С. Совдагаров, Ю.Н. Лапыгин, Е.Д. Розанова, М.Г. Маркарян, А.М. Коробейников и др. Поиск ответа на этот вопрос является проблемой. Особен-

но сложно дать однозначную оценку положению в регионе, направлению регионального развития, эффективности региональной политики.

В рамках проводимого исследования можно выдвинуть предположение о том, что детализация показателей сбалансированной системы по каждому функциональному направлению приводит к гибкости и увеличению эффективности реализации стратегии муниципального образования (см. рис. 4).

формирования видения, миссии и целей организации (рис. 5).

Идентификацию определенных составляющих стратегии достаточно наглядно можно провести при помощи данных, полученных в результате SWOT-анализа.

Если составить матрицу, в столбцах которой разместить характеристики внешней среды (возможности и угрозы), а по строкам - сильные и слабые стороны, то в местах пересечения строк и столбцов по-

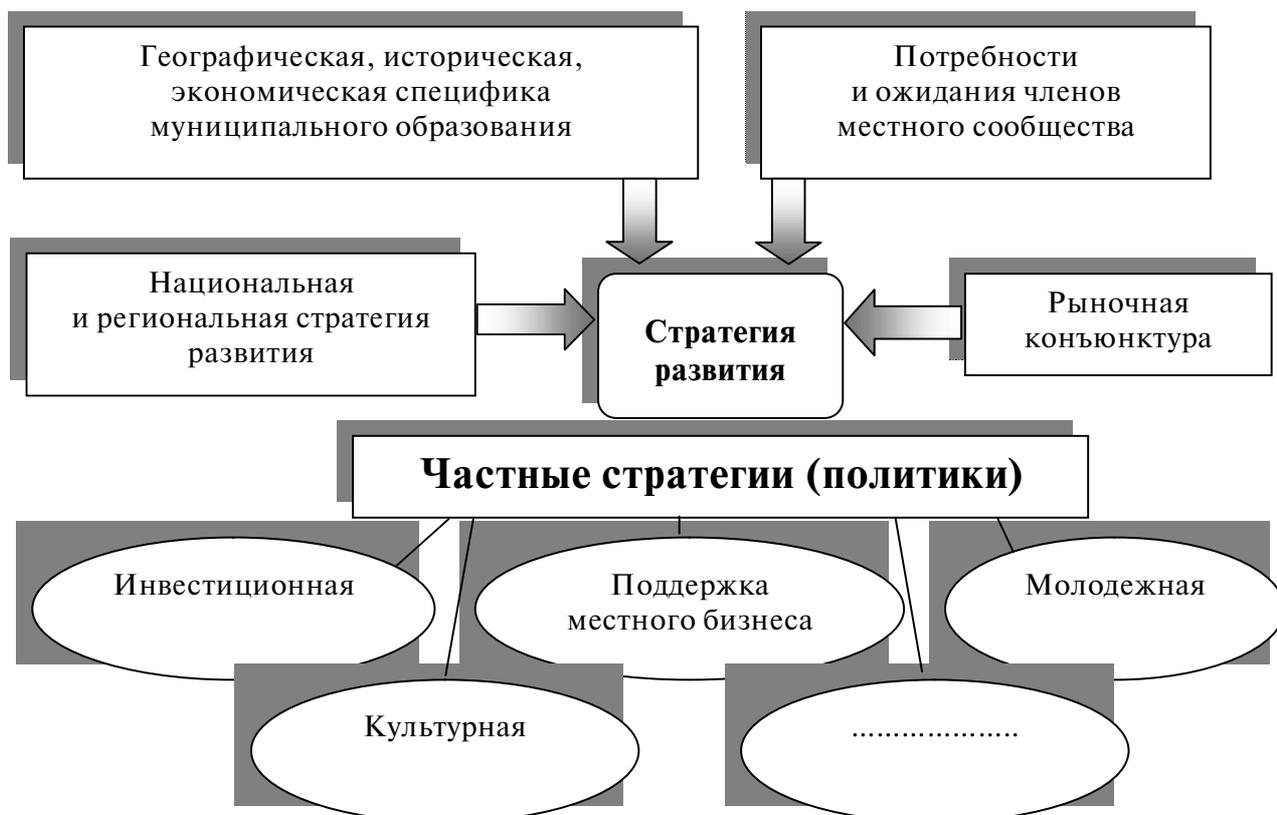


Рис. 4. Детализация направлений стратегического развития муниципального образования*

* Построено по: Муниципальные стратегии - сделано в России / Балобанов А.Е. и др.; Общ. ред.: А.Е. Балобанов, А.Н. Лукьянов. М., 2004. С. 24.

Существуют некоторые общие факторы, влияющие на разработку стратегии: действующая стратегия муниципалитета (чаще всего она не подвергается детализации), существующие в теории и практике эталонные стратегии лидеров лидирующих территориальных образований, результаты анализа внутренних и внешних факторов (SWOT-анализа), результаты

является возможность формулировать и фиксировать решения, направленные на устранение самых значимых проблем: квадрант пересечения “Сильные стороны - возможности” показывает, насколько синергизм сильных сторон и возможностей может развить потенциал муниципального образования; “Слабые стороны - возможности” характеризует, каким образом

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	
Описание сильных сторон муниципального образования	Описание слабых сторон муниципального образования	
↓	↓	ВОЗМОЖНОСТИ
↓	↓	Описание возможностей муниципального образования
↓	↓	УГРОЗЫ
↓	↓	Описание угроз муниципального образования

Рис. 5. Матрица решений SWOT - анализа муниципального образования

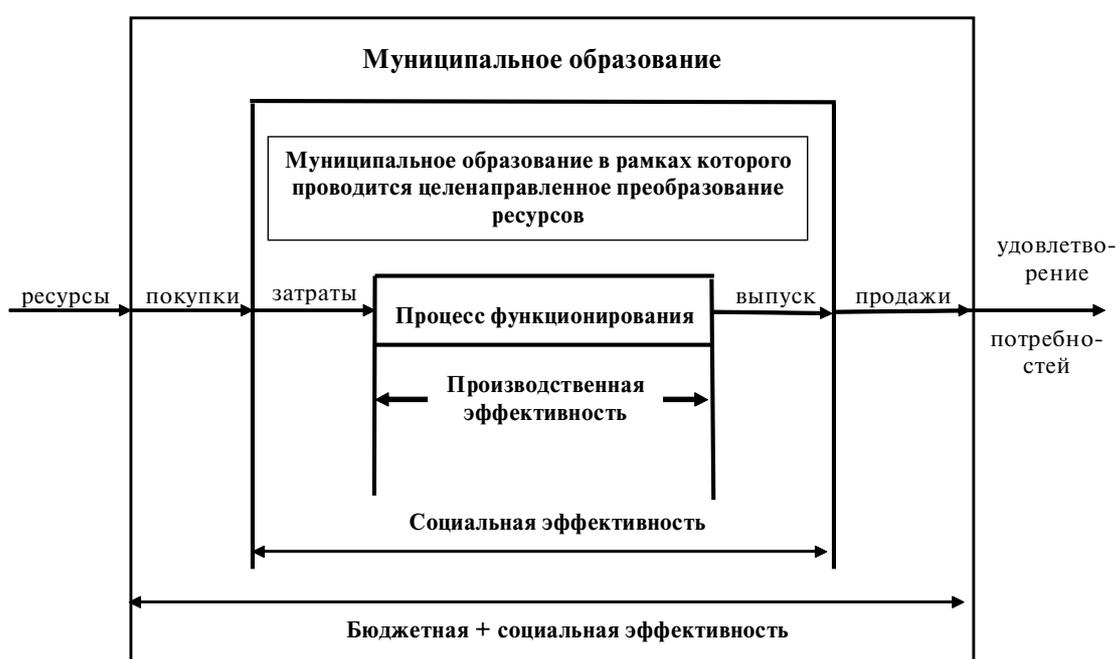


Рис. 6. Модель системы реализации стратегии муниципального образования

нужно использовать возможности для устранения слабых сторон; "Сильные стороны - угрозы" - каким образом нужно использовать сильные стороны для предотвращения угроз МО, чтобы не допустить их воплощения в реальность; "Слабые стороны - угрозы" показывает самую негативную ситуацию, которая может возникнуть в результате проведения нерациональной политики развития муниципального образования.

Особенностью составленной матрицы является то, что наиболее значимые решения содержатся в местах пересечения наиболее значимых строк и столбцов.

Составленная таким образом матрица решений позволяет построить систему действий, включающую как стратегические направления развития, так и наиболее значимые программы и проекты, а также выявить отдельные показатели деятельности муниципального образования.

Внедрение системы сбалансированных показателей требует аналитической и административной работы, связанной с поиском информации, а также дополнительных ресурсов. Низкая мотивация и слабый контроль исполнения целевых показателей приводит к разрыву связей между стратегическими целями и опера-

тивной работой персонала. В связи с этим необходимо рассматривать процесс формирования системы сбалансированных показателей в зависимости от процесса непосредственной разработки стратегии.

Установлено, что сопротивление внедрению системы сбалансированных показателей заключается в неготовности к изменениям (недостаточной квалификации, низкой корпоративной культуре) ответственных лиц. Сугубо операционный под-

ход и излишняя детализация, при которой формируется более 15 целей и 45 ключевых показателей эффективности, ведет к размыванию корпоративных приоритетов, потере стратегической цели.

Необходимым представляется и системный анализ факторов, влияющих на деятельность самого муниципального образования для выявления причинно-следственных связей изменения данных факторов “на входе” и “выходе” системы реализации стратегии.

Методология и теория ЭКОНОМИКИ

Методологическое обеспечение эффективности воспроизводства основных фондов предприятия

А.Н. Лагодюк

докторант

Казанский государственный технический университет
им. А.Н. Туполева

Современные концепции воспроизводства и использования основных фондов базируются на теории капитала. Анализ эволюции концепций капитала раскрыл их тесную связь с господствующей парадигмой изучения развития общества. Это позволило сделать вывод о том, что методологические проблемы воспроизводства основных средств также целесообразно исследовать в непосредственной связи с развитием системы экономических отношений.

Важным моментом изменения концепций управления основными средствами по мере общественного развития становится переход от абстрактных политико-экономических моделей трансформации основного капитала к концепциям нормативного подхода, позволяющим разрабатывать конкретные экономико-математические модели для хозяйственной практики предприятий. Таким образом, методология воспроизводства основных средств на базе нормативного подхода является логическим продолжением эволюции концепций использования основных средств предприятий.

Разработка методологии воспроизводства основных средств предприятия на базе нормативного подхода возможна и, более того, необходима для решения проблем повышения конкурентоспособности предприятия и его продукции в результате эффективного обновления производственных фондов.

Роль методологии воспроизводства основных средств предприятия на базе нормативного подхода состоит в выявлении

методов изучения природы производственных процессов и конкретных форм проявления их сущности, а также, соответственно, инструментов и способов получения знаний в этой области с целью реального освещения механизма и дальнейшего развития воспроизводственной системы с учетом присущих ей закономерностей.

Концепция структурного построения методологии основана на системе принципов познания природы эффективного воспроизводственного процесса, его структурной и логической организации, разработке методов и средств практической реализации нормативного подхода к воспроизводству фондов.

Формирование данной методологии может стать основной системного эффективного обновления производственных фондов, а также явиться одной из экономических предпосылок роста конкурентоспособности предприятия и его продукции.

В работе сформулированы основные принципы познания природы нормативного обеспечения воспроизводства и эффективности эксплуатации основных средств для их реализации на предприятиях.

Принцип эффективного возврата капитала. Предполагает возврат первоначально вложенных инвестиций с нормативной процентной ставкой предприятия. Для стратегического развития предприятия необходимо создание системы нормативов воспроизводственного процесса, построение механизма функционирования и оценки эффективности использования основных средств с учетом фактора времени.

Считая, что к окончанию срока полезного использования объекта основных фондов его остаточная стоимость будет иметь нулевое значение, условие простого воспроизводства любого инвентарного номера основных средств можно выразить как

$$\Phi_0 = \sum_{t=1}^{T_H} \frac{\text{ЧД}_t}{(1+E)^t}, \quad (1)$$

где ЧД_t - часть чистого дохода предприятия, реинвестируемая в воспроизводство основных фондов на t -м году их эксплуатации;

Φ_0 - первоначальная стоимость (инвестиции в приобретение) фондов;

E - коэффициент эффективности использования основного капитала предприятия.

Собственные ежегодные денежные потоки предприятия, обеспечивающие текущее возмещение первоначальных инвестиций в основной капитал, складываются преимущественно из амортизации и той части прибыли, которая направляется на модернизацию, реконструкцию, восстановление и обновление фондов, т.е.

$$\text{ЧД}_t = A_t + \Pi_t^\Phi, \quad (2)$$

где A_t - амортизационные отчисления в t -м году эксплуатации объекта фондов;

Π_t^Φ - часть прибыли, направляемая на воспроизводство основного капитала и распределенная на рассматриваемый объект основных фондов.

При линейном методе начисления амортизации ее ежегодная сумма составит

$$A_t = n_{at} \cdot \Phi_{ot}. \quad (3)$$

Прибыль для воспроизводства основных средств, распределенную на рассматриваемый объект фондов, можно выразить как

$$\Pi_t^\Phi = p_t \cdot \Phi_{ot}, \quad (4)$$

где p_t - производственная рентабельность объекта основных фондов в t -м

$$\text{году} \left(p_t = \frac{\Pi_t^\Phi}{\Phi_{ot}} \right).$$

Тогда при равномерном финансировании воспроизводства основных фондов из прибыли ($p_t = p = \text{const}$) ежегодный денежный поток в счет возмещения первоначальных инвестиций в объект основных средств определится суммой

$$\text{ЧД}_t = n_{at} \cdot \Phi_{ot} + p_t \cdot \Phi_{ot} = (n_{at} + p_t) \cdot \Phi_{ot}, \quad (5)$$

а условие самовоспроизводства основных средств запишется в виде

$$\Phi_0 = \sum_{t=1}^{T_H} \frac{(n_a + p) \cdot \Phi_0}{(1+E)^t}. \quad (6)$$

Дисконтируя ряд равновеликих и равномерных в течение всего срока расчета платежей к их разовой ценности в начальном периоде, получим:

$$\Phi_0 = (n_a + p) \cdot \Phi_0 \cdot \left[\frac{(1+E)^{T_H} - 1}{E(1+E)^{T_H}} \right], \quad (7)$$

или

$$(n_a + p) \cdot \left[\frac{(1+E)^{T_H} - 1}{E(1+E)^{T_H}} \right] = 1. \quad (8)$$

Вполне очевидно, что при отсутствии реинвестиций в основной капитал из прибыли ($p = 0$) самовоспроизводство основных средств только за счет целевого использования амортизационных отчислений не достигается. Поэтому решая уравнение (8) относительно показателя производственной рентабельности p фондов, определим его минимально необходимое значение p_{\min} :

$$p_{\min} = \frac{E}{1 - \frac{1}{(1+E)^{T_H}}} - n_a. \quad (9)$$

Минимальная производственная рентабельность основных фондов определяет норматив реинвестиций прибыли в основной капитал предприятий, необходимый для обеспечения его самовоспроизводства (возврата с учетом фактора времени). В таблице приведены данные о минимальной производственной рентабельности основных средств с различ-

Минимальная воспроизводственная рентабельность фондов

ными нормами линейной амортизации при норме дисконта $E=0,12$.

Принцип нормирования эффективности воспроизводственных инвестиций на предприятиях. Предусматривает обеспечение эффективности капиталовложений в основные фонды на уровне нормативов рентабельности воспроизводственных инвестиций, устанавливаемых предприятиями индивидуально с учетом технологической структуры собственных основных средств и экономических показателей их использования.

Кроме возмещения основного капитала, эффективное его использование характеризуется обязательным получением прибыли на инвестиции. Эта требуемая норма прибыли определяется эталонной (нормативной) величиной коэффициента

задач. Проведенные исследования позволили установить рациональную воспроизводственную структуру инвестиционного фонда по источникам его формирования.

$$(11)$$

Соблюдение данных соотношений может учитываться при проведении целевой реструктуризации стоимости основных средств на базе дифференцированной переоценки отдельных объектов фондов в их составе, при оценке норматива затрат на воспроизводство фондов в прибыли от реализаций продукции, а также нормировании инвестиционной составляющей при ценообразовании.

Принцип выявления приоритетов в обновлении фондов.

Эффективен, когда учитываются состояние и перспективы обновления основных фондов, срока службы, износа, фактической рентабельности, временного фактора, норматива прибыли на капитал. Учитывая дефицит инвестиционных ресурсов, можно использовать подход к финансовому обеспечению воспроизводства основных средств как по группам фондов, так и по отдельным объектам (инвентарным номерам) с установлением приоритетов в обновлении фондов на базе ранжирования экономических задач предприятия. Выявление приоритетов в обновлении основных средств по группам и отдельным объектам позволит вести формирование собственных инвестиционных ресурсов за счет амортизации и прибыли в раз- мере, необходимом для восстановления фондов с учетом сбалансированного подхода к развитию материально-технической базы предприятия.

Воспроизводство фондов на базе рассмотренных выше принципов даст воз-

Линейная норма амортизации λ_n	0,02	0,05	0,077
Полезный срок службы $T_{пл}$	10	5	4
Минимальная воспроизводственная рентабельность $r_{ф}$	0,077	0,084	0,079

с выполнением соотношений:
 $P_{ф} = p_{min}$ (определяет необходимую и обязательную часть общей прибыли, которая должна быть инвестирована в основной капитал);
 $P_{ф} \geq p_{min} + E_n$ (определяет требуемую общую чистую прибыль для обеспечения воспроизводства и эффективного использования основного капитала).

$$(10)$$

Эффективное воспроизводство основных фондов может быть достигнуто за счет установления рациональных соотношений между основными ресурсными параметрами воспроизводственного процесса: амортизацией и прибылью, необходимой для обновления фондов. Эти пропорции могут обеспечить эффективность амортизационной, ценовой, инвестиционной, инновационной и финансовой политики предприятия при решении его стратегических

возможность направлять ресурсы для формирования процессов нормативного воспроизводства наиболее значимых фондов и обеспечения «прорыва» в части их конкурентоспособности как по экономическим и техническим параметрам их эксплуатации, так и по ценовым соотношениям производимой продукции.

Наряду с принципами познания, важное место в создании понятийного исследовательского аппарата принадлежит экономической категории. Автор считает возможным рассматривать понятие «нормативное воспроизводство» в качестве экономической категории, которая отражает обобщенное теоретическое представление о методах познания эффективных направлений воспроизводства основных фондов и организации их функционирования на базе нормативного подхода. Она выступает связующей теоретической схемой, позволяющей перейти от понимания сущности процессов управления основными фондами к конкретным нормативам, регламентирующим воспроизводственную деятельность предприятия. В результате использования экономической категории «нормативное воспроизводство» основного капитала в единую систему взаи-

моувязываются такие понятия, как нормативный подход и его реализация на базе системы обоснованных норм и нормативов: амортизации; прибыли и реинвестиций из прибыли на обновление фондов; полезного срока их службы и износа; ценообразования и цены продукции (услуг) с учетом инвестиционной составляющей; оценки стоимости и стоимостного структурирования основного капитала; необходимого размера нормативного чистого дохода предприятия; ставок капитализации дохода; коэффициентов эффективности основного капитала; инвестиций в воспроизводство отдельных объектов и групп производственных фондов.

Нормативный подход к воспроизводству капитала позволяет, с одной стороны, разработать алгоритмы рационализации использования собственных производственных ресурсов предприятия, а с другой - увязать расчетные нормативы с параметрами функционирования экономической системы. В этом плане сущность категории нормативного воспроизводства тесно взаимосвязана с базовыми понятиями конкурентоспособности предприятия и его продукции, а также другими экономическими понятиями (рис. 1).



Рис. 1. Структура нормативного воспроизводства основного капитала

Амортизация традиционно трактуется как постепенное списание стоимости активов в процессе их производственного использования. Однако принципы и методики ее реализации имеют первоочередное значение и для нормативного воспроизводства основных фондов.

Необходимая прибыль и реинвестиции из прибыли связаны с нормативным значением воспроизводственной рентабельности основных фондов, т.е. с минимально необходимой долей чистой прибыли, которая должна направляться на воспроизводство основного капитала.

Сущность нормативного подхода в условиях рыночно ориентированной экономики заключается в обосновании на предприятии стратегических целей его развития, выборе оптимальных решений воспроизводства основных фондов, установлении таких расчетных показателей их воспроизводства, которые при эффективном использовании ограниченных производственных ресурсов с высокой степенью вероятности будут приводить к достижению ожидаемых в будущем качественных и количественных результатов.

Нормативный подход универсален для обеспечения как простого нормативного воспроизводства, так и для расширенного.

На базе созданной концепции методологии нормативного воспроизводства основного капитала определен состав воспроизводственных нормативов и задачи, которые могут быть решены с их использованием.

В состав нормативной базы могут входить нормативы: амортизации (n_a), для формирования инвестиционного фонда; минимально необходимой воспроизводственной рентабельности объектов фондов (p_{min}), обеспеченной необходимым уровнем вложений чистой прибыли в их обновление; коэффициентов экономической эффективности использования фондов (E); инвестиционной составляющей в цене продукции (услуг) предприятия; ставки капитализации доходов про-

изводственных инвестиций. На основе этих нормативов могут эффективно решаться задачи реорганизации предприятий, реструктуризации стоимости их основного капитала, оценки стоимости предприятий и бизнеса, оценки инвестиционной стоимости фондов, ценообразования продукции, диагностики состояния воспроизводственного процесса основных фондов и формирования рациональных инвестиционных программ их обновления, бюджетирования инвестиционных ресурсов и т.д.

Комплексное использование предложенных базовых нормативов позволяет разработать следующий уровень воспроизводственной нормативной базы предприятий, необходимый для реализации остальных принципов нормативного воспроизводства их основных средств: принципа эффективных соотношений при планировании и организации воспроизводственных процессов, принципа выявления приоритетов в обновлении фондов, а также принципа обеспечения конкурентоспособности основных средств. Этот уровень нормативов предусматривает в целях формирования требуемых воспроизводственных ресурсов установление рациональных пропорций между внутренними источниками воспроизводства фондов (амортизацией и прибылью), оптимальных коэффициентов изменения их стоимости при реструктуризации основного капитала субъектов хозяйствования, норматива инвестиционной составляющей в цене их продукции, а также норматива ее рентабельности.

Установленный состав нормативов обеспечивает применение нормативного подхода для повышения эффективности воспроизводственных процессов на предприятиях.

Нормативное распределение прибыли хозяйствующих субъектов на принципах эффективного воспроизводства и использования их основных средств показано на рис. 2.

Рис. 2. Схема распределения собственных финансовых ресурсов предприятия на принципах эффективного воспроизводства и использования основного капитала

К экономическим методам и моделям формирования собственных воспроизводственных нормативов предприятия относятся:

- экономико-математические модели определения значений норматива минимальной воспроизводственной рентабельности фондов (норматива реинвестиций прибыли) с возможной его дифференциацией по индивидуальным классификационным группам и объектам основных средств с учетом их норм амортизации и эффективности использования;

- методические подходы к оценке и нормированию рентабельности основного капитала предприятия с учетом обязательных воспроизводственных реинвестиций из прибыли, необходимых для обеспечения эффективного возврата капиталовложений в приобретение фондов;

- метод определения коэффициентов экономической эффективности использования отдельных групп и объектов основных средств, позволяющий пропорционально распределять получаемую прибыль на основной капитал по инвентарным номерам фондов и формировать их индивидуальные нормативы ставок капитализации дохода.

Аккумуляция необходимых для воспроизводства основного капитала внутренних инвестиционных ресурсов может быть существенно активизирована за счет повышения эффективности использования основных средств субъектов хозяйствования.

Очевидно, общая сумма поступлений от инвестиций в какие-либо активы предприятия должна быть больше общей суммы первоначальных затрат, в противном случае не будет существовать никакой чистой производительности капитала.

Рассмотрим влияние сроков службы объектов основных средств на величину необходимых реинвестиций прибыли для обеспечения их самокупаемости при различных коэффициентах эффективности (нормативах прибыльности) основного капитала предприятий (рис. 3).

Как видно из графиков, характерной особенностью для них является присутствие области с минимальными воспроизводственными реинвестициями прибыли при определенных сроках службы фондов T_n и различных коэффициентах эффективности основного капитала E .

Существование минимума функции $p_{\min} = f(T_n, E)$ подтверждается также и ис-

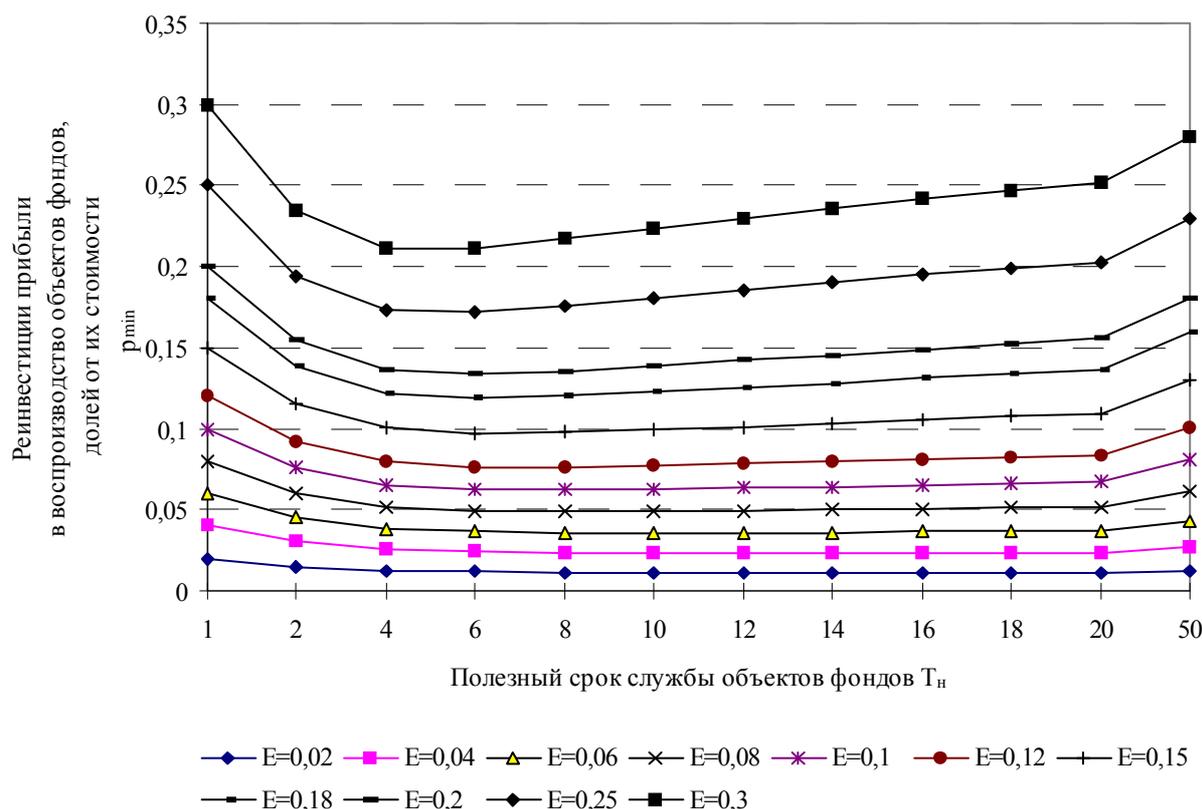


Рис. 3. Зависимость минимальных реинвестиций p_{\min} прибыли в воспроизводство объектов основных фондов от срока их полезной службы T_n

следованием первой производной от нее по T_n на наличие экстремума.

$$\begin{aligned}
 (p_{\min})' &= \left[\frac{E}{1 - 1/(1+E)^{T_n}} - \frac{1}{T_n} \right]' = \\
 &= \left[\frac{E(1+E)^{T_n}}{(1+E)^{T_n} - 1} \right]' - \left(\frac{1}{T_n} \right)'. \quad (12)
 \end{aligned}$$

В итоге первая производная функции определяется выражением

$$(p_{\min})' = - \frac{E(1+E)^{T_n} \cdot \ln(1+E)}{\left[(1+E)^{T_n} - 1 \right]^2} + \frac{1}{T_n^2}. \quad (13)$$

Значения сроков службы фондов (для известных коэффициентов их эффективности), при которых самовоспроизводство основных средств предприятия обеспечивается с минимальными воспроизводственными реинвестициями прибыли, находятся из уравнения

$$\frac{E(1+E)^{T_n} \cdot \ln(1+E)}{\left[(1+E)^{T_n} - 1 \right]^2} = \frac{1}{T_n^2}. \quad (14)$$

Остановимся на смысловом содержании данных характерных периодов эксплуатации фондов, обозначив их как $T_{\text{опт}}$.

Графики, приведенные на рис. 3, показывают, что при любых других полезных сроках службы фондов $T_n < T_{\text{опт}}$ необходимость в общих воспроизводственных инвестиционных ресурсах существенно возрастает (увеличиваются амортизация и реинвестиции из прибыли). Эта потребность в ресурсах может быть не реализуема в рамках осуществляемой предприятием ценовой стратегии. Одновременно увеличение нормативного периода эксплуатации фондов выше срока $T_{\text{опт}}$ ведет к росту продолжительности периода окупаемости основного капитала с параллельным увеличением размера воспроизводственных реинвестиций из прибыли.

На основании этого можно сделать следующие выводы:

- срок эксплуатации фондов, в течение которого определяются минимальные ежегодные реинвестиции прибыли для обеспечения самокупаемости производственных капиталовложений, следует рассматривать в качестве оптимального полезного срока службы основных средств $T_{\text{опт}}$;
- оптимальные полезные сроки службы фондов на отдельных предприятиях

зависят от коэффициента E эффективности использования их основных средств;

- сложившаяся или требуемая прибыльность основного капитала на отдельном предприятии определяет для него индивидуальные полезные сроки службы собственных фондов с учетом минимального реинвестирования более дорогостоящих финансовых ресурсов из прибыли для самовоспроизводства первоначальных производственных инвестиций.

Методология исследования крупных предпринимательских организационных сетей на примере ОАО “Газпром”

Г.Р. Сафина

Казанский государственный технологический университет

Существуют различные модельные представления об анализе крупных интегрированных групп как систем в рамках неоклассического и институционального подходов в исследовании теории фирмы. Между тем в последнее время традиционные концепции фирмы столкнулись с дополнительными проблемами вследствие расхождения между этими концепциями и реальными действиями многих современных компаний. Так, неоклассическая теория фирмы опирается на отождествление фирмы с лицом, принимающим решения относительно ее поведения, обладающим устойчивыми предпочтениями и стремящимся к их максимальному воплощению. В современных условиях такие представления мало имеют общего с реальностью. Институциональный подход к фирме как “сплетению контрактов” не отвечает действительности, поскольку в российской экономике, основанной на неформальных личных связях, нарушение контрактов не осуждается ни коллективами, ни обществом в целом и фактически входит в систему взаимных ожиданий. Вследствие этого актуальными становятся новые элементы теории предприятия, разработанные на рубеже XX-XXI вв. Я. Корнаи и Г. Клейнером. Так, в статье “Системная парадигма” Я. Корнаи соединяются современные интеграционные тенденции в экономической теории и принципы системного подхода¹. Г. Клейнер продолжил традицию Я. Корнаи и предложил новую интеграционную модель предприятия, в которой во главу

¹ См.: Корнаи Я. Системная парадигма // Вопр. экономики. 2002. № 4. С. 4-23.

угла деятельности предприятия ставится интеграция в пространстве и во времени потоков материальных, финансовых, трудовых, информационных и иных ресурсов, а также процессов культурной и институциональной сред².

На основании модели Г. Клейнера в данной работе будет строиться модель крупной предпринимательской организационной сети. Данная концепция с учетом результатов в области теории и практики поведения предприятий, полученных в ходе изучения их эволюции и реформирования в России в 1990-е гг., может стать базой для создания новой комплексной теории предприятия, отвечающей запросам сегодняшнего дня.

ОАО “Газпром” играет существенную роль в экономике России. На долю компании приходится 7% ВВП, около 9% налоговых поступлений в бюджет и свыше 20% экспорта. Модельные представления о процессах вертикального интегрирования на примере ОАО “Газпром” удовлетворяют позициям системной парадигмы Я. Корнаи и системно-интеграционной теории предприятия Г. Клейнера.

В рамках системных представлений Я. Корнаи объект изучения (ОАО “Газпром”) - это целостная система, находящаяся во взаимодействии с другими системами (государством, потребителями, иностранными компаниями). Таким образом, в процессе взаимодействия компании с внешней средой задействованы элементы не только экономики, но также по-

² См.: Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия // Вопр. экономики. 2002. №10. С. 47-69.

литики, культуры, психологии, идеологии и т.п. Предпочтения, характерные для относительно самостоятельных частей и элементов системы (ОАО “Газпром”), являются главным образом продуктами самой системы. Если система меняется, меняются и предпочтения. У “Газпрома” также есть недостатки, как специфичные, так и характерные для других вертикально интегрированных групп, такие как недостаточно развитые механизмы горизонтальной координации и “застывшее” ядро предприятия, с трудом поддающееся реформированию. Модельные представления удовлетворяют принципам системной парадигмы еще и потому, что ОАО “Газпром” выступает многомерной и мультипространственной системой, оно не держится полностью ни в одном из идентификационных пространств. Интересы компании, ее инвестиционная активность распространяются почти на все секторы экономики, хотя точные масштабы этой финансово-промышленной империи не известны никому, даже ее крупнейшему доминирующему акционеру - Правительству РФ. В связи с этим “Газпром” следует рассматривать только комплексно, во взаимосвязи с внешней средой. Двойственность взаимосвязей между ОАО “Газпром” и внешней средой охватывают материальные, финансовые, информационные потоки.

Внутренняя среда “Газпрома” достаточно насыщена, содержит так же, как и внешняя, разнокачественные объекты и структурированные в разной степени пространства. “Газпрому” принадлежат как профильные предприятия (межрегиональная сеть газопроводов высокого давления, многие региональные распределительные сети низкого давления, монополия в сфере переработки газа через группу компаний “СИБУР” и др.), так и непрофильные (например, НТВ).

Кроме того “давление” и “приглашение” - важнейшие типы взаимодействия ОАО “Газпром” и его внешней и внутрен-

ней среды. Мы видим элементы “давления” в действиях российского Правительства, которое усиливает давление на “Газпром” с целью повышения “прозрачности” финансовой отчетности компании, облегчения доступа к газопроводу независимых производителей и уменьшения “закрытости” деятельности “Газпрома” в целом. Если говорить о “приглашении”, то, как отмечается в ряде аналитических работ, “Газпром” охотно принимает на себя большие социальные обязательства, пытаясь таким образом стать необходимым с точки зрения общества, что оправдывало бы предоставление компании специальных налогового и других режимов. Также, благодаря специальным (индивидуальным) договоренностям, “Газпром” смог создать освобожденный от налогообложения “стабилизационный фонд” (ныне ликвидированный), и Правительство мирилось с большими налоговыми недоимками, характерными для газовых компаний, за которыми иногда следовало заключение соглашений о реструктуризации задолженности. Таможенная пошлина на газ, поставляемый в Европу, также остается важнейшим инструментом регулирования в газовой промышленности. Она не только обеспечивает огромные поступления в федеральный бюджет, но и прямо влияет на стимулы “Газпрома”, изменяя относительную выгодность поставок на экспорт и на внутренний рынок. Помимо таможенной пошлины, “Газпром” уплачивает акцизы, которые выше в случае экспорта, чем при поставках на внутренний рынок, налог на эксплуатацию месторождений, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и обычный набор налогов.

Информационно-когнитивные аспекты взаимодействия среды и ОАО “Газпром” проявляются в том, что внутренняя среда ОАО “Газпром” остается часто недоступной для заинтересованных лиц за пределами компании, в том числе и для миноритарных акционеров. Главным вне-

шним заинтересованным в деятельности ОАО “Газпром” лицом является федеральное Правительство. До недавнего времени государство играло довольно пассивную роль в управлении компанией, сейчас же оно активизировало свою роль в управлении “Газпромом”. Также последние годы среди миноритарных акционеров появилось значительное число иностранных инвесторов.

С учетом сказанного в рамках системного подхода интересно рассмотреть модельные представления о крупных предпринимательских организационных сетях на примере ОАО “Газпром” в виде стратифицированной пирамиды³ (набора подсистем предприятия).

Нижний слой составляют ментальные особенности участников деятельности предприятия. До недавнего времени в кадровых изменениях внутри “Газпрома” были налицо факторы семейственности и личных связей, никак не соотносящиеся порой с профессиональными и иными особенностями лиц, назначаемых на те или иные должности. После прихода новой компании управленцев под руководством А. Миллера эта ситуация стала улучшаться, т.е. в результате функционирования данной подсистемы происходит осмысление работниками и менеджментом разнообразных явлений, протекающих в рамках предприятия, формируется менталитет компании.

Культурные особенности внутрифирменной среды предприятия проявляются в том, что управление компанией является жестко вертикально интегрированным, причем аналитики отмечают, что отсутствие “прозрачности” важнейших имущественных решений, наличие факторов семейственности и личных связей привело к недоверию миноритарных акционеров к руководству компании. Но в настоящее время у менеджмента компании стало

³ См.: *Клейнер Г.* Системная парадигма и теория предприятия // *Вопр. экономики.* 2002. №10. С. 47-69.

меньше возможностей реализовывать свои интересы (с июня 2000 г. в совет директоров ОАО “Газпром” входят 5 представителей государства, 4 - его менеджмента, 2 - миноритарных акционеров). В результате деятельности культурной подсистемы формируется организационная культура “Газпрома”, также осуществляется оценка значимости информации, циркулирующей внутри предприятия или поступающей извне.

Институциональные особенности предприятия характеризуются тем, что “Газпром” выступает в качестве квазифискального института, предоставляя значительные субсидии предприятиям, домашним хозяйствам и регионам в различных формах, и одновременно заключает индивидуальные налоговые соглашения с федеральным Правительством и руководством регионов. Крупные поступления “Газпрома” от экспорта газа в Европу служат важным источником финансирования таких субсидий, часть которых поступает также в РАО “ЕЭС России” в виде дешевого газа для производства электроэнергии. Данная подсистема состоит из микроинститутов, т.е. действующих на данном предприятии формальных и неформальных норм, правил, традиций. Результатом деятельности этой подсистемы являются продукты взаимодействия индивидов и их групп, создаваемые благодаря институтам в ходе деятельности предприятия, а также новые или модифицированные внутрифирменные институты. Институциональное пространство ОАО “Газпром” имеет довольно насыщенную структуру, в которой действуют как специфические для данного предприятия институты, так и проекции общестрановых, территориальных и отраслевых институций.

Следующий слой пирамиды образуют когнитивные механизмы организации, включающие механизмы познания и их продукт - корпоративные знания. Под этими механизмами понимается система коллективного отбора, восприятия, обра-

ботки и запоминания информации о внешней и внутренней среде предприятия, а также использования данной информации для экстракции знаний. Результатами функционирования подсистемы являются: база знаний, сосредоточенная в организации, но распределенная между отдельными лицами, группами и коллективами; новые или модифицированные механизмы познания, функционирующие на предприятии. Когнитивная система в ОАО «Газпром» характеризуется закрытостью информации о внутренней среде компании. Однако в последние годы компания была вынуждена сместить свои акценты. В частности, «Газпром» публикует финансовые отчеты раз в квартал, причем отдельно по добыче, переработке, транспортировке и распределению газа в соответствии с требованиями Правительства России, поскольку в настоящее время он заинтересован в привлечении внешнего финансирования для модернизации действующих и освоения новых газовых месторождений. Формирование когнитивных механизмов определяется индивидуально-групповыми особенностями мышления, культурной средой и системой институтов предприятия.

Перечисленные четыре подсистемы образуют ментально-институциональную основу функционирования предприятия. Ее изменение может происходить только в относительно долгосрочном периоде. Воспроизводство, сохранение и эволюция этой фундаментальной структуры обеспечиваются механизмами наследственности.

Функциональная группа представляется организационно-управленческими и технико-технологическими особенностями предприятия. До недавнего времени государство играло довольно пассивную роль в управлении компанией, передав ее руководству свой пакет акций в доверительное управление, но с 2001 г. Правительство РФ активизировало свою роль в управлении «Газпромом».

В рамках данной подсистемы осуществляется непосредственное производство продукции. Из-за монопольного контроля «Газпрома» над сетью газопроводов и крупными перерабатывающими предприятиями независимая добыча газа в иных, помимо местного потребления, целях практически невозможна без заключения с ним соответствующих соглашений. Теоретически компании, не аффилированные с «Газпромом», могут получить доступ к газопроводу по тарифам, устанавливаемым Федеральной энергетической комиссией (ФЭК). Однако в действительности «Газпром» способен в большой степени контролировать условия, при которых фирмы получают доступ к газопроводам. Хотя ряд крупных нефтедобывающих компаний являются естественными потенциальными конкурентами «Газпрома» в добыче газа, в качестве причины своей низкой активности в данной сфере они обычно ссылаются на сложности, возникающие в ходе переговоров о заключении выгодных соглашений о доступе к газопроводам и перерабатывающим предприятиям. Следовательно, такие компании, как правило, добывают газ только для местного потребления. Единственным исключением здесь является «Итера», которая, по некоторым данным, получила доступ к газопроводу по специальным тарифам. Таким образом, налицо тенденция максимизации контроля ОАО «Газпром» над газовой промышленностью, фирмами, ее обслуживающими, и информационными потоками на протяжении 1990-х гг. Однако в начале XXI в. проводить подобную стратегию оказалось намного сложнее, и «Газпром» был вынужден сместить ее акценты. Причиной изменений послужили три основных фактора: 1) «Газпрому» не удалось в течение 1990-х гг. обеспечить свою финансовую самодостаточность, и в настоящее время он заинтересован в привлечении внешнего финансирования; 2) прави-

тельство усиливает давление с целью повышения “прозрачности” финансовой отчетности компании и облегчения доступа в отрасль независимых производителей; 3) миноритарные акционеры выступают за повышение эффективности деятельности “Газпрома” и жесткий мониторинг любых сделок, в результате которых активы могли бы выводиться из компании. Как следствие, повышается “прозрачность” “Газпрома”.

Следующий слой пирамиды - поведенческие “образцы” предприятия. Иными словами, эта подсистема представляет собой проекцию внешней корпоративной среды на внутреннее пространство предприятия. В рамках данной подсистемы эти образцы исследуются и становятся объектами имитации на предприятии. В течение переходного периода газовая промышленность и электроэнергетика России в огромных масштабах субсидировали промышленность, бюджетные организации и население. В 2000-2005 гг. объем субсидий сократился, но и существующий уровень остается значительным. Можно выделить несколько видов субсидий, предоставляемых газовой промышленностью. Первый вид связан с тарифами на газ. Здесь необходимо различать чистые субсидии, предоставляемые газовыми компаниями посредством установления низких средних цен, и массовые перекрестные субсидии, предоставляемые путем дифференциации цен для различных потребителей. Еще один распространенный способ субсидирования - неплатежи за газ, включая различные схемы неэквивалентных бартерных обменов и зачетов. Эта категория также включает хронические задержки платежей без уплаты процентов или штрафных санкций и неплатежи, ведущие к соглашениям о реструктуризации задолженности. Третий вид субсидирования - прямое финансирование “Газпромом” ряда других общественных благ и услуг, не связанных с поставками газа. Как и многие другие крупные промышленные предприятия в российской экономике, “Газпром” непосредственно финан-

сируют содержание многих объектов социальной сферы (жилье, коммунальное хозяйство, школы, магазины) в тех регионах, где сосредоточены их работники. Считается, что это - тяжелое финансовое бремя для “Газпрома”, который фактически содержит за свой счет целые маленькие города в северных регионах страны. Для “Газпрома” стало также обычной практикой финансирование производства других общественных благ на региональном уровне, например, строительства или реконструкции общественных зданий или памятников как элемент политического торга с региональными властями. Наконец, отметим, что “Газпром”, по-видимому, принял на себя бремя содержания ряда убыточных предприятий с большим объемом накопленной задолженности за газ или электроэнергию вместе с обязательствами перед регионом предотвратить их банкротство и сохранить занятость. Предоставление этих субсидий, скорее всего, осуществляется главным образом за счет экспортных поступлений “Газпрома”, государственных бюджетов (в основном через налоговые неплатежи) и декапитализации газовой промышленности.

Получило широкое распространение заключение открытых всеобъемлющих двухсторонних соглашений между региональными властями и предприятиями энергетики. Так, “Газпром” по этим соглашениям может получить: оплату отдельных долгов; прямой доступ к некоторым крупным промышленным предприятиям-потребителям газа; частичный или полный контроль над отдельными газораспределительными сетями; право на участие в капитале компаний, расположенных на территории региона, которые являются его поставщиками или оказывают ему услуги; офисные помещения; специальный режим лицензирования или уплаты налогов. Взамен региональные администрации обычно просят с пониманием отнестись к сохранению определенной величины неплатежей, они также заинтересованы в реструктурировании задолженности, инвестициях в компании, находящиеся на грани банкрот-

ства и, возможно, в прямом предоставлении субсидий и общественных благ.

В следующем слое располагается опыт рыночного функционирования предприятия. Данная подсистема представляет собой проекцию собственной траектории развития на внутреннее пространство предприятия, а также включает информацию о “системных событиях”, происходивших на предприятии или вне него. Опыт рыночной деятельности фиксируется в документах, а также входит в личную и групповую производственную “память” работников и является важной частью интеллектуального пространства предприятия.

К настоящему времени завершена работа по установлению совместного контроля над ОАО “Газпром” со стороны государства и дочерних организаций компании. Это позволяет выйти на практическую стадию либерализации рынка акций компании. Кроме того, была проделана большая работа по восстановлению и усилению контроля практически над всеми значимыми активами “Газпрома”. Также ОАО “Газпром” и его дочерними обществами было произведено значительное отчуждение непрофильного имущества. Принятые Департаментом в 2002 г. меры позволили снизить юридические риски, повысить капитализацию и инвестиционную привлекательность ОАО “Газпром”, оптимизировать структуру активов компании и повысить прозрачность ее деятельности.

Интеграция описанных нами процессов в локальном объеме предприятия в течение длительного времени порождает относительно устойчивую многослойную структуру его внутреннего пространства, т.е. в процессе взаимодействия уровней стратифицированной пирамиды формируются внутренние институты фирмы. Причем основными внутренними институтами фирмы являются: 1) базовые представления (ментальные особенности участников деятельности предприятия); 2) ценности членов фирмы; 3) формализованные правила, созданные и поддерживаемые собственниками и менеджера-

ми; 4) неформализованные правила (обычай, традиции, ритуалы); 5) рутинная стратегия, модель менеджмента, модели поведения и т.д. Внутренние институты фирмы находятся в определенной зависимости, и сами могут участвовать в формировании как институтов других фирм, так и внешних институтов.

Также, согласно Г. Клейнеру, внешняя среда предприятия допускает структуризацию в виде совокупности семи подсистем, соответствующих подсистемам предприятия⁴. Это такие слои, как ментальный, культурный, институциональный, когнитивный, имущественный, имитационный, исторический. Каждая из подсистем предприятия взаимодействует в процессе функционирования не только с соседними подсистемами предприятия, но и с одноименными подсистемами внешней среды. В этих условиях каждая подсистема предприятия может рассматриваться как своеобразный адаптер, воспринимающий (усиливающий или ослабляющий) влияние соответствующей подсистемы внешней среды, т.е. имеет место не только “вертикальное” влияние одного слоя внутреннего пространства предприятия на другой, но и “горизонтальное” взаимодействие одноименных сред, которое трансформируется в “давление” или “приглашение” по отношению ко всему предприятию. Имеет место, таким образом, определенный гомоморфизм между предприятием и окружающей средой.

Таким образом, при соблюдении положений системной парадигмы Я.Корнаи на первый план вместо причинно-следственных однонаправленных связей выходит взаимодействие как основная форма взаимоотношений объектов. Этот вывод является определяющим и в системно-интеграционной теории предприятия, и для поиска актуальных путей преобразования российского предприятия как института.

⁴ См.: Клейнер Г. Системная структура экономики и экономическая политика // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 5. С. 8-21.

Реализация объектно-субъектно-субъективного единства в формировании рыночных институтов инфраструктуры

О.Б. Иванов

кандидат экономических наук

Московский институт электроники и математики (ТУ)

В соответствии с нашими представлениями в инфрасистемах рынка оптимальное распределение ресурсов, поиск устойчивых равновесных состояний - все это имеет лишь частичный смысл в составе сложных многоуровневых социально-экономических систем, тем более, если речь идет об эволюции на основе повышения степени субъектности рыночной инфраструктуры. Именно в понятии сложной системы, обладающей тенденцией саморазвития, по нашему мнению, должна быть сформирована общая методологическая основа для понимания структурных преобразований в российской экономике. Единство объектно-субъектно-субъективной природы, на наш взгляд, обуславливает необходимость формирования качественных этапов и особой последовательности (алгоритма) становления инфраструктурной деятельности вследствие связанности и взаимобусловленности всех факторов развития: материальных, воспроизводственных аспектов (объективности); институциональных, хозяйственных структур (субъектности); социальных структур, обеспечивающих активные позиции индивида, индивидуальную свободу выбора в инвестиционной сфере жизнедеятельности общества (субъективности). Вместе с тем такого рода взаимодействие можно интерпретировать (с учетом конкретной увязки не только качественно, но и количественно) как социально-экономический квант, потенциально несущий в себе комплекс вариантов развития, причем парадокс состоит в том, что институциональные структуры, с одной стороны, фиксируют

стабильность определенного стратегического вектора, но они же как бы обеспечивают, с другой стороны, его продолжение за границы рационального развития (например, ГКО, операции с которыми привели в итоге к снижению эффективности экономического роста), чем стимулируют формирование контрфакторов. Последние изначально рождаются на потенциальном уровне - в виде новых постулатов общественного сознания и новых целевых установок.

Далее, переход от одного качественно устойчивого состояния к другому осуществляется через хаос - избыток субъектов за счет включения в инвестиционные процессы не только новых экономических, но и дополнительных политических и социальных субъектов, избыток концепций, неопределенность факторов социально-экономического роста, отсутствие их системного распределения, отсутствие критериев эффективности. При этом, на наш взгляд, не меньше, чем динамический, важен статический, структурный аспект регулирования инвестиций объектов рыночной инфраструктуры. Здесь также необходимо осознать системное содержание процесса регулирования деятельности как единства объектного-субъектного-субъективного. Составляющие указанного единства, на наш взгляд, нельзя рассматривать как полностью автономные. Однако, изучаемые различными экономическими школами и учеными-экономистами, они представляются именно так. Следует отметить и то обстоятельство, что, согласно классической экономической теории, изучение инфраструктурных про-

цессов происходит с позиций объективного - с точки зрения ресурсов и их рационального распределения. При этом ученые-эволюционисты ограничиваются в изучении данных процессов только их институциональной структурой, а представители экономического либерализма предпринимают попытки исследовать эти процессы как пространство для осуществления инвестиционной деятельности свободного индивида.

Между тем результат в изучении реальных системных изменений в экономике и, прежде всего, капитала не может быть достигнут, если не будет разработан комплекс регулирующих воздействий на развитие инфраструктурной деятельности, реализующий тезис объектно-субъектно-субъективного единства. Кроме того, по мнению автора, не представляется возможным получить законченное исследование такой важной экономической составляющей деятельности объектов рыночной инфраструктуры, как доход, если не рассматривать ее как протекцию указанного единства. Вместе с тем соотношение капитала и дохода не может быть внешним для каждого из них, они должны быть единой системой "капитал-доход", воплощающей единство аспектов объектно-субъектно-субъективного.

В процессе развития рынка необходимо разработать конкретные направления совершенствования инфраструктурной сферы во взаимосвязи с определенной перспективой формирования взаимосвязанной структуры "капитал-доход" и такую же четкую логику движения в разработанном направлении.

Проблемы массового инвестиционного спроса, трансформации основных производственных фондов в производительный капитал и развертывания оборота последнего - это проблемы именно макроуровня и, как следствие - проблемы финансовой инфраструктуры. Кроме того, оборот основного капитала формирует его

предельную эффективность, которая, как это следует из концепции Кейнса, в свою очередь, участвует в определении ставки процента (через механизм рыночного равновесия). В случае, если такой рыночный равновесный механизм не действует, его заменяет административное регулирующее воздействие государства. При этом подобного рода воздействие обладает кумулятивным эффектом, так как связано с заменой рыночного равновесия бюджетной сбалансированностью. Таким образом, бюджет становится во главе экономики государства, и финансово-денежные отношения трансформируются в бюджетно-денежные.

Реально в России происходит изменение терминологии планирования: если раньше социалистическую экономику как объект государственного регулирования можно было сравнивать с крупной фабрикой, то в настоящее время под влиянием рыночной трансформации, пока недостаточно глубокой, российская экономика, на наш взгляд, может быть сравнима с большим холдингом.

Приоритет кредитных источников инвестирования в российскую экономику и, в частности, в развитие инвестиционной деятельности объектов рыночной инфраструктуры не может не стать сильным инфляционным фактором и, как следствие, обусловить тенденции к централизации. Вместе с тем представляет определенный интерес существующая на современном этапе реформирования социально-экономической системы России проблема капитализации экономики на основе финансового капитала¹. Приватизация проявилась как механизм перераспределения собственности, но не как механизм становления ее системного содержания. Другими словами, осталась нерешенной проблема формирования системного финансово-денежного оборота в реальном секторе экономики.

¹ Массовая приватизация в России создала 40 млн. собственников акций. Это означает, что приватизация объективно направлена на создание финансового, а не производительного капитала.

Как уже отмечалось ранее, производительный капитал с точки зрения макроэкономического феномена не может рассматриваться только в виде производственных факторов, так как подобная трансформация происходит во внутренней среде хозяйствующего субъекта. Соответственно, агрегирование факторов осуществляется в товарно-денежном обороте и фиксируется в пропорциях товарного спроса и предложения. При этом факторные структуры производительного капитала принадлежат микроэкономике. В макроэкономике это денежная категория, представленная системой оборотов и кругооборотов, внутри которых формируется инвестиционный спрос. В этом смысле производительный капитал есть особенная форма финансово-денежного капитала, с характерной чертой, состоящей в том, что совокупность финансово-денежных отношений в производственной сфере структурирована на основе воспроизводства основного капитала и является носителем цикличности экономического роста².

В каждый заданный момент времени основной капитал участвует в формировании финансового блока (процент + предельная эффективность капитала) в модели цены, делая последнюю категорией макроуровня, или, точнее, трансформируя в феномен рыночного макроэкономического равновесия. В соответствии с представлениями автора только такая цена, во-первых, участвует в балансировании агрегированных показателей инвестиционного спроса и предложения; во-вторых, не противоречит финансовой природе инвестиционного спроса, одновременно переводя его в совокупный спрос на инвестиционные товары; в-третьих, служит ме-

² С одной стороны, циклическая регулирующая функция производительного капитала обнаруживает себя со все большей очевидностью по мере возникновения предпосылок к устойчивой цикличности экономического роста, регулируемого предельными параметрами оборота капитала. С другой стороны, увеличивается регулирующая роль параметров оборота основного капитала (и долговременных финансовых активов) в качестве нового стоимостного эквивалента денег, заменившего золото. С первыми двумя функциями основного капитала в перспективе связана его третья функция - образование особого, финансового уровня цен, отличного от товарных цен спроса и предложения.

ханизмом образования разных, но взаимосвязанных рыночных уровней цен (товарный спрос и товарное предложение, инвестиции и занятость, сбережения и доход); в-четвертых, обеспечивает перевод финансово-денежного оборота в стоимостную размерность и тем самым служит предпосылкой непрерывной метаморфозы - капитальные денежные ресурсы, товарные денежные ресурсы, доходные денежные ресурсы, или, что то же самое, предпосылкой единства микроэкономики и макроэкономики.

Таким образом, становление производительного капитала в финансовом аспекте, т.е. как оборота основного капитала, является основным в процессе рыночной трансформации финансовой инфрасистемы. Вместе с тем на практике это не представляется очевидным, так как существует определенная поступательность в выявлении стратегии развития. Однако ясно, что стратегия все больше концентрируется на проблемах инвестирования. Тем не менее деятельность уже созданных разного рода инвестиционных субъектов рыночной инфраструктуры (банков, финансовых фондов) ограничена воздействием замкнутого контура финансово-денежных рынков, что обуславливает (хотя это не единственная причина) тенденцию к монополизации инвестиционных институтов³.

³ Следует отметить, что, на наш взгляд, вначале эта тенденция не содержит прямой угрозы для развития инвестиционного рынка. Однако ее усиление и дальнейшее развитие может способствовать формированию псевдорыночной экономики в том случае, если государство окажется сильнее монополий, или государственно-монополистического капитализма. В деятельности монопольной структуры должна принимать участие конкурентная структура со своими особыми механизмами - в этом смысле олигопольного рынка. Такого рода конкурентная структура формируется в пространстве целостной системы оборотов производительного капитала; в макроэкономическом аспекте финансового, основного капитала и в микроэкономическом аспекте - факторного, реального капитала. Связь между этими сферами осуществляется как на уровне олигопольной системы рынков, так и внутри хозяйствующего субъекта, что предполагает необходимость постоянной метаморфозы финансовых активов в денежные ресурсы и денежные ресурсы в финансовые активы не только на уровне банковских организационно-правовых структур, но и на уровне хозяйствующего субъекта. Это обстоятельство, в свою очередь, является одним из существенных условий формирования производительного капитала.

В отношении субъектов рынка следует отметить, что необходим рыночный принцип формирования финансово-денежного оборота на основе балансовых активов, исходя из собственного, в том числе основного, капитала хозяйствующих субъектов.

Таким образом, рыночная трансформация как воспроизводства, так и инфраструктуры должна решить две взаимосвязанные задачи: создать систему капитала, адекватную производительному потенциалу государства, и создать систему доходов, адекватную повышению степени субъектности воспроизводства. Отметим, однако, что в процессе приватизации не было уделено должного внимания системности - системности капитала, системности дохода, системности в смысле формирования системы "капитал - доход". Необходимо отметить и тот факт, что не столь эффективными оказались и рыночное саморегулирование, и государственное макрорегулирование. При этом регулирующее воздействие государства на развитие социально-экономических процессов не получило концептуальной определенности и тяготеет к испытанным рычагам политического монополизма. Не доказала своей эффективности на практике и либеральная идеология, которая практически сведена к общим гуманистическим абстрактным постулатам о роли индивидуального выбора, конкретизированного в терминах конкурентного рынка. Между тем либерализм как феномен сложной экономической системы неотделим от проблемы повышения степени субъектности экономики (отношения числа собственников к количеству занятых), что равносильно построению рыночной экономики как сложной многоуровневой системы "капитал - доход".

В соответствии с нашими представлениями любое упрощение задач рыночной трансформации и, в частности, создания системы инфраструктуры рынка представляется глубоко ошибочным (например, в

виде сведения всех задач к "экстенсивному" расширению пространства рыночных реформ). В этом случае направлениями трансформации, отражающими сложное социально-экономическое положение в инвестиционной сфере, можно считать: системное преобразование дохода как основы инвестиционной деятельности организационно-правовых рыночных структур; системное преобразование капитала как базиса становления рыночной инфраструктуры; рыночная трансформация управления инфраструктурными процессами исходя из нового системного основания - рыночной институциональной структуры экономики.

Развиваемая гипотеза предполагает включение в анализ четкого определения стартовых условий рыночной трансформации - как объектных, воспроизводственных, так и субъектных, характеризующих инфраструктурный потенциал в условиях рынка.

Отметим, что формирование рыночных институтов инфраструктуры постепенно происходит в соответствии с принципами системности. Именно поэтому на уровне идеи сложилось убеждение, что это должен быть рынок свободной конкуренции. Однако данный критерий системности имеет всеобщую, слишком абстрактную направленность, не затрагивающую собственно рыночную инфраструктуру, в том числе регулирующую роль государства. В процессе осуществления социально-экономических реформ не было уделено достаточного внимания системообразующей роли инвестиций и финансового капитала. При этом проблема взаимодействия системообразующих структур старой и новой экономических систем, преобразования общественной кооперации живого труда в систему функциональных капиталов является основой социально-экономического механизма трансформации инфраструктуры. Однако контекст перехода к рыночной экономике определяется не столько экспансией рыночных

отношений в разные сферы экономики и общества, сколько формированием рыночных отношений в пространстве существовавших ранее системообразующих структур. Соответственно, системообразующие структуры централизованно-плановой экономики до настоящего времени обуславливают и трансформационный потенциал в рамках их эволюции, и алгоритм трансформации, и степень управляемости экономическими процессами. Особенность, на наш взгляд, состоит в том, что необходимо формировать рыночную экономику с повышенным качеством массовой субъектности, в противном случае в процессе рыночных преобразований будет преобладать инерция прежней системы хозяйствования. Следовательно, государственное макрорегулирование процесса рыночной трансформации должно быть направлено на формирование не просто рынка, но рынка, функционирующего в режиме рыночного саморегулирования. При этом в основе саморегулирования должно быть рыночное равновесие, обеспечивающее все компоненты равновесия на макроуровне.

Очевидно, что центральное значение с точки зрения потребностей реформирования российской экономики имеет свойственное рыночному равновесию соединение микро- и макроуровня посредством включения оборота производительного капитала в макроэкономику. При этом производительный капитал формирует свою относительно автономную подсистему - оборот основного капитала и оборот инвестиций, взятые в целом. Со стороны основного капитала эта целостная подсистема регулируется предельной эффективностью долговременных производственных активов, на которую непосредственно влияет прогноз конъюнктуры на товарных рынках. Тем не менее со стороны инвестиций воздействует конъюнктура финансово-денежных рынков, непосредственно реагирующих на изменение процентной ставки. На наш взгляд, государственное регулиро-

ующее воздействие посредством установления "валютного коридора" или административного давления на ЦБР в целях понижения процентной ставки не сможет конструктивно объединить финансовые и инвестиционные рынки, так как еще сильна инерция госбюджета как главного субъекта инвестиций.

По нашему глубокому убеждению, сложной многоуровневой системой инвестирования нельзя управлять, требуя финансовой прозрачности ее структур для государства, что и было испробовано правительством по отношению к ряду крупных объектов рыночной инфраструктуры. Прозрачность субъектов рынка может существовать только для рынка - это феномен рыночного равновесия. Прежде чем требовать финансовой прозрачности, нужно сформировать рынок в совокупности всех его компонентов. В противном случае это лишь попытка реставрации методологии централизованного планирования, выразившей фактическую технологизацию экономики, отсутствие субъектности. Теоретической основой такой методологии служит предложенная еще Н.И. Бухариным концепция прозрачности экономических отношений в условиях социализма, когда рынок вытеснен планом. Причем для общества первой половины XX в. это было достаточно убедительно, так как тогда наука, в том числе наука о рынке, основывалась на жестком рационализме, логически равном полной объективизации экономических отношений, где субъект был лишним.

Один из главных факторов повышения степени субъектности экономики в настоящее время уже существует - это массовое акционирование, но требуется следующий этап в реформировании. Имеется в виду переход к мобильной экономике, представленной системой оборотов и кругооборотов капитала, продукта, дохода, которые, порождая разные структурные уровни, формируют взаимные метаморфозы. И этот второй этап, на наш

взгляд, может быть создан с помощью реформы банковской системы. В перспективе должно быть сформировано своеобразное триединство банка капитала - банка оборота основного капитала, центрального банка в роли ведущего субъекта товарно-денежного оборота и Сбербанка во главе оборота доходов населения. Создание подобной институциональной структуры означает завершенность рыночной трансформации, так как обусловит дальнейшее развитие рынка на принципах саморегулирования в виде формирования инвестиционно-денежного оборота (оборота капитала), товарно-денежного оборота (оборота ВВП) и налично-денежного оборота (оборота потребительских доходов) и приведения их в равновесное состояние. Однако сказанное не означает, что государство утрачивает объект управления (имеется в виду макрорегулирование). Безусловно, это означает переход к новому качеству управления системой рынков на основе партнерских отношений между государством и крупными рыночными (прежде всего банковскими) структурами. Другими словами, в развитии рынка, адекватного современным мировым тенденциям в экономике, отсутствуют такие альтернативы, как план или рынок, государство или рынок, эффективность или благосостояние, закрытость экономики или открытость и т.д.

Отсутствие стремления разработать и реализовать на практике систему регулирования деятельности объектов рыночного инфраструктурного комплекса может поставить Россию перед альтернативой: или продолжать дробление ее единого экономического пространства, или делать, наконец, необходимые шаги к росту инвестиционных вложений. В этой связи отметим, что в создаваемой системе регулирования инфраструктурной деятельности в качестве входных характеристик могут выступать ретроспективная информация о характере взаимодействия субъектов и объектов инвестирования, о формах

и методах, способах государственного регулирования и саморегулирования участников инфраструктурной деятельности, о размерах потребления финансовых, материальных, информационных и иных ресурсов в процессе прямого и косвенного воздействия регулируемыми мерами на инвестиционный процесс. В качестве выходных характеристик данной системы, наряду с рассчитанными на текущую, средне- и долгосрочную перспективу нормативно-правовыми, экономико-организационными и финансово-кредитными актами воздействия, могут выступать также такие показатели результативности, как уровни обеспечения желаемой (оптимальной) безопасности, доходности, ликвидности, роста объемов инвестиционных вложений, деловой активности (оборачиваемости капитала), рентабельности вложений, платежеспособности.

В соответствии с нашими представлениями результативность инфраструктурного рыночного комплекса, обеспечиваемая в анализируемой системе ее выходными характеристиками в виде устойчивого функционирования каждого из объектов инфраструктуры рынка, не может быть для всех объектов и субъектов одинаковой. Это обстоятельство можно объяснить принадлежностью тех или иных участников рынка - хозяйственных обществ и товариществ - к соответствующим отраслям и направлениям деятельности, отличающимся как экономической стабильностью, финансовой устойчивостью, так и цикличностью, различным уровнем их развития⁴.

Как нам представляется, в результате функционирования системы регулирования деятельности объектов рыночной инфраструктуры на выходе должны формироваться рационализированные примени-

⁴ Поэтому, например, от результативности регулирующих воздействий в меньшей степени зависит высокий уровень доходности на инвестиционный капитал объектов инфраструктуры отраслей активного роста.

тельно к сложившимся условиям формы и способы регулирования, а вместе с ними - действовать саморегулирующие механизмы, формируемые самими организационно-правовыми объектами инфраструктуры рынка. Таким образом, формирование эффективно действующей системы организационно-правовых объектов рыночной инфраструктуры, включая объекты всех секторов финансового рынка, зависит в значительной степени как от комплекса прямых и опосредованных регулирующих воздействий экономического, финансового, организационного, правового характера со стороны управленческих органов государства, так и саморегулирующихся актов, добровольно объединяющихся участников финансового рынка, организационно-правовых объектов инфраструктуры рынка.

Представление совокупности организационно-правовых объектов рынка, непосредственно обслуживающих участников рынка при совершении финансово-кредитных, страховых, лизинговых, инвестиционных, фондовых, товарно-биржевых и иных операций, в виде системы активно взаимодействующих между собой, как единого и развивающегося инфраструктурно-рыночного целого, по нашему мнению, может содействовать не только эффективному осуществлению системного анализа функционирования инфраструктуры рынка, но и процессу регулирования и программирования социально-экономического развития народнохозяйственных имущественных комплексов. Вместе с тем системное представление, анализ взаимодействий и влияния объектов инфраструктуры рынка на функционирование других организационно-правовых структур - участников рынка независимо от формы их собственности предоставляют возможность органам регулирования всех уровней сопоставить размеры потребления ресурсов, предстоящих результатов деятельности инфраструктурного комплекса, определить и рационали-

зировать прямые и опосредованные взаимодействия между специализированными объектами рыночной инфраструктуры конкретной направленности.

Система регулирования деятельности объектов рыночной инфраструктуры может характеризоваться такими элементами, как финансовые, материальные и трудовые ресурсы, текущий объем информации о правовом, социальном, экономическом, организационном состоянии ее объектов, осуществление маркетинговых исследований, применение инновационных технологий, наличие комплекса мероприятий по проведению экспертизы спроса и предложения.

От того как адаптировались новые организационно-правовые субъекты рынка, как применяются методы и способы разнообразного прямого государственного и опосредованного воздействия на эффективное развитие деятельности объектов инфраструктурного комплекса, в значительной степени зависит размер выходных характеристик данной системы. Процесс эффективного функционирования всей инфраструктуры при этом зависит от ее внутренней насыщенности взаимосвязей основных элементов, от рационального взаимодействия которых зависит эффективное использование всех видов услуг инфрасистем. Следует также учитывать, что целостность данной системы проявляется в том случае, если ее основные свойства формируются из свойств, ее составляющих, и взаимодействующих друг с другом объектов инфраструктуры рынка. В то же время инфраструктура, соединяя такие разнородные составляющие, как биржи, банки, страховые, финансовые, лизинговые, трастовые, инвестиционные, консалтинговые и другие организации, приобретает качества, которые не присущи каждому объекту анализируемой системы в отдельности. Отметим также и то, что цель совместного функционирования объектов инфраструктуры рынка заключается в обеспечении равно-

весия спроса не только на ее услуги, но и на услуги, работы, товары, производимые в производственной и непроизводственных сферах, а также в реализации конечной цели деятельности каждого из объектов системы - получения прибыли. Критерий цели деятельности объектов рыночной инфраструктуры, выражаемой в виде системы, характеризуется, на наш взгляд, оптимальным соотношением выходных (результативных) и входных параметров, мониторингом результатов, имитационным моделированием механизма регулирования объектов рыночной инфраструктуры при сложившихся организационно-технических, социальных, экономических, политических и других условиях в государстве, регионе. Вместе с тем важно отметить, что эффективность деятельности каждой инфрасистемы рынка в значительной мере зависит от успешной деятельности наиболее доминирующих из них. Поэтому выделение в анализируемой системе регулирования объектов инфраструктуры рынка основных ее объектов, установление степени соподчиненности составных частей в общей структуре, анализ различных вариантов их рыночного взаимодействия, учет и прогнозирование случайностей, предвидение неопределенностей и динамического характера экономического движения данных составляющих являются, как мы полагаем, необходимыми условиями устойчивости инфраструктурного комплекса, его предназначенности к успешному развитию деятельности, влияния на экономику и социальную сферу России.

В процессе создания устойчивой инфраструктуры рынка в качестве стратегических задач, решение которых необходимо для эффективности функционирования инфрасистем, как и всего рынка, должно предусматриваться не только формирование слоя частных собственников как эффективно хозяйствующих субъектов, развитие малого и среднего бизнеса, создание конкурентной среды и обеспечение демонопо-

лизации производства, но и создание организационно-правовых структур, составляющих основные объекты инфраструктуры рынка, всех сегментов фондового, денежного рынков, рынка ссудных капиталов.

Такого рода постановка задач в соответствии с нашими представлениями должна быть не только стратегически ориентирована на достижение программных целей развития рыночной экономики посредством персонификации прав собственности в процессе возвращения населению государством производственных объектов, материальных и других активов, но и на создание устойчиво функционирующих в условиях шадящей налоговой политики объектов финансово-кредитной системы, на формирование инфраструктурных объектов, обслуживающих организационно и целенаправленно товарные, фондовые, валютные рынки, инвестиционную, страховую, финансовую, консалтинговую, лизинговую и иную деятельность профессиональных участников рынка. Важно также и то, чтобы формируемая инфраструктура рынка как в отдельных регионах, так и в государстве в целом учитывала бы уровни социального, экономического развития, демографию, разнообразие природно-климатических условий, национальные особенности. При этом многоукладность экономики должна основываться на наиболее приемлемой для каждой из ее ступеней форме собственности. Механизм регулирования рынка должен быть таким действенным рычагом, который бы представлял для всех участников рынка не только равные организационные, экономические, правовые условия, но и возможность реализовать свой потенциал на гибкой основе регулирования и саморегулирования рыночных инфрасистем.

Чтобы достичь долговременной экономической стабилизации, а затем и подъема производства, крайне необходимо, на наш взгляд, развитие деятельности коммерческих банков, других объектов инф-

раструктуры рынка, а также хозяйственных обществ, соединение их общими экономическими интересами на новой организационной основе, а также на основе объединения материальных и финансовых ресурсов различных хозяйственных обществ, включая кредитно-финансовые учреждения и инвестиционные фонды. В такого рода объединения могли бы входить хозяйственные общества, товарищества любой организационно-правовой формы совместно с коммерческими банками, инвестиционными фондами, финансовыми и иными компаниями.

Таким образом, взаимодействие элементов системы деятельности рыночных инфрасистем должно отвечать экономической и социальной стабилизации, рос-

ту эффективности деятельности хозяйственных субъектов экономики России. При этом структурно-организационное формирование системы регулирования деятельности объектов инфраструктуры рынка, по нашему мнению, можно представить как целенаправленное объединение его составляющих элементов различной направленности воздействия и степени использования, последовательности и порядка подключения в процессе регулирования, взаимодействующих между собой экономических, организационных, социальных мер, форм, методов, положений, актов, способов, применяемых в целях рациональной организации функционирования и развития деятельности рыночных инфрасистем.

Инвестиции в человеческий капитал как источник устойчивого экономического роста

Р.Р. Хамидуллин

Казанский государственный технический университет
им. А.Н. Туполева

Центральной проблемой формирования экономики устойчивого развития по-прежнему остается эффективность инвестиций в человеческий капитал, которые ныне являются главной детерминантой экономического роста, уровня и качества жизни людей. В современных условиях общему переосмыслению социально-экономического значения образования, квалификации и роли сложного труда более других способствовала теория “человеческого капитала”, рассматривающая общие и специальные знания наемных работников в качестве важнейшего фактора роста эффективности производства.

Формирование теории человеческого капитала в качестве самостоятельного течения мировой экономической мысли произошло в конце 50-х - начале 60-х гг. XX в. Возникновение и формирование концепции человеческого капитала в ее современном виде стало возможным благодаря публикациям американских экономистов, представителей “чикагской школы” Г. Шульца и Г. Беккера, которым в научной литературе отводится роль первооткрывателей данной концепции.

В отечественной экономической литературе проблеме человеческого капитала долгое время не уделялось сколь-нибудь серьезного внимания. Лишь в 1970-1980-х гг. стали появляться отдельные исследования, посвященные рассмотрению тех или иных аспектов западной теории человеческого капитала и экономики образования. Специфика таких исследований заключалась в том, что большинство из них носило характер критического разбора буржуазных концепций человеческого капитала и экономи-

ки образования с позиций, обусловленных методологическими установками политической экономии социализма. Однако данное обстоятельство вовсе не умаляет научной значимости проведенных исследований, выполненных на высоком научном уровне. К разряду таковых можно отнести работы таких авторов, как В.С. Гойло, А.В. Дайновский, Р.И. Капелюшников, В.П. Корчагин, В.В. Клочков, В.И. Марцинкевич.

Экономисты определяют капитал как запас богатства, которое используется для производства товаров и услуг. Чаще всего под капиталом понимают станки и техническое оборудование, а также промышленные и торговые сооружения. Впрочем, правильнее называть все это произведенным (физическим) капиталом. Но производство товаров и услуг зависит от знаний и навыков людей не меньше, чем от технических средств производства. Большое значение человеческого фактора в современном производстве отражается в характере распределения доходов среди владельцев произведенного капитала, с одной стороны, и “владельцев” знаний и навыков - с другой. Так, в США в 1980-е гг. общая сумма доходов, полученных от произведенного капитала (дивиденды плюс нераспределенная прибыль корпораций), была почти в 14 раз меньше, чем общая сумма дохода от знаний и навыков в виде заработной платы. Именно это натолкнуло экономистов на мысль о существовании так называемого человеческого капитала.

Еще несколько аргументов в пользу приведенного тезиса. По расчетам известного американского теоретика Е. Денисона, инвестиции в человеческий капитал произво-

дят отдачу в 5-6 раз больше, чем вложения в материальное производство. А мировой банк на примере обследования 192 стран пришел к заключению, что только 16% экономического роста в странах с переходной экономикой обусловлены физическим капиталом, 20% - природным капиталом, остальные 64% связаны с человеческим и социальным капиталом. В связи с этим странам с низким уровнем реализации человеческих возможностей и низкими доходами гораздо выгоднее осуществлять инвестиции в здравоохранение, образование и науку, нежели, к примеру, в строительство новых предприятий.

Человеческий капитал создается и наращивается главным образом посредством образования и обучения. Благодаря им повышается экономическая производительность человека, т. е. он может больше зарабатывать. Правительства, индивидуальные работники и их работодатели “инвестируют” средства в человеческий капитал, выделяя деньги и время на образование и профессиональное обучение (на накопление знаний и навыков). Такие инвестиции в человеческий капитал, подобно другим видам инвестиций, требуют определенных жертв, и люди готовы поступаться чем-то, если они рассчитывают в будущем получить вознаграждение в виде более высокого дохода. Правительства тратят государственные средства на образование, поскольку они уверены: хорошо образованное население поможет ускорить развитие страны. Работодатели согласны платить за обучение своих работников, поскольку они ожидают, что их расходы окупятся и они получат дополнительную прибыль благодаря более высокой производительности работников. А сами люди часто готовы тратить не только время, но и деньги, чтобы получить образование, так как в большинстве стран более образованные, обладающие лучшими навыками работники способны заработать относительно больше. Как правило, они могут производить больше продукции или продукцию, обладающую более высокой

рыночной ценностью, а их работодатели признают этот факт, устанавливая им более высокую заработную плату.

Однако экономическая отдача от образования не всегда одинакова. Вот несколько факторов, ее снижающих:

- Качество образования может быть низким или знания и навыки, приобретенные во время учебы, могут не отвечать требованиям рынка. Это означает, что инвестиции в человеческий капитал были недостаточно *эффективными*, было создано меньше человеческого капитала, в результате чего общество и его отдельные члены получают более низкую отдачу.

- При низких темпах экономического роста в стране может наблюдаться недостаточный спрос на накопленный человеческий капитал. Поэтому человеческий капитал работников (образование и навыки) оказывается невостребованным и не получает соответствующего вознаграждения.

- В странах с экономикой централизованного планирования, включая Россию, разница в заработной плате работников с более высоким и более низким уровнем образования или профессионализма нередко намеренно сводилась к минимуму в интересах сохранения относительного равенства доходов, хотя и в ущерб интересам стимулирования качественного труда. Лишь в настоящее время, в процессе перехода к рыночной экономике, такого рода искажения в структуре заработной платы постепенно изживаются.

Общий национальный запас человеческого капитала и скорость его наращивания чрезвычайно важны для уровня и темпов экономического развития страны, прежде всего потому, что человеческий капитал определяет способность экономики страны воспринимать и использовать технические нововведения. Правда, одних инвестиций в человеческий капитал, несмотря на их важность, для быстрого экономического роста недостаточно; такие инвестиции должны сопровождаться еще и верной государственной стратегией развития. В качестве

примера можно привести Вьетнам и Филиппины. Известно, что в этих странах уровень грамотности взрослых выше, чем в других государствах Южной и Восточной Азии. Тем не менее экономика этих стран до недавнего времени росла низкими темпами. В основном это объяснялось тем, что стратегии развития, принятые в них, не позволяли полностью задействовать имеющийся запас человеческого капитала. Во Вьетнаме препятствием была система централизованного планирования, на Филиппинах - стратегия экономической изоляции от мировых рынков. В конечном итоге в обеих странах отдача от инвестиций в человеческий капитал все же была получена: во Вьетнаме возобладал рыночный подход к развитию и темпы роста значительно повысились, что привело к более эффективному использованию национальных кадров внутри страны. На Филиппинах правительство пошло на то, чтобы "экспортировать" своих многочисленных хорошо образованных работников (облегчить им выезд за рубеж на заработки) и "импортировать" значительную часть их заработков в форме перечислений твердой валюты их семьям, оставшимся на родине.

Правительства большинства стран все активнее занимаются предоставлением услуг в сфере образования. Различия в величине государственных расходов на образование в разных странах (выраженных в процентах от ВВП) отражают различное значение, придаваемое правительствами этих стран задаче увеличения национального запаса человеческого капитала. В среднем правительства развивающихся стран сегодня выделяют на образование большую долю национального дохода по сравнению с 1980 г. Однако эта доля все еще меньше, чем та, что выделяется в развитых странах: 3,4% в странах с низким уровнем дохода и 4,4% в странах со средним уровнем дохода по сравнению с 5,6% в странах с высоким доходом. С помощью таблиц можно рассчитать разрыв между развитыми и развивающимися странами по абсолютной величине государ-

ственных расходов на образование в расчете на душу населения. Этот разрыв - важное проявление порочного круга бедности. Низкий доход на душу населения не позволяет увеличивать инвестиции в человеческий (равно как и в физический) капитал, тормозит рост производительности и тем самым мешает сколь-нибудь значительному увеличению дохода на душу населения.

Впрочем, данные о государственных расходах на образование не дают полного представления о величине инвестиций в человеческий капитал в каждой стране. Дело в том, что во многих странах значительную долю составляют частные расходы на образование. Соотношение между государственными и частными расходами на образование в разных странах неодинаково и не связано непосредственно с уровнем среднего дохода в стране. Так, среди стран с низким уровнем дохода доля частного сектора в общих расходах на образование лежит в пределах от 20% (Шри-Ланка) до почти 60% (Уганда и Вьетнам), а среди стран с высоким доходом - от 5% (Австрия) до около 50% (Швейцария). Вместе с тем прослеживается определенная закономерность в соотношении государственного и частного финансирования разных уровней образования. В большинстве стран государство обеспечивает бесплатное начальное и нередко среднее образование, поскольку считается, что не только отдельные граждане, но и страна в целом получает значительную выгоду от того, что большинство ее жителей умеют читать, писать и имеют возможность полноценно участвовать в общественной и экономической жизни. В то же время в вузах - как государственных, так и частных - обычно взимается плата за обучение, поскольку считается, что гораздо большая часть выгод от высшего образования достается непосредственно выпускникам вузов (а не другим членам общества) в виде гораздо более высоких заработков, обусловленных именно их высшим образованием.

Изменения институциональной структуры земельно-имущественных отношений в процессах рыночно-инновационного реформирования

Т.В. Панасенкова

кандидат экономических наук

Российский государственный экономический университет (РИНХ)

Концептуально-методологическое исследование проблемы рыночно-институциональных преобразований земельно-имущественного комплекса России закономерно предопределяет постановку и теоретико-эмпирическую интерпретацию вопросов, связанных с понятийно-категориальной трактовкой термина “институт”, изучением особенностей функционирования современных институтов регулирования земельно-имущественных отношений, анализом особенностей процесса становления и формирования отечественного земельно-имущественного комплекса на современном этапе социально-экономических преобразований, а также научно-практическим поиском наиболее эффективных вариантов решения природохозяйственных проблем в сфере национальной землепользования и землевладения России.

Социально-экономическая ситуация, сформировавшаяся к настоящему времени в отечественном земельно-имущественном комплексе и многократно усложненная циклическим характером его важнейших природохозяйственных функций, во многом предопределена процессами рыночного реформирования традиционных и формирования новых институциональных форм хозяйствования. В данном ракурсе приобретает бесспорную актуальность теоретико-эмпирическая аналитика феномена институционализма как такового, а также императивных социально-экономических институтов, функционирующих в канонах современного общества в широком понимании и в об-

ласти его земельно-имущественных отношений в частности.

Трансформируясь в эволюционном процессе от идейного замысла до эвристически императивной концептуально-методологической доктрины, институционализм выступил в качестве аутентичного научного инструментария исследований обширной палитры теоретико-эмпирических вопросов современной экономики в широком понимании и такого социально значимого ее аспекта, как проблема собственности, в частности. Вполне закономерен в контексте сказанного тот факт, что процессы рыночно-институциональной трансформации наиболее сложны именно в аграрном секторе отечественной экономики, interfерирующем полиморфные природохозяйственные взаимосвязи.

Земля как основополагающее средство трудовой деятельности общества предопределяет множество весьма существенных особенностей в традиционных отношениях собственности, которые должны быть толерантны по отношению к достижениям мировой экономической науки и опыту землепользования всех без исключения государств мирового сообщества и одновременно в полной мере адекватны экономико-национальному менталитету.

В частности, анализ рыночно-институциональных основ управления земельно-имущественной собственностью Российской Федерации убедительно аргументировал тот факт, что с точки зрения ее объектно-субъектной и экономико-исторической специфики бесспорный при-

оритет принадлежит коллективистским формам хозяйствования, коллективистской психологии работников и, как следствие, формированию земельно-имущественных общин. В данном ракурсе закономерен тот факт, что процессы деколлективизации, передачи земельных участков в частную собственность, а также стратегия ускоренного перехода к преимущественно фермерским формам хозяйствования в российском землепользовании не привели к ожидаемым высокоэффективным результатам.

Общая постановка проблемы рыночно-институционального управления земельной собственностью предопределяет постановку и разрешение ряда теоретико-эмпирических вопросов, многие из числа которых до настоящего времени являются дискуссионными и не получившими исчерпывающей научной интерпретации, но гносеологически приоритетными и безальтернативными для понимания реформационных процессов современности и перспектив развития национальных земельно-имущественных отношений. В качестве одного из доминирующих по степени эвристической значимости вопросов необходимо упомянуть исчерпывающую понятийно-категориальную трактовку экономико-гносеологической сущности термина “институт”.

В соответствии с научными воззрениями автора теоретико-методологическая категория “институт” может быть интерпретирована как концептуально-методологическая совокупность правил, организаций и общественных норм, способствующих эффективной координации социально-экономических, природохозяйственных, политико-правовых, культурно-исторических, морально-этических, духовно-нравственных и иных полиморфных аспектов деятельности мирового сообщества. Спектр формальных и неформальных институтов современности варьирует в диапазоне от общечеловеческого доверия и других форм социального ка-

питала до законодательно лимитируемых кодифицированных правовых норм и законов, предписывающих определенный регламент общественного поведения в широком понимании и демаркацию земельно-имущественных отношений в частности.

Согласно научной платформе автора, основанной на исследовании и обобщении теоретико-методологической информации и эмпирико-фактологических сведений, необходимо признать императивную функцию следующих институтов, которые возникли в процессе рыночного реформирования отношений в сферах землепользования и землевладения и обрели приоритетную значимость в контексте земельно-имущественных преобразований российской экономики:

1. Институты по охране земельно-имущественных благ, предназначение которых заключается в реализации функций менеджмента и контроля в процессе хозяйственного освоения земельно-ресурсных благ частной и общественной форм собственности.

2. Институты интенсификации земельно-имущественных отношений, содержательная сущность которых состоит, главным образом, в рыночно-инновационном управлении земельно-ресурсным потенциалом современных хозяйствующих субъектов. В этой связи необходимо предпринять кардинальную реструктуризацию институциональных основ современного земельно-имущественного комплекса, передать земельные ресурсы в собственность предприятий, уменьшить скорость распространения деградиционных процессов, активно использовать полиморфные научно-технические инновации в целях социально-экономической релаксации природохозяйственного потенциала.

3. Институты управления кадровым потенциалом земельно-имущественного комплекса России, которые ориентированы на создание хозяйственно-экономических предпосылок ликвидации феномена

“бедность населения”. В большинстве регионов планеты население, ведущее натуральное хозяйство, не имеет доступа к адекватному режиму питания, в силу чего не менее 1 млрд. человек не в состоянии вести экономически активный образ жизни.

4. Институты экономического опережения пограничной земельно-имущественной экспансии, потребность в которых обусловлена тем обстоятельством, что во многих государствах вторжение в пограничные территории является индикатором неэффективности реализуемой стратегии хозяйственного землеустройства, многократно репродуцированной стремлением к приобретению прав собственности на земельно-ресурсные блага.

5. Институты охраны права частной собственности на земельно-имущественные блага являются специфической разновидностью правоохранных институциональных образований, предназначение которых заключается в демаркации посредством законодательных процедур экономико-правовых отношений, связанных с владением, распоряжением и использованием национальными земельными ресурсами как важнейшим общественным достоянием.

Институты охраны права частной собственности на земельно-имущественные блага содействуют эффективному разрешению возникающих экономико-правовых коллизий и взаимных претензий заинтересованных сторон и тем самым позволяют стратифицировать правовое пространство, дифференцировав права собственности при минимальных издержках. В данном контексте чрезвычайно важна экономико-правовая процедура формирования земельных титулов, законодательно закрепляющих ту или иную форму собственности на имеющиеся в наличии угодья. Согласно экспертным оценкам зарубежных ученых, занимающихся исследованием земельно-имущественной проблематики современности, эффективная экономико-правовая деятельность институ-

тов охраны частной собственности на земельно-ресурсные блага гарантирует перманентный прирост среднедушевого дохода населения государства на 2-3 % ежегодно.

Теоретико-эмпирический опыт землепользования государств мирового сообщества в широком понимании и развития институтов частной собственности на земельно-имущественные блага в частности представляет научно-практический интерес в условиях рыночно-институциональных преобразований земельно-имущественного комплекса Российской Федерации, поскольку минувшее десятилетие сопровождалось превращением частного сектора в доминирующий хозяйственный фактор. К сожалению, прогресс приватизационных процедур в области земельно-имущественных отношений не был основан на адекватном развитии институциональных механизмов, определяющих и защищающих права частной собственности на земельно-ресурсный потенциал.

Подобные обстоятельства в немалой степени послужили причиной возникновения деструктивно-разрушительных тенденций в отечественном землепользовании, стремительного регресса экономической эффективности российского сельского хозяйства, беспрецедентной деградации национальных земельных ресурсов. Общая площадь национальных аграрных угодий, подверженных активным формам водной и ветровой эрозий, превышает 85 млн. га (40 % земель, используемых в сельскохозяйственном обороте). Свыше 20 % орошаемых территорий интенсивно засоляются, вследствие чего урожайность зерновых культур сокращается в 1,5 - 2 раза. Регресс почвенного плодородия во многом обусловлен снижением природного содержания гумуса, в течение последнего десятилетия составившим 27 - 30 %. Не менее сложную экологическую проблему представляет подтопление мелиорируемых угодий, достигающее 35 тыс. км². В общей сложности необра-

тимой экологической дегрессии подвержено не менее 30 - 35 % высокоплодородных российских черноземов, используемых в агропромышленном производстве. Обстоятельства подобного рода закономерно предопределили тенденцию сокращения площади сельскохозяйственных угодий и пашни, устойчиво доминировавшую в течение минувшего десятилетия и продолжающуюся до настоящего момента времени.

Экстремальная по величине и продолжительности природохозяйственная стагнация российского землепользования закономерно предопределила концептуально-методологическую актуальность и теоретико-эмпирическую значимость вопросов изучения диалектики развития отечественной земельно-имущественной системы в канонах генезиса ее социально-институциональных императивов и представлений.

Современные земельно-ресурсные блага представляют собой приоритетный по значимости экономический объект, интерферирующий многообразием форм собственности, купли-продажи, аренды, залога, наследования и др., а также формирующий территориально-хозяйственный, социально-экономический, политико-правовой, культурно-исторический, духовно-нравственный и пространственно-временной континуум функционирования государственной системы.

Наибольшее распространение получила теория естественного развития общества, содержательная сущность которой заключалась в концептуально-методологическом обосновании феномена "государственность", согласно которому экономически развитым и независимым может быть признано государство, характеризующееся высоким уровнем развития сельскохозяйственного производства и инфраструктуры пограничных и внутренних городских образований, гарантирующих интенсивный обмен товаров, выступающий эквивалентом социально-эконо-

мической полезности земель.

Обстоятельства подобного рода убедительно аргументируют безусловную значимость современных земельно-имущественных отношений как императивной социально-экономической и политико-правовой категории, позволяющей получить представление о степени актуальности и гносеологической востребованности земельно-ресурсных благ во всех без исключения сферах воспроизводственных процессов.

Процесс расширенного воспроизводства, согласно экономической теории расширенного воспроизводства, а также система экономических отношений стимулируют возникновение многообразных видов земельной ренты, которая изымается посредством механизма платности землепользования и позволяет трансформировать земельные ресурсы в важнейший фактор распределения производства. Необходимо в данном ракурсе акцентировать внимание на констатации того важнейшего в контексте управления земельной собственностью экономического факта, что в России земельная рента в определяющем большинстве случаев имеет отрицательное значение, т.е. как таковая отсутствует в практике землепользования. Процесс ее капитализации, таким образом, влечет за собой отрицательную величину, а следовательно, земля в убыточных либо низкорентабельных хозяйствах не может быть адекватно оценена исходя из капитализированной ренты и по вполне понятным причинам не в состоянии выступить в качестве объективной основы функционирования рынка земельно-имущественных благ.

Рыночно-институциональный феномен подобного рода во многом предопределяет иные социально-экономические закономерности развития земельно-имущественных отношений России. Все концептуально-методологические постулаты, природохозяйственные механизмы и теоретико-эмпирические инструментари, основанные на доктрине земельной рен-

ты, в состоянии успешно функционировать лишь в канолах рентабельного ведения сельскохозяйственного производства и абсолютно бессильны в условиях российской действительности.

Именно поэтому земельно-имущественные блага в России, за исключением экономических ситуаций, при которых земельные участки изымаются из сельскохозяйственного оборота и используются в иных целях, обесценены в несколько десятков раз в сопоставлении с их действительной капитализацией, а рынок не в состоянии идентифицировать реальную стоимость земли. В частности, практика земельных аукционов Саратовской области свидетельствует о том, что стоимость среднестатистического гектара земли, как правило, не превышает 200-230 руб., в то время как в США ценовые уровни на земли аналогичного сельскохозяйственного предназначения ("пшеничный пояс" страны) достигают 3-4 тыс. долл.

Не будет преувеличением констатировать тот факт, что предпринятые в Российской Федерации рыночно-институциональные реформы земельно-имущественных комплексов как городских, так и сельских муниципальных образований оказались ориентированы, главным образом, на достижение интересов социально обеспеченных, нередко коррумпированных групп населения, диаметрально противоположных интересам общественного развития в целом.

Крайне деструктивным и в значительной степени осложняющим процедуры рыночно-институционального становления земельно-имущественных комплексов современных городских и сельских муниципальных образований фактом является дифференциация системы налогообложения земель, а именно вменение двух разновидностей - земельного налога и налога на имущество - вместо единой налоговой ставки.

Несомненный теоретико-эмпирический интерес представляет тот факт, что до

недавнего времени основное целевое предназначение земельных участков являлось практически единственным экономико-правовым фактором, детерминирующим права и обязанности собственников земельно-имущественных благ, землевладельцев, землепользователей и арендаторов.

Подобный социально-экономический и культурно-исторический полиморфизм ментально-национальных традиций должен быть адекватно эксплицирован в общефедеральном и местном законодательстве и в полной мере интерферирован в рыночно-институциональные процессы управления земельной собственностью.

В настоящее время возможно констатировать тот факт, что в Российской Федерации накоплен значительный позитивный опыт и положено начало формированию единых муниципальных земельно-имущественных комплексов, экономически интегрирующих хозяйствующие субъекты и земельные участки, на территории которых они расположены и которые в последующем могут быть реализованы, заложены либо сданы в аренду на вторичном земельном рынке.

Не составляет исключения в контексте сказанного практика земельно-имущественных отношений Южного федерального округа, земельный фонд которого составляет 59,1 млн га (или 3,5 % национальных земельных угодий России) и характеризуется весьма активным рыночным оборотом земельно-имущественных ресурсов: удельные веса экономико-правовых операций, связанных с продажей государственных и муниципальных земель, арендой и куплей-продажей земельных участков гражданами и юридическими лицами, составляют, соответственно, 11,5 %, 16,0 % и 15,6 % их общего количества, зафиксированного в Российской Федерации в течение прошлого года.

Подводя итог сказанному, необходимо отметить следующее:

1. Понятийно-категориальную сущность институтов регулирования земель-

но-имущественных отношений возможно интерпретировать как концептуально-методологическую совокупность правил, организаций и общественных норм, способствующих эффективной координации социально-экономических, природохозяйственных, политико-правовых, культурно-исторических, морально-этических, духовно-нравственных, ментальных и иных аспектов современного землепользования.

2. В процессе рыночно-институционального реформирования отечественного земельно-имущественного комплекса безусловную концептуально-методологическую значимость и теоретико-эмпирический приоритет приобрели следующие институты регулирования отношений землепользования и землевладения: охраны земельно-имущественных благ; интенсификации земельно-имущественных отношений; управления кадровым потенциалом земельно-имущественного комплекса; экономического опережения пограничной земельно-имущественной экспансии; охраны права частной собственности на земельно-имущественные блага.

3. Теоретико-эмпирический опыт землепользования государств мирового сообщества в широком понимании и развития институтов регулирования земельно-имущественных отношений в частности представляет несомненный научно-практический интерес в условиях рыночно-инсти-

туциональных преобразований земельно-имущественного комплекса Российской Федерации, поскольку минувшее десятилетие сопровождалось превращением частного сектора в доминирующий хозяйственный фактор.

К сожалению, процедуры приватизации земельно-имущественных благ не были основаны на адекватном развитии институциональных механизмов, определяющих и защищающих права частной собственности на земельно-ресурсный потенциал. Подобные обстоятельства в немалой степени послужили причиной возникновения деструктивно-разрушительных тенденций в отечественном землепользовании, стремительного регресса экономической эффективности российского сельского хозяйства, беспрецедентной деградации национальных земельных ресурсов.

Экстремальная по величине и продолжительности природохозяйственная стагнация закономерно предопределила концептуально-методологическую актуальность вопросов изучения диалектики развития национальной земельно-имущественной системы и формирования единой общегосударственной доктрины земельно-имущественных отношений, которая в полной мере восприняла бы достижения мировой экономической науки, с одной стороны, и была бы адаптирована к национально-ментальным особенностям российского землепользования - с другой.

Особенности развития конкурентных отношений на рынке банковских услуг

А.В. Дараган

Казанский государственный технический университет
им. А.Н. Туполева

В экономической литературе существует широкое и узкое толкование банковского рынка. Банковский рынок в широком смысле слова - это любой рынок с участием банков. Следовательно, этот подход приводит к отождествлению банковского рынка и рынка в целом, так как трудно найти рынок, на котором банки не представлены тем или иным образом. Узкое толкование банковского рынка предполагает его определение как совокупности рынков сбыта банковских услуг. Основными критериями для структурирования банковского рынка выступают объект купли-продажи (товар); субъекты банковского рынка; целевые группы потребителей; пространственный признак.

Банковский продукт и банковская услуга находятся в диалектическом единстве и соотносятся как форма и содержание, т.е. банковский продукт есть форма проявления банковской услуги, ее конкретное воплощение, характеризующееся определенными значениями рыночных параметров - цены, качества, дополнительного сервиса, сроков и других условий предоставления. Таким образом, банковский продукт - это регламентированная система взаимосвязанных между собой предметов и действий продавца, предназначенная для реализации на рынке банковских услуг на конкретных условиях потребителю с целью удовлетворения его определенных потребностей в сфере наличного и безналичного денежного обращения и кредита.

В общем случае в качестве банковского товара выступает банковская услуга как экономическое отношение между испол-

нителем и потребителем по поводу совершения первым определенных действий в интересах последнего в сфере наличного и безналичного денежного обращения и кредита.

В настоящее время наблюдается сокращение доли традиционных банковских услуг в пользу увеличения новых, отвечающих качественно изменившимся запросам клиентов. Новый банковский продукт - это результат деятельности банка, направленной на получение дополнительного дохода в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи инноваций и содействие клиенту в получении прибыли (внедрение безналичных инструментов платежа с использованием специальных средств, базирующихся на современных информационных технологиях, включая платежные карты; эффективных информационных систем мониторинга рисков; эффективная реализация принципов и подходов МСФО; выполнение новых функций: инвестиционный банкинг, финансовый инжиниринг и др.). Современные информационные и коммуникационные технологии придают банковскому бизнесу инновационный характер.

Специфика конкурентных отношений на рынке банковских услуг связана, прежде всего, с тем, что банки как субъекты конкурентных отношений имеют ряд особенностей.

Во-первых, банк является предприятием сферы услуг и посреднической организацией. Основным объектом посредничества выступает особый товар - временное право пользования дополнительными

денежными средствами, ценой которого является процент. Поскольку банки работают, главным образом, за счет привлеченных, а не за счет собственных средств, деятельность по привлечению занимает не меньшую долю работы банка, чем кредитование, которое является главной функцией и основным источником дохода банков. В отличие от обычных предприятий, банк осуществляет производство и реализацию банковских продуктов как на стадии привлечения ресурсов, так и на стадии их размещения, вступая в обоих случаях в конкурентную борьбу. В этом отношении банк в ряду других коммерческих институтов стоит ближе всего к торгово-закупочным фирмам.

Во-вторых, коммерческие банки являются элементами системы государственного управления. Выполняя определенные общественные функции, имеющие важное значение для экономической системы страны, банки практически во всех странах подвержены большому регулированию и контролю со стороны государства, чем другие коммерческие институты, и менее свободны в своей рыночной деятельности. На практике это приводит к тому, что руководящие органы банка больше озабочены соблюдением банком нормативов, чем упрочением своей конкурентной позиции. Рыночные возможности, позволяющие улучшить конкурентную позицию банка, зачастую входят в противоречие с этими нормативами, и банки оказываются вынуждены отдавать предпочтение поддержанию определенного уровня ликвидности и безопасности, а не увеличению доли рынка и прибыльности. Общественная значимость банков накладывает также отпечаток на критерии и показатели, по которым в обществе принято сравнивать банки между собой. Среди них преобладают именно показатели надежности и ликвидности, а не прибыльности и рыночной активности.

В-третьих, банки являются многопрофильными многоотраслевыми предприя-

тиями, осуществляющими деятельность на многих рынках: на финансовом рынке, на рынке банковских услуг, на рынке труда, на рынке оборудования, на информационном, рекламном и многих других рынках. На одних из этих рынков банк выступает в качестве продавца, на других - в качестве покупателя, на третьих - и в том, и в другом качестве. Помимо того, что само "банковское дело" - это не одна отрасль, а совокупность отраслей, в разряд банковской деятельности включаются и такие ее виды, которые выполняются предприятиями других отраслей экономики.

В-четвертых, банки осуществляют прибыльную деятельность не только путем продажи своих продуктов (оказания услуг клиентам), но и совершая операции на финансовых рынках от своего имени и за свой счет. Мы разграничиваем рыночную деятельность банка (обслуживание клиентов) и операционную деятельность. В работе абстрагируемся от операционной деятельности и исследуем только рыночную деятельность.

Наконец, в-пятых, банки по роду своей деятельности вступают в конкуренцию не только с другими банками, но и со многими другими группами рыночных субъектов. Рассмотренные особенности банка позволяют говорить о множественной, или плюралистической, природе банка, ведь банк - это и финансовая организация, и сервисное предприятие, и торгово-посредническое предприятие, и орган управления, и коммерческий институт, и оператор финансового рынка.

В качестве особенностей конкуренции на банковском рынке нами рассматриваются следующие его характеристики:

1) банковский рынок отличается от товарного прежде всего тем, что потребитель может потерять свои деньги, не только переплачивая за услуги, но и, что гораздо важнее, в случае банкротства банка;

2) конкуренция на банковском рынке отличается от конкуренции на товарных

рынках определением их географических границ. Если на товарных рынках существуют некоторые экономические барьеры (в силу расстояний и транспортных издержек) между локальными рынками, то мобильность финансовых потоков значительно выше;

3) конкурентное пространство представлено многочисленными рынками, на одних банки выступают как продавцы, а на других - как покупатели;

4) в качестве конкурентов коммерческих банков выступают не только другие банки, но и небанковские финансовые институты, а также некоторые нефинансовые организации. В условиях дерегулирования финансовой сферы коммерческие банки сталкиваются с трудностями, конкурируя с менее стесненными регулируемым участниками рынка. Банк имеет особые связи с правительственными организациями, которые контролируют его деятельность на входе и выходе, масштабы расширения операций, страхование депозитов, налогообложение, виды банковских продуктов, цены, что придает несовершенство банковской конкуренции;

5) на банковском рынке специализация уступает место универсализации и даже слиянию, взаимопроникновению финансовых институтов и рынков, что связано с диверсификацией банковской деятельности в условиях ожесточенной конкуренции;

6) внутриотраслевая конкуренция носит преимущественно видовой характер, что связано с дифференциацией продукта;

7) банковские услуги могут взаимозаменять друг друга, но не имеют конкурентоспособных "внешних" заменителей, поэтому межотраслевая конкуренция осуществляется только посредством перелива капитала;

8) в силу ограниченности ценовой конкуренции коммерческие банки в современных условиях все больше используют неценовые методы конкуренции;

9) банковская отрасль значительно менее монополизирована, чем другие базовые отрасли экономики. Но рынок банковских услуг является рынком несовершенной конкуренции. Проблема несовершенства конкуренции на этом рынке кроется не в количестве кредитных организаций, а в неравных условиях хозяйствования для них.

Государственное предпринимательство на банковском рынке должно выполнять ряд важных функций:

- дополнение конкуренции для противодействия монополистическим тенденциям;
- технологическое обновление национального хозяйства;
- повышение мировой конкурентоспособности национальной экономики;
- комплексное региональное развитие страны;
- регулирование цены банковских услуг;
- регулирование сферы занятости.

Механизм реализации конкурентных отношений есть процесс их рыночного самовоспроизводства. Конкурентоспособность банковского продукта - это совокупность его качественных, стоимостных характеристик, обеспечивающих удовлетворение конкретной потребности покупателя в условиях конкурентного рынка.

Характеристики банковского продукта, влияющие на его конкурентоспособность, можно свести к следующим основным группам параметров:

1. Цена продукта (процентная ставка, тариф, дисконт и др.) и связанные с ней стандартные условия договора (срок, минимальная сумма, порядок начисления и погашения процентов, условия доплат, частичного и досрочного изъятия средств, штрафные санкции и т.п.).

2. Качество базовой услуги (скорость, своевременность, точность и надежность выполнения банковских операций, соблюдение условий договора).

3. Качество обслуживания до, во время и после продажи продукта (встреча и прием клиента в банке, помощь в выборе нужного продукта, предоставление необходимых консультаций, длительность ожидания в очереди, скорость обслуживания, вежливость и дружелюбность обслуживания, способность и готовность персонала отвечать на вопросы клиентов, заинтересованность в решении проблем клиентов, качество, полнота и оперативность обеспечения клиентов информацией, необходимой в ходе приобретения и использования им услуг банка, поддержание отношений с клиентом после заключения договора по своей и его инициативе, готовность к пересмотру условий договора в связи с изменением внешних обстоятельств).

4. Физическое окружение услуги (экстерьер и интерьер банка, внешний вид сотрудников, комфортность помещений, наличие указателей, табличек, информационных стендов, образцов заполнения бланков, ручек, столов и стульев для клиентов, качество оборудования).

5. Дифференциация продукта (разнообразие видов и модификаций одной и той же банковской услуги, варьирование цен, условий договора, качества и т.п.).

6. Доступность продукта (удобство расположения банка, широта его филиальной сети, время работы банка, пропускной режим, возможность приобретения продукта по телекоммуникационным каналам и т.п.).

7. Информированность потребителей о продукте и его свойствах (характер, масштаб и качество рекламы продукта, доступность информации о его цене, качестве и пр.).

8. Стимулирование сбыта (дополнительные услуги, подарки, льготы, скидки, предоставляемые потребителям, розыгрыши призов и т.п.).

Конкурентоспособность банка определена как способность банка обеспечить качественное предложение по сравнению с его конкурентами.

На наш взгляд, основными параметрами, или составляющими, конкурентоспособности банка являются следующие: 1) финансовое состояние банка: надежность, рентабельность, ликвидность и др.; 2) конкурентный потенциал банка - эффективность использования всех видов ресурсов банка: финансовых, пространственных, технико-технологических, кадровых, организационно-управленческих, информационных; 3) уровень цен и издержек банка; 4) ассортимент и качество продукции; 5) сбытовая сеть; 6) имидж банка; 7) корпоративная культура банка (взаимоотношения с внутренней и внешней средой); 8) срок деятельности банка (фаза жизненного цикла банка).

Механизм реализации конкурентных преимуществ банка предполагает процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами, что должно осуществляться через выработку конкурентных стратегий банка. Конкурентные стратегии направлены на повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и их продуктов и учитывают внутренние и внешние факторы хозяйственной среды. Конкурентные стратегии позволяют реализовать конкурентный потенциал банка, который имеет много составляющих: ресурсный конкурентный потенциал, инновационный конкурентный потенциал, кадровый конкурентный потенциал и др. Существует связь между конкурентными преимуществами и определяемыми ими конкурентным потенциалом банка и конкурентными стратегиями. В наиболее общих чертах формулирование стратегии сводится к определению целевого рынка и методов конкуренции (стратегии низких издержек, дифференциации и фокусирования для банка в целом), а также оптимальной динамики для отдельных деловых сфер.

В соответствии с содержательной функцией банка в процессе конкурентного взаимодействия можно выделить следующие группы конкурентов:

а) крупные универсальные высокоустойчивые банки, имеющие широкий круг клиентов, - виоленты;

б) специализированные, или отраслевые, банки, закрепляющиеся в определенных нишах, сосредоточивающие свои усилия на узких сегментах рынка для удовлетворения особых, порой изоциренных запросов клиентов, - пациенты;

в) мелкие и средние банки, осуществляющие инновации или созданные в порядке эксперимента, - эксплеренты;

г) мелкие универсальные банки, использующие эффект гибкости и высокой маневренности в конкурентной борьбе, - коммутанты.

Первая и третья группы осуществляют стратегии, в которых преобладает стремление к монополизации рынка, пациентам и коммутантам больше присуща интеграционная стратегия. Разработка конкурентной стратегии сводится к определению целевого рынка и методов конкуренции (стратегии низких издержек, дифференциации и фокусирования) для банка в целом, а также оптимальной динамики (стратегии роста и сокращения) для отдельных деловых сфер.

В процессе исследований выявлена связь между основными видами конкурентных преимуществ и соответствующими конкурентными стратегиями, на основе которых эти преимущества достигаются.

На стадии реализации стратегия приобретает форму конкретных мер банковской политики, которая может выступать как товарная, состоящая в определении и изменении характера и ассортимента предлагаемых услуг, их качества (политика качества) и объема предложения (объемная политика); ценовая, предполагающая установление цен на различные банковские продукты и их изменение в соответствии с изменением рыночной ситуации; сбытовая (товародвижение), направленная на дове-

дение товара до потенциального покупателя; коммуникационная (продвижение товара), представленная системой средств взаимодействия банка с потенциальными потребителями, направленная на то, чтобы побудить их приобретать банковские услуги. Ее инструментами является прямой маркетинг, реклама, работа с ответственностью и стимулирование сбыта.

Основными результатами развития банковского сектора должны явиться существенное повышение его функциональной роли в экономике Российской Федерации, рост финансовой устойчивости и транспарентности. Решение этой задачи требует от государственных органов качественного изменения характера проводимых ими мероприятий. Для реализации поставленных целей государство в сфере банковских услуг должно, на наш взгляд, обеспечивать развитие законодательных основ системы регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций; строго соблюдать законодательно установленные принципы антимонопольного регулирования и поощрения конкуренции на финансовых рынках; обеспечивать развитие законодательных норм и правоприменительной практики, препятствующих использованию банковского сектора для проведения противоправных операций и сомнительных сделок, включая отмывание доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма; обеспечивать мониторинг текущего состояния и динамики развития банковского сектора в целях реализации оперативных мер по закреплению позитивных тенденций и нейтрализации факторов, негативно влияющих на перспективы банковского бизнеса. При этом недопустимо вмешательство в оперативную деятельность кредитных организаций, за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством.

Современный хозяйственный механизм

Экономическая реализация государственной собственности на активы естественных монополий

Р.И. Ширяева

Институт экономики Российской академии наук

Одним из важнейших структурных элементов государственной собственности, играющим ключевую роль в процессе государственного регулирования рыночной экономики, является собственность государства на значительную часть активов естественных монополий, представленная либо контрольными (РАО «ЕЭС России», Газпром), либо стопроцентными пакетами (РАО «РЖД», Транснефть и др.) их акций.

Возможности монополизации рынка реально имеют место либо в силу объективного, естественного характера монопольного положения некоторых сфер деятельности («естественные монополии»), обеспечивающего им необоснованные, нерыночные конкурентные преимущества, либо по причине ущерба, неэффективности антимонопольного законодательства, создающего такую возможность и для других отраслей.

Процесс монополизации рынка неизбежно блокирует его нормальное функционирование, поскольку «невидимая рука рынка» в силу того, что частный капитал объективно индифферентен к характеру средств максимизации прибыли, не в состоянии самостоятельно ни предотвратить монополизацию, ни нейтрализовать ее деструктивное воздействие на экономику, не в состоянии предотвратить злоупотребления монополистов своим доминирующим положением на рынке. Данное обстоятельство означает, что необходимым условием обеспечения функционирования и развития рынка и рыночных отношений является осуществление государством антимонопольного регулирования посредством применения правовых

норм, принуждающих всех участников рынка к соблюдению правил рыночного поведения.

Особое место среди объектов антимонопольного регулирования занимают естественные монополии. Причем это объясняется не только объективным, естественным характером их монопольного положения, но и в равной степени тем, что их деятельность, как правило, связана с использованием активов и ресурсов, имеющих стратегическое значение как для обеспечения экономической безопасности страны, так и для обеспечения энергетической безопасности в международном масштабе. В последнее время внешнеэкономический аспект экономической политики России на энергетическом рынке приобретает все большее и большее значение в связи с усиливающимся интересом зарубежных государств и транснациональных корпораций к активам ведущих российских энергетических компаний. Поэтому экономическая политика по отношению к ним должна ориентироваться на достижение значительно более широких целей, чем обычная антимонопольная политика: кроме решения традиционных проблем подавления монопольных тенденций, ее неотъемлемой функцией является обеспечение реализации общенационального интереса в обеспечении экономической безопасности страны посредством более жесткой координации локальных, частных интересов естественных монополий в соответствии с общенациональными экономическими интересами. Данное направление регулирования их деятельности имеет особое, ключевое значение в контексте экономической по-

литики по обеспечению реализации общенациональных интересов как внутри страны, так и за ее пределами.

Значение проведения особой, более жесткой и более широкой по своему содержанию экономической политики по отношению к отраслям, представляющим естественные монополии стратегического характера, необходимость четкой коррекции направленности их интересов в русло общенациональных интересов, а также правомерность и воспроизводственная необходимость именно такого подхода объясняются их функциональной ролью в национальных производственных системах, их особым значением для обеспечения не только экономической безопасности страны, но и ее политического суверенитета.

Естественные монополии, как правило, представляют отрасли, особое место которых в структуре общественного производства объективно обуславливается непосредственной технологической и экономической зависимостью эффективности всех других отраслей и жизнеобеспечения населения от их эффективности: это производство энергии, транспорт, добыча энергетических ресурсов, газопроводы, нефтепроводы и т.д. Ключевая роль естественных монополий в производственной системе национальной экономики объясняется тем, что они формируют глобальную, фундаментальную инфраструктуру общественного производства, обеспечивающую удовлетворение базовых, первой необходимости потребностей всех других отраслей и населения. Данное качество придает системообразующий характер деятельности этих отраслей, поскольку они обладают возможностью регулирующего воздействия на развитие как экономической системы в целом так и ее структурных элементов, способствуя ему или блокируя его. Неизбежным следствием такого рода зависимости экономической системы и всех ее субъектов от естественных монополий является низкая эла-

стичность спроса на их продукцию по отношению к ее цене: он практически не зависит от цены, что расширяет возможности монополизации рынка и злоупотреблений с их стороны своим доминирующим положением на рынке. Естественные монополии могут влиять на правила игры на рынке, диктовать цены, препятствовать доступу на рынок конкурентов и т.д. Иначе говоря, они располагают большими возможностями максимизации прибыли не путем активизации инвестиционного процесса, технического и технологического обновления (т.е. как стратегические собственники активов), а посредством реализации своих неконкурентных (в основном природных) преимуществ. Убедительным доказательством данного тезиса является, в частности, российская модель эксплуатации нефтяных месторождений. Ни для кого не секрет, что собственники российских нефтяных компаний в сущности так и не стали эффективными, стратегическими собственниками, предпочитая извлекать прибыль из высоких экспортных цен на нефть и на бензин на внутреннем рынке. Несмотря на баснословные прибыли нефтяных компаний, несмотря на высокие внутренние цены на бензин, практически сравнявшиеся с европейскими и американскими, в России за 15 лет не построено ни одного нефтеперерабатывающего завода.

В данных условиях рынок в отсутствие государственного регулирования не в состоянии нейтрализовать негативное воздействие естественных монополий на экономику, ее функционирование в этой ситуации будет регулироваться, отнюдь, не рынком, а частными монополиями (со всеми вытекающими отсюда последствиями). По-видимому, именно таким образом вполне правомерно квалифицировать частный случай с ростом внутренних цен на бензин. Поэтому определенные ограничения экономической свободы естественных монополий являются условием не только обеспечения базовых условий

эффективной деятельности всех субъектов общественного производства, но и нормального функционирования рынка.

Наряду с проведением жесткой антимонопольной политики по отношению к естественным монополиям, использование специальных методов регулирования их деятельности обуславливается необходимостью изъятия у естественных монополий, функционирующих в отраслях добывающей промышленности, значительной части природной ренты, принадлежащей государству. В этом случае наряду с государственным регулированием, ориентированным на предотвращение тенденций монополизации и на реализацию общенациональных интересов, возникает необходимость в дополнительных мерах, обеспечивающих перераспределение природной ренты, получаемой отраслями добывающей промышленности, в бюджетную систему государства.

Учитывая исключительно стратегический характер воспроизводственных функций, выполняемых отраслями, представляющими естественные монополии, существенную зависимость экономики от надлежащего выполнения этих функций, а также естественный характер их монопольного положения, злоупотребление которым чревато непоправимыми крупномасштабными экономическими и социальными последствиями, следует признать, что формирование сегмента государственной собственности в этой сфере экономики представляет собой институционализацию объективно существующих технологических и экономических связей в структуре общественного воспроизводства, обеспечивающих развитие экономики как единой хозяйственной системы. Государственная собственность, несмотря на ее общеизвестные минусы и недостатки, обладает рядом преимуществ, имеющих особую ценность для реализации объективных интересов экономического развития не только в локальных, но и в государственных масштабах. Государ-

ственная собственность на активы естественных монополий, во-первых, в большей степени гарантирует сохранность данного, наиболее ценного сегмента национального достояния. Во-вторых, государственная собственность, даже несмотря на очевидную отчужденность общества (ее подлинного собственника) от участия в управлении ею на данном этапе экономического развития России, несмотря на расцвет коррупции на всех уровнях управления ею, тем не менее создает большие (по сравнению с частной собственностью) возможности для осуществления общественного контроля за ее сохранностью, особенно необходимого в этой сфере экономики. Данному сектору экономики, интересы развития которого как ключевого элемента национальной хозяйственной системы объективно совпадают с интересами развития экономики как единой хозяйственной системы и столь же объективно ориентированы на воспроизводство этого единства, в большей степени соответствует субъект собственности, экономические интересы которого не исчерпываются лишь максимизацией прибыли в данном локальном секторе. Мировая практика свидетельствует о том, что в качестве экономической основы реализации интересов развития национальной экономики как единой системы в странах с развитой рыночной экономикой широко используется сохранение за государством собственности на активы естественных монополий. В частности, углеводородные ресурсы в основных производящих их регионах мира в большей своей части являются государственной собственностью. В мировой нефтегазовой отрасли доминируют государственные компании. По некоторым данным, в их руках находится в настоящее время около 90% доказанных запасов нефти. Правовой основой, обеспечивающей реализацию данных интересов, является законодательное наделение государства и как субъекта государственного регулирования, и как соб-

ственника значительной части активов естественных монополий специальными полномочиями по определенному ограничению их экономической свободы с целью встраивания их экономических интересов в русло общенациональных интересов.

Таким образом, основная функция данного сегмента государственной собственности состоит в следующем.

Во-первых, в обеспечении экономической и энергетической безопасности государства посредством сохранения в государственной собственности определенной, “критической” части стратегических ресурсов, что характерно для многих государств, обладающих такими ресурсами.

Во-вторых, в обеспечении более надежных мер, дополняющих антимонопольное регулирование в масштабах всей экономики и ориентированных на нейтрализацию одного из наиболее существенных “провалов” рынка, блокирующего экономический рост и социальный прогресс. Речь идет об объективно противоречивом характере мотиваций субъектов частной собственности, которые (мотивации), являясь одним из важнейших стимулов экономического роста, в то же время ориентируют данных субъектов на использование не только позитивных факторов максимизации прибыли, но и тех, которые препятствуют развитию экономической системы в целом, снижая ее эффективность. Об этом убедительно свидетельствует пятнадцатилетний опыт развития рыночных отношений в России, демонстрирующий массовый характер перманентного использования таких нелегитимных способов максимизации прибыли, как неуплата налогов, занижение доходов, использование ложных банкротств и силовых методов перераспределения собственности, коррупция, ценовые сговоры и т.д. Не менее привлекательным и не менее широко распространенным является и такой способ макси-

мизации прибыли, как использование возможностей (если таковые имеются) монополизации рынка и монопольных цен.

В-третьих, государственная собственность на активы естественных монополий, представляющих базовый, системообразующий сектор общественного производства, предоставляет государству значительно большие возможности для использования данного сектора в общенациональных интересах, т.е. в интересах всего общества, которые не всегда совпадают с интересами корпораций, поскольку далеко не исчерпываются только интересом к максимизации прибыли. Реализация такого подхода, на наш взгляд, в большей степени соответствует месту, занимаемому естественными монополиями в структуре общественного воспроизводства, на эффективность которого они оказывают определяющее воздействие.

В то же время только сохранение в процессе приватизации за государством собственности на значительную часть активов российских естественных монополий, а также наблюдающееся в последнее время дальнейшее расширение ее масштабов автоматически, само по себе не создает необходимых условий ее экономической реализации. Сущность реализации той или иной формы собственности состоит прежде всего в реализации ее преимуществ, в реализации потенциала экономического развития, заключенного в ней. И если практическая реализация права частной собственности - это максимизация прибыли, являющаяся одним из основных (но не единственным) факторов экономического роста, то практическая реализация права государственной собственности не исчерпывается только получением экономического эффекта и заключается в выполнении на основе ее использования воспроизводственных и регулирующих функций, ориентированных на вовлечение в оборот факторов экономического роста, которые в силу объективных при-

чин не могут быть использованы субъектами частной собственности. Это факторы, использование которых либо невыгодно частному капиталу (социальные или связанные с большими рисками и т.д.), либо недоступно по причине недостаточного уровня концентрации ресурсов. Иначе говоря, экономическая реализация государственной собственности – *это максимальное использование ее возможностей, ее потенциала, ее специфики для обеспечения прогресса в развитии экономики как единой хозяйственной системы*. Разумеется, в сочетании с другими методами государственного регулирования.

Применительно к сегменту государственной собственности, представленному естественными монополиями, ее реализация, если сформулировать ее суть в самом общем виде, заключается в использовании специфического потенциала государственной собственности и системообразующих свойств отраслей, представляющих естественные монополии, для обеспечения эффективного функционирования данного сегмента собственности не только как самостоятельного сектора экономики, но, прежде всего, как неотъемлемого элемента структуры общественного воспроизводства, одного из ключевых, базовых элементов экономики, оказывающего существенное воздействие на тенденции ее развития как единой производственной и экономической системы. Использование активов естественных монополий, принадлежащих государству, в этом качестве позволяет решать наряду с широким спектром экономических проблем проблемы обеспечения социальной стабильности и даже геополитические проблемы. Более четкое представление о содержании процесса реализации государственной собственности на активы естественных монополий дает более детальная конкретизация ее целей. В качестве наиболее значимых конкретных форм реализации государственной собственности в рассматриваемой сфере хозяйственной

деятельности можно отметить следующие:

- перераспределение значительной части природной ренты, создаваемой в отраслях, представленных естественными монополиями, с целью лишения их монопольных, неконкурентных преимуществ по сравнению с другими отраслями общественного производства и обеспечения условий развития более гармоничных межотраслевых связей в системе общественного воспроизводства, с целью *восстановления* рыночных основ, рыночных принципов функционирования общественного производства как единой экономической системы.

Основным направлением перераспределения природной ренты, наряду с изъятием ее части через налоговую систему, является реализация их продукции и услуг внутри страны по ценам, более низким по сравнению с мировыми ценами. Основным структурным элементом системы перераспределения природной ренты посредством использования более низких внутренних цен является Газпром. В частности, Газпром реализует газ внутри страны по ценам, которые в несколько раз ниже европейских. Дотируемое Газпромом и РАО «Железные дороги» РАО «ЕЭС» реализует электроэнергию для населения по ценам, которые значительно ниже цен для предприятий, которые, в свою очередь, ниже мировых цен. Газпром дотирует агрохимию, осуществляет газификацию не обеспеченных газом российских территорий и т.д.

Использование государственной собственности для решения названных и других социальных проблем не противоречит общенациональному интересу обеспечения экономического роста, так как, во-первых, это один из способов изъятия природной ренты, во-вторых, снижение в известной степени локальной эффективности компенсируется повышением эффективности общественного воспроизводства в общегосударственных масшта-

бах и сохранением социальной стабильности, значение которой как фактора экономического роста неуклонно возрастает. С одной стороны, такой подход к использованию активов естественных монополий в какой-то степени компенсирует, нейтрализует негативное воздействие на эффективность и темпы экономического роста существующих в настоящее время вопиющих воспроизводственных диспропорций между темпами роста доходов основной, наименее обеспеченной массы населения (далеко не исчерпывающейся только пенсионерами) и темпами роста цен на потребляемые этими группами населения услуги естественных монополий. С другой стороны, использование государственной собственности на активы естественных монополий позволяет на основе дотирования других отраслей осуществлять поддержку некоторых стратегически важных отраслей, субсидируемых во всем мире (например, сельского хозяйства, авиастроения и т.д.);

- преодоление кризисных ситуаций, возникающих в связи со злоупотреблением естественными монополиями своим монопольным положением на рынке путем согласованного повышения цен на свою продукцию. Наиболее поздним примером такого картельного сговора является массовое повышение цен на бензин в 2004г. и в начале 2005г., а также сезонное повышение цен на топливо для сельского хозяйства. По аналогии с ценами на газ и на электроэнергию средством преодоления такого рода кризисных ситуаций может служить использование административного ресурса для недопущения повышения цен на аналогичную продукцию теми естественными монополиями, контрольные пакеты акций которых принадлежат государству, а также дополнительная интервенция на рынок аналогичной продукции (в данном случае бензина) из госрезерва нефтепродуктов;

- регулирование в интересах обеспечения экономической безопасности стра-

ны экспорта стратегических товаров, производимых естественными монополиями. Данная цель наряду с прочими методами ее достижения реализуется посредством закрепления в собственности государственных корпораций (Газпром, Транснефть) трубопроводящих систем - газопроводов и нефтепроводов;

- осуществление жесткого контроля за обеспечением технологического единства и четкой диспетчеризации функционирования структурных звеньев естественных монополий, технически организованных по сетевому принципу, - железнодорожных путей, электропроводящих сетей, трубопроводов и газопроводов;

- осуществление государством в качестве собственника контроля за финансовыми потоками и обоснованностью издержек производства как полностью государственных естественных монополий, так и монополий, контрольные пакеты акций которых закреплены за государством. Представляется целесообразным осуществление на базе этих корпораций долгосрочных проектов, способствующих развитию как данных, так и взаимосвязанных с ними отраслей. В частности, на базе государственных нефтяных компаний - Роснефти, Сибнефти и др. - целесообразно было бы организовать строительство новых нефтеперерабатывающих заводов на территории РФ. На данном этапе реализация таких проектов чрезвычайно актуальна для российской экономики, поскольку все существующие заводы, построенные еще при советской власти, по мнению экспертов, уже в ближайшее время будут не в состоянии удовлетворить потребности внутреннего рынка. Между тем частные нефтяные компании строят и приобретают нефтеперерабатывающие заводы не в России, а за рубежом. Использование государственной собственности для осуществления проектов такого рода было бы убедительным свидетельством ее необходимости, востребованности в сфере функционирования естественных мо-

нополий. К сожалению, государство, представленное как собственник законодательными и исполнительными органами власти, по неизвестным причинам не стремится быть эффективным собственником, в основном выполняя лишь функции пассивного владения активами естественных монополий и дискредитируя тем самым государственную собственность;

- решение геополитических проблем посредством ценового регулирования поставок нефти и газа в страны СНГ;

- обеспечение сохранности и эффективного использования государственной собственности в сфере хозяйствования естественных монополий (недопущение манипуляций с активами, использования оффшорных зон и трансфертных цен для ухода от налогов и других нелегитимных методов максимизации прибыли).

В порядке обобщения характера вышеназванных форм экономической реализации государственной собственности на активы естественных монополий, оправдывающих ее функционирование, правомерно утверждать, что, во-первых, отмеченные функции, выполнение которых не всегда обеспечивает возможную максимизацию прибыли на локальном уровне, объективно востребованы развитием общественного производства как единой хозяйственной системы; во-вторых, они ориентированы на обеспечение развития национальной экономики как единой хозяйственной системы; в-третьих, наиболее приемлемой экономической основой, обеспечивающей реальную возможность их выполнения, является государственная собственность. Разумеется, приведенный перечень функций государственной собственности не является закрытым, исчерпывающим, возможны и другие не менее значимые функции. Кроме того, они могут изменяться в зависимости от тенденций развития общественного воспроизводства.

Оценивая сложившуюся в российской экономике ситуацию с практическим ис-

пользованием государственной собственности на активы естественных монополий, нельзя, к сожалению, не отметить неудовлетворительный уровень использования законодательными и исполнительными органами власти возможностей позитивного воздействия на эффективность экономики, предоставляемых ею, что свидетельствует о соответственно низком уровне реализации ее потенциала, о неудовлетворительном выполнении государством обязанностей и полномочий собственника в этой сфере. То обстоятельство, что недостаточно эффективное управление данным сегментом государственной собственности имеет хронический характер, свидетельствует: во-первых, об отсутствии эффективной системы контроля в данной сфере государственного управления; во-вторых, - об отсутствии эффективной системы ответственности субъектов государственного регулирования, наделенных Конституцией РФ полномочиями собственника, за эффективность выполнения данным сегментом государственной собственности его специфических функций.

Опыт использования государственной собственности на активы российских естественных монополий свидетельствует о том, что существующие институциональные условия ее функционирования (нормативная база, регулирующая ее использование и экономические механизмы, его обслуживающие, уровень защиты прав государственной собственности и т.д.) не позволяют реализовать ее специфический потенциал для предотвращения системных сбоев в развитии и функционировании российской экономики, для блокирования негативных тенденций в развитии национальной хозяйственной системы.

Наиболее убедительным свидетельством и подтверждением недооценки органами власти (как законодательными, так и исполнительными) возможностей использования государственной собственности на активы естественных монополий

в качестве дополнительного фактора системного позитивного воздействия на эффективность национальной экономики является, на наш взгляд, отсутствие законодательно утвержденной концепции управления данным сегментом государственной собственности, четко определяющей его содержание, его функции и стратегию его развития, критерии его социальной и экономической эффективности, максимально конкретизирующей полномочия, обязанности и функции субъектов государственного регулирования, уполномоченных принимать решения и распоряжаться этой собственностью, а также устанавливающей формы и степень их ответственности (в том числе и материальной, а в необходимых случаях и уголовной) за эффективность выполнения ими функций собственника, за сохранность государственной собственности. Отсутствие примерно такого рода законодательного акта, создает широкие возможности для трансформации административной деятельности, связанной с распоряжением государственной собственностью, в своеобразный “бизнес”, реализующий частные и групповые интересы бюрократического аппарата и обслуживаемого им частного капитала. Между тем разработка такого законодательного акта вполне соответствует идеологии административной реформы, проводящейся, к сожалению, крайне медленными темпами, поскольку она ориентирована на четкую регламентацию деятельности бюрократического аппарата и в том числе ограничение объема его “неучтенных” законом, а следовательно, бесконтрольных прав собственности. Отсутствие детального регламента процесса распоряжения государственной собственностью в естественных монополиях всеми ее субъектами, особенно менеджментом корпораций, позволяет им произвольно трактовать содержание и объем своих функций по управлению данным сегментом государственной собственности, предос-

тавляет им широкие возможности принимать решения, противоречащие общенациональным интересам, подменять реализацию общенационального интереса реализацией интересов естественных монополий, не обременять себя выполнением полномочий, необходимых для реализации функций государственной собственности и, наоборот, необоснованно расширять свои полномочия собственника за счет принятия решений, противоречащих интересам общегосударственным, но выгодных естественным монополиям. В данном сегменте функционирования государственной собственности бюрократический аппарат на всех уровнях государственного управления, в том числе и на уровне управления корпорациями с большим удельным весом государственной собственности, использует отсутствие полноценной системы регламентации процесса принятия решений и системы ответственности за их последствия для конвертации предоставленных ему полномочий собственника в сверхприбыли своих корпораций, в доходы других акционеров естественных монополий, а также в свои личные доходы.

Подчеркнем, что речь не идет о том, что потенциал государственной собственности на активы естественных монополий вообще не используется. Выше были конкретизированы некоторые направления использования данного сегмента государственной собственности как источника позитивного воздействия на развитие национальной экономики. Тем не менее сохраняющиеся большие возможности реализации интересов менеджмента корпораций с преобладанием государственной собственности в ущерб и за счет общенациональных интересов свидетельствуют не только о явно недостаточном уровне ее реализации, но и о ее столь же явно недостаточной правовой защищенности. Кроме того, длительные сроки сохранения данной ситуации (практически на протяжении всего периода рыночного

реформирования экономики) дают основания для предположений о наличии определенной заинтересованности в ее консервации не только менеджмента корпораций, но и представителей органов власти, непосредственно связанных с регулированием деятельности естественных монополий с государственным участием.

Подавление общенациональных интересов в данной сфере менеджментом естественных монополий и бюрократическим аппаратом, регулирующим их деятельность, проявляется в различных формах, свидетельствующих о том, что права общества - собственника большей части активов госмонополий - не реализуются. Отметим лишь некоторые из основных проявлений использования государственной собственности в этом сегменте ее функционирования в ущерб общенациональным интересам:

- Культивация и усиление (совместными стараниями естественных монополий: РАО "ЕЭС", Газпрома, РАО "РЖД" и др., а также бюрократического аппарата, обладающего монополией принятия решений по регулированию тарифов на их продукцию) устойчивой, многолетней негативной тенденции превышения темпами роста названных тарифов не только темпов роста потребительских цен и цен на продукцию других отраслей промышленности, но и темпов роста инфляции. Прирост цен на их продукцию в течение всего периода рыночных преобразований - до 2005г. систематически опережал темпы роста инфляции на 8 - 10%, а иногда и на 15 -20%. Только в 2004 г. и в 2005 г. темп роста тарифов на услуги естественных монополий был ниже темпа роста инфляции. В 2006 г. негативная тенденция продолжает свое действие: в этом году тарифы на перевозку грузов вырастут на 7,5%, на билеты для населения - на 12%, на телефонную связь - на 10%, на газ - на 11%, на электроэнергию для населения - на 15%-20% в зависимости от региона. Как видно, темпы роста большей части тари-

фов и в 2006 г. превышают запланированный на этот год темп роста инфляции, который равен 8,6%. Систематическое превышение темпами роста тарифов естественных монополий темпов роста инфляции санкционируется и легализуется (под давлением монополий) решениями правительства в процессе ежегодного утверждения тарифов. Каждый год в качестве основного аргумента в пользу повышения тарифов монополистами используется ссылка на недостаток средств для инвестиций, несмотря на их значительно более высокую доходность по сравнению с другими отраслями. Процедура утверждения тарифов каждый раз напоминает не процесс, в котором государственные органы используют документально подтвержденные и тщательно исследованные и проверенные на достоверность издержки производства естественных монополий, а торг, в котором, как правило, побеждают монополии, а государство сдает свои позиции.

Механизм государственного регулирования тарифообразования, теоретически являющийся одним из основных механизмов реализации государственной собственности на активы естественных монополий, фактически выполняет функцию инструмента необоснованного перераспределения ВВП в их пользу, и не столько решает проблему предотвращения злоупотреблений ими своим монопольным положением, сколько является формой определенной легализации, "отмывания" злоупотреблений монопольным положением не только с их стороны, но и со стороны правительственных органов, занимающих монопольное положение в структуре отношений государственной собственности и принимающих решения относительно уровня тарифов. Тем самым блокируется надлежащее выполнение государством его важнейшей функции - обеспечения жесткого, системного контроля за экономической обоснованностью тарифов, контроля, опирающегося на ре-

зультаты серьезной научно-исследовательской и аналитической деятельности. В результате некоторые услуги естественных монополий постепенно становятся недоступными для значительной части населения. Так, например, только 3% населения Дальнего Востока в состоянии оплатить железнодорожный билет до Москвы.

Возможность максимизации прибыли естественных монополий таким менее трудоемким и менее капиталоемким способом, как систематическое повышение тарифов, снижает их интерес к сокращению издержек производства и к активизации инвестиционной деятельности, который замещается интересом к получению от власти нерыночных конкурентных преимуществ в виде не всегда обоснованного повышения тарифов. Думается, нет необходимости доказывать несостоятельность такого рода тарифной политики государства, ее разрушительное, деструктивное воздействие на экономику страны, а также несостоятельность попытки менеджмента естественных монополий и некоторых представителей исполнительной и законодательной власти внедрить в сознание общественности тезис о том, что повышение тарифов на услуги естественных монополий не оказывает негативного влияния на темпы роста инфляции.

Систематическое установление темпов роста цен на продукцию естественных монополий выше темпов роста инфляции свидетельствует о формальном подходе как органов власти, так и представителей государства в советах директоров соответствующих АО к выполнению одной из своих основных функций - функции пресечения естественными монополиями злоупотреблений своим монопольным положением, прежде всего, в сфере ценообразования. Между тем, как считают большинство специалистов и экспертов, основным источником инфляции в России, имеющей в настоящее время в основном немонетарный характер, является рост

тарифов естественных монополий. Данную точку зрения в последнее время разделяет и Министерство экономического развития РФ (МЭРТ). Зам. министра г. Белоусов А. представил правительству эконометрические расчеты, подтверждающие ее правильность и свидетельствующие о том, что из 10,9% инфляции в 2005г. монетарная часть составляла всего 4,3%, в то время как немонетарная часть, обусловленная монополизмом, составила 6,6%. Данная информация дает основание считать, что в сложившихся условиях основной акцент в борьбе правительства с инфляцией должен быть сделан не на сокращении госрасходов, а на преодолении формального характера антимонопольной политики, на повышении ее эффективности и действенности. Часто используемое обоснование потребностей экономического роста в сокращении государственных непроцентных расходов необходимостью борьбы с инфляцией в условиях сохранения (в определенной степени) монопольного характера ценообразования на услуги естественных монополий на данном этапе представляется несостоятельным. В действительности данный подход к борьбе с инфляцией реализует интересы монополистов в сохранении за ними их привилегий в ущерб интересам общества. С целью нейтрализации негативного влияния процесса тарифообразования на инфляцию МЭРТ предлагает новую модель ценообразования на услуги естественных монополий, предусматривающую использование в качестве основы установления тарифов не плановых показателей инфляции, а показателей издержек производства, которые должны быть четко, детально расписаны и обоснованы.

Такого рода изменение ценообразования предполагает необходимость многократного ужесточения контроля за обоснованностью издержек производства государственных монополий. Представляется целесообразным осуществление такого контроля не правительством, а вне-

ведомственной структурой с научно-исследовательскими подразделениями, которая, подобно Счетной палате РФ, будет подотчетна только Федеральному Собранию РФ, Президенту РФ.

• Не менее убедительным свидетельством неудовлетворительного выполнения государством функций и полномочий собственника активов естественных монополий является характерное практически для всех естественных монополий с преобладанием государственной собственности расходование средств корпорации на приобретение и обслуживание непрофильных активов (медиаактивов, активов смежных отраслей, футбольных команд и т.д.), которое, как правило, сочетается с их постоянными жалобами на недостаток финансовых ресурсов для инвестиций в основные фонды. В частности, РАО «ЕЭС» заключило договор с РУСАЛОм о совместном паритетном финансировании достройки Богучанской ГЭС и строительства алюминиевого завода. При этом из общего объема финансирования в 5 млрд. долл. на ГЭС приходится только 1,5 млрд. Кроме того, РАО «ЕЭС» расходует большие средства на инвестиции в ближнем и дальнем зарубежье, которые вполне обоснованно можно отнести к непрофильным, несмотря на то, что приобретаются активы энергокомпаний. Во-первых, основанием отнесения данных инвестиций к непрофильным является то обстоятельство, что уже в начале реформы менеджмент корпорации предвидел возникновение дефицита энерго мощностей через два-три года после ее начала¹. Во-вторых, относиться позитивно к зарубежным инвестициям РАО «ЕЭС» не позволяют постоянные (в течение всего периода реформирования) заявления его менеджмента о хроническом дефиците инвестиционных ресурсов на модернизацию *российской* энергетической системы, изношенность основных фондов которой, по мнению того же менеджмента, достигла критической массы и угрожает энергетической без-

опасности страны. Между тем РАО «ЕЭС» осуществляет крупномасштабные инвестиции за рубежом. Его внешняя экспансия весьма агрессивна: корпорация ведет строительство электростанций в Таджикистане, в Киргизии, монополия контролирует 70% производства электроэнергии в Армении, 20% - в Грузии, планирует приобретение активов в Украине, в Прибалтике, в Словакии, Польше, Казахстане. Не мелочатся естественные монополии с государственным участием и на выплаты менеджменту. Только в 2004 г. РАО «ЕЭС» выплатило членам совета директоров в виде бонуса по 35,6 млн. руб. А за период между собраниями акционеров 2003 г. и 2004 г. менеджменту было выплачено помимо заработной платы 534 млн. руб. В то же время ежегодно при утверждении тарифов на их услуги и их инвестиционных программ они перманентно ссылаются на недостаток инвестиционных ресурсов и практически всегда, за немногими исключениями, добиваются нужного им повышения тарифов. Что касается Газпрома, то в 2002 г. его непрофильное имущество было оценено в 23 млрд. руб. Кроме того, Газпрому, по некоторым оценкам, принадлежит 10% акций РАО «ЕЭС», а также пакеты акций в ряде региональных энергосистем, в частности, Газпрому принадлежит 25% компании «Мосэнерго». В процессе предстоящей продажи генерирующих мощностей РАО «ЕЭС» Газпром намеревается увеличить размеры своего пакета акций. Газпрому также принадлежит контрольный пакет акций Атомстройэкспорта. Уже сейчас Газпром разрабатывает не только газовые, но и нефтяные месторождения, и предполагается, что и в дальнейшем объемы добычи нефти в рамках корпорации будут расти. Большой интерес проявляет корпорация и к атомной энергетике. Немалые средства расходуются Газпромом на поощрение топ-менеджеров: по итогам 2005 г. девять членов совета директоров

¹ См.: Эксперт. 2006. № 16. С. 63.

должны были получить бонусы на 19,6 млн. долл.

• Не реализуется потенциал государственной собственности и в сфере инвестиционной деятельности естественных монополий. Несмотря на систематическое превышение темпами роста их тарифов темпов роста цен на продукцию других отраслей промышленности, несмотря на их значительно более высокую доходность по сравнению с другими отраслями, процесс обновления основного капитала и расширения мощностей монополистов происходит крайне медленными темпами. Об уровне доходности естественных монополий можно судить по данным Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, согласно которым в экспортно-сырьевом секторе, где преобладают компании-монополисты, рентабельность в 6 раз выше, чем в обрабатывающей промышленности, а обеспеченность инвестициями и средние зарплаты - вдвое выше. Так, в госкомпании "Роснефть" прибыль по итогам 2005 г. составила 56,6 млрд. руб., что втрое выше, чем в 2004 г. А в первом квартале 2006 г. Роснефть улучшила этот показатель почти на 600%. Доходы Газпрома эксперты относят к категории сверхдоходов. Только сверхплановую прибыль этого монополиста за 2005 г. Г. Греф, выступая на заседании правительства в июне 2006 г., оценил в 500 млрд. руб. Чистая прибыль Газпрома в 2005 г. составила 203,4 млрд. руб., а в первом квартале 2006 г. она достигла 113,2 млрд. руб., что более чем в 2 раза превышает аналогичные показатели прошлого года. По данным Лукойла, его чистая прибыль в 2005 г. составила 6,4 млрд. долл., что на 51,7% больше по сравнению с 2004г.

Несмотря на значительно более высокую доходность естественных монополий по сравнению с доходностью других отраслей промышленности, изношенность основных фондов у монополистов ничуть не ниже, чем в среднем по промышлен-

ности, что дает основание для вывода о наличии существенных неиспользуемых внутренних резервов повышения их инвестиционной активности. Дополнительным косвенным подтверждением этого вывода являются крупные расходы естественных монополий на приобретение непрофильных активов и их чрезмерные расходы на оплату услуг менеджмента. В контексте расточительного расходования прибыли представляются завышенными ежегодные заявки монополистов на повышение тарифов. Требования повысить тарифы, как правило, мотивируются недостаточностью инвестиционных ресурсов. Между тем значительная часть прибыли выводится из "профильного" инвестиционного процесса. Так, по данным МЭРТ РФ, представленная правительству инвестиционная программа Газпрома на 2007-2009 гг. покрывает потребность отрасли в инвестициях лишь на 75 -80%, несмотря на то, что чистые доходы компании вдвое выше намеченного объема инвестиций. Нередко чрезмерные (относительно их же затрат на инвестиции в основной капитал) средства затрачиваются монополистами на выплату дивидендов: компания "Газпромнефть" (бывшая Сибнефть) предполагает выплатить дивиденды за 2005г. в размере 40-45% чистой прибыли, которая прогнозируется по итогам 2005г. в размере 3млрд. долл. В то же время на инвестиции в основной капитал в 2005г. составили лишь 38% чистой прибыли компании.

Устойчивый характер чрезмерно низких темпов обновления основных фондов естественных монополий в условиях высоких темпов роста их доходности, существенно превышающих рост доходности других отраслей промышленности, в условиях различного рода крупных "непрофильных" затрат естественных монополий является, на наш взгляд, косвенным свидетельством определенной девальвации для них инвестиционной деятельности как основного фактора максимизации прибыли. Большой интерес для них в ка-

честве источников максимизации прибыли представляют такие факторы, как систематическое повышение тарифов и приобретение новых активов. Между тем инвестиционная активность как основной фактор экономического роста является одной из основных форм экономической реализации любой формы собственности, в том числе и государственной. Сложившаяся ситуация в сфере инвестиционной деятельности естественных монополий, а также характер использования их доходов является уже не косвенным, а прямым свидетельством неудовлетворительного состояния дел с экономической реализацией государственной собственности на активы естественных монополий. В значительной мере данное состояние культивируется и самим правительством, предоставляющим им определенные возможности реализации их монопольного положения при утверждении тарифов на их услуги.

В настоящее время правомерно констатировать весьма неудовлетворительный уровень реализации прав государства как собственника акционерного капитала даже в тех случаях, когда государство обладает контрольным пакетом акций. В большинстве случаев деятельность смешанных АО по причине низкого качества законодательства и практического отсутствия эффективного государственного контроля в основном ориентирована на реализацию интересов крупных частных акционеров, менеджмента корпораций и коррумпированных ими элементов бюрократического аппарата. Государство, как правило, не реализует свои права как собственника, как крупного акционера, блокируя тем самым возможность эффективного выполнения государственных функций, предполагающих его участие в АО, дискредитируя государственную собственность. С одной стороны, это объясняется спецификой самой акционерной собственности, существенно углубляющей разделение функций собственности

на активы АО и функций управления ими, что значительно усиливает позиции менеджмента в структуре управления за счет определенного снижения роли собственников. Менеджмент обладает ценной эксклюзивной информацией и возможностью непосредственного контроля за функционированием собственности, что практически эквивалентно собственности на материальные активы. Менеджмент нередко злоупотребляет такого рода неучтенными в контрактах правами собственности. Проведенный в этом году (2005) международной консалтинговой компанией "Прайсватерхаус" анализ экономических преступлений по всему миру свидетельствует об увеличении их количества и масштабов по сравнению с 2003 г., а также о том, что они в основном совершаются менеджерами. Компания отмечает, что в России виновниками экономических преступлений является преимущественно руководящий состав компаний (по данным "Прайсватерхаус", это 50% всех случаев). С другой стороны, в АО с государственным акционерным капиталом его подлинный собственник - общество - уже не просто отделен в той или иной степени от управления, а однозначно отчужден от распоряжения активами и от контроля за их использованием. Это объясняется тем, что функции управления и распоряжения государственной собственностью выполняют уполномоченные на то органы государственной власти. Поэтому возможностей для экономических преступлений, особенно по отношению к государственной собственности, в этих АО намного больше. К числу их потенциальных субъектов относится уже не только менеджмент АО, но и бюрократический аппарат, представляющий эти органы власти.

Возможность в данных условиях безнаказанного причинения ущерба государственной собственности в АО с участием государства (даже с существенным) дает основание для неутешительных выводов относительно того, что государство

в этом сегменте государственной собственности не реализует свои права как собственник. Более того, факты говорят о том, что на практике нередко не государство использует смешанные АО для выполнения своих функций, а менеджмент, частный капитал и коррумпированный бюрократический аппарат используют смешанные АО для хищения государственной собственности, государственного капитала. Государственная акционер-

ная собственность зачастую только формально является государственной. Цели участия государства в АО практически игнорируются и искажаются. Все это свидетельствует о том, что во многих случаях государственная акционерная собственность не реализуется, государственные функции, которые должны выполняться в процессе использования государственного акционерного капитала, выполняются формально либо вообще не выполняются.

Бюджетная задолженность в системе финансовых отношений в Российской Федерации

Е.А. Морозова

кандидат экономических наук, профессор

Всероссийский заочный финансово-экономический институт

Одной из наиболее значимых проблем бюджетной сферы в Российской Федерации в течение последних десяти лет была проблема кредиторской задолженности. Накопление и попытки погашения кредиторской задолженности бюджетов всех уровней сопровождают становление бюджетной системы России начиная с 1992 г. В настоящее время в законодательстве отсутствует само определение кредиторской задолженности бюджета.

Существует много проблем с определением величины задолженности федерального бюджета и кредиторской задолженности бюджетных организаций федерального уровня, собственно, как и уровня региональных и местных бюджетов. Однако оценить объем задолженности как разницу между объемом обязательств и объемом их выполнения и их финансирование не представляется возможным.

По итогам 2003 г. объем государственного внутреннего долга РФ в ценных бумагах вырос примерно на 1,4%, с 654,7 до 663,7 млрд. руб. (в долях ВВП произошло снижение долга - с 6,0% до 5,0% ВВП). 97,8% государственного долга представлено в виде облигаций федерального займа (см. табл. 1).

В 2003 г. существенно снизилась доходность на рынке рублевого государственного долга: только за год она снизилась приблизительно на 5% - с 12% до 7-8% годовых, в отдельные моменты достигая отметки 5%. Примечательно, что падение доходности происходило на фоне существенного роста активности инвесторов по сравнению с 2002 г. Так, суммарный обо-

рот торгов рынка ГКО-ОФЗ в 2003 г. составил около 243,16 млрд. руб., превысив приблизительно в 1,9 раза оборот торгов в 2002 г.

Кроме того, более высокого уровня достигли и средненедельные показатели - 4,67 млрд. руб. в 2003 г. по сравнению с 2,53 млрд. руб. в 2002 г. Максимальный недельный объем торгов в 2003 г. составил около 20,43 млрд. руб. (7,1 млрд. руб. в 2002 г.), минимальный - 754 млн. руб. (193 млн. руб. в 2002 г.). Таким образом, в 2003 г. на рынке рублевых государственных облигаций наблюдалось заметное повышение торговой активности.

Для динамики доходности в 2004 г. можно выделить несколько этапов. Первый этап - период с января по июнь, когда доходность опустилась до минимального с начала года значения - 4,54% годовых (первая неделя сентября). При этом именно на протяжении данного периода времени объем торгов на рынке находился на относительно более высоком уровне по отношению ко второй половине года, поскольку значительный объем рублевой ликвидности в банковском секторе стимулировал спрос на рынке. В апреле наблюдалось повышение активности ЦБ РФ, что также стимулировало рост цен облигаций. В целом динамика доходности ГКО-ОФЗ отражала благоприятное положение в российской экономике. Однако снижение доходности автоматически уменьшало привлекательность данного сегмента российского фондового рынка, что способствовало перетоку части средств инвесторов на рынок акций, ха-

Таблица 1. Структура государственного внутреннего долга РФ, млрд. руб.*

Вид ценных бумаг	На 01. 01. 2003 г.	На 01. 01. 2004 г.
ГКО	18,82	2,72
ОФЗ-ПК	24,1	24,1
ОФЗ-ПД	350,74	50,48
ОФЗ-ФК	207,07	199,31
ОФЗ-АД	42,29	375,42
ОГНЗ	11,5	11,5
ОРВВЗ 1992 г.	0,08	0,04
ОГСЗ	0,11	0,1
Всего	654,7	663,67

* www.gks.ru

рактически характеризующийся высокими темпами роста котировок наиболее ликвидных бумаг. Кроме того, события с НК «ЮКОС» оказали неблагоприятное влияние на настроения инвесторов, которые расценили это как рост политических рисков, что автоматически отразилось на динамике всех сегментов отечественного фондового рынка и, в частности, рынка ГКО-ОФЗ. Эти факторы способствовали стабилизации уровня доходности на рынке внутреннего государственного долга - на уровне 7-8% годовых.

Дальнейшая динамика доходности в основном определялась уровнем ликвидности в банковском секторе и ситуацией на валютном рынке. В сентябре 2004 г. наблюдалось краткосрочное падение доходности до исторического минимума, когда средневзвешенная доходность ГКО-ОФЗ составила 4,54% годовых. В начале октября на рынке сформировался мощный повышательный тренд, обусловленный неожиданным присвоением России инвестиционного рейтинга международным рейтинговым агентством Moody's, а через две недели на рынке возникло значительное понижательное давление на котировки под влиянием возросшей политической нестабильности в «деле ЮКОСа». В течение ноября активность на рынке существенно снизилась, котировки государственных рублевых облигаций менялись в достаточно узких пределах. В декабре основное влияние на рынок оказывали экономические факторы

(ликвидность в банковском секторе, укрепление рубля по отношению к доллару, стабильные макроэкономические показатели), а также устранение неопределенности, связанной с результатами парламентских выборов.

В течение 2004 г. Министерство финансов РФ провело 28 аукционов по размещению ГКО-ОФЗ. Объем заимствований составил 111,1 млрд. руб. без учета операций на вторичном рынке. При этом в 2004 г. в общем объеме привлеченных средств уменьшилась доля сделок по продаже ГКО-ОФЗ на вторичном рынке.

По предварительным итогам 2004 г. консолидированный региональный бюджет был сведен с дефицитом, составившим 50,0 млрд. руб., т.е. 2,6% его расходной части, или 0,38% ВВП. Бюджеты субъектов Федерации были сведены с дефицитом почти в 33,9 млрд. руб. (2,3% от расходной части), бюджеты муниципальных образований - с дефицитом 27,4 млрд. руб. (3,2% расходной части). По сравнению с аналогичным периодом 2003 г. отношение дефицита к расходам консолидированного бюджета незначительно сократилось (2,6% в 2003 г., 2,7% в 2002 г.). Заметно - с 3,0 до 2,3% - сократилась доля дефицитного финансирования расходов бюджета субъектов Федерации, при этом дефицитность муниципальных бюджетов возросла с 2,8 до 3,2%.

1 января 2005 г. в 62 субъектах РФ консолидированный бюджет был исполнен с дефицитом, суммарный объем которого

составил 61,7 млрд. руб., или 3,34 от расходной части их бюджетов. Медианный уровень бюджетного дефицита составил 2,38% к расходам консолидированного бюджета. Наибольшее отношение дефицита к бюджетным расходам наблюдалось в Эвенкийском АО - 37,3% расходов, Чеченской Республике - 11,1%, Новосибирской области - 8,9%, Республике Карелия - 8,1%, Тульской области - 7,4%.

Около 58% суммарного дефицита пришлось на 7 субъектов Федерации: Москву - 27,7%, или 17,08 млрд. руб., Московскую область - 9,7%, или 6,0 млрд. руб., Новосибирскую область - 4,7%, или 2,89 млрд. руб., Республику Саха (Якутия) - 4,6%, или 2,85 млрд. руб., Красноярский край - 4,3%, или 2,67 млрд. руб., Хабаровский край - 3,8%, или 2,32 млрд. руб., Самарскую область - 3,0%, или 1,86 млрд. руб.

С профицитом в 2004 г. был сведен консолидированный бюджет в 27 субъектах Федерации. Суммарный объем бюджетного профицита в этих регионах составил 11,7 млрд. руб., или 2,53% от величины доходной части их бюджетов.

Величина накопленного долга консолидированного регионального бюджета увеличилась в 2003 г. на 48,7 млрд. руб., или на 0,37% ВВП. Увеличение долга было обеспечено ростом внутренней задолженности (т.е. задолженности, номинированной в рублях). Внешняя задолженность региональных консолидированных бюджетов сократилась на 3,8 млрд. руб., внутренняя - возросла на 52,5 млрд. руб. Общий объем заимствований регионального консолидированного бюджета 2003 г. составил 232,2 млрд. руб., из них внешних - 2,4 млрд. руб. Получателями внешних займов стали: Санкт-Петербург - 1 183,5 млн. руб., Москва - 798,8 млн. руб., Башкортостан - 470,8 млн. руб. и Ставропольский край - 5,5 млн. руб.

Суммарный объем внутренних заимствований регионов и муниципалитетов составил 229,8 млрд. руб. Крупнейшими заемщиками стали: Новосибирская об-

ласть - 52,6 млрд. руб., Москва - 35,3 млрд. руб., Московская область - 18,8 млрд. руб., Санкт-Петербург - 8,9 млрд. руб. По сравнению с 2002 г. рост заимствований составил 18,7 млрд. руб., или 8,8% в номинальном выражении.

Таким образом, в реальном выражении объем заимствований сократился более чем на 3%. Основной причиной такого эффекта является неучитываемое бюджетной статистикой увеличение дюрации накопленного долга, сокращающее потребность его в частом рефинансировании территориями. Наибольшее отношение чистых заимствований к доходам бюджета продемонстрировали регионы с ярко выраженным дефицитом бюджета: Эвенкийский АО, где объем чистых заимствований составил 68,9% доходной части бюджета (включая трансферты), а также Новосибирская область - 8,8%, Тульская область - 7,5%, Самарская область - 7,2%, Республика Карелия - 6,6%, Костромская область - 6,0%.

Крупнейшими чистыми заемщиками стали: Москва - 18,8 млрд. руб., Московская область - 5,3 млрд. руб., Красноярский край - 2,9 млрд. руб., Республика Саха (Якутия) - 2,8 млрд. руб., Новосибирская область - 2,6 млрд. руб., Самарская область - 2,5 млрд. руб., Ямало-Ненецкий АО - 1,5 млрд. руб., Эвенкийский АО - 1,3 млрд. руб., Тульская область - 1,2 млрд. руб.

В наибольшей степени накопленный долг сократили: Пермская область - на 0,8 млрд. руб., Ставропольский край - 0,7 млрд. руб., Тюменская область - 0,4 млрд. руб., Кемеровская область - 0,4 млрд. руб., Омская область - 0,3 млрд. руб.

В общем объеме внутренних заимствований консолидированного регионального бюджета на эмиссию ценных бумаг пришлось 26,9%, на ссуды из федерального бюджета - 7,9%, на прочие заимствования (в первую очередь, банковские кредиты) - 65,3%. В течение 2003 г. суммарные остатки средств на бюджетных счетах региональных и местных бюджетов увеличи-

лись на 23,8 млрд. руб., достигнув 94,7 млрд. руб. - рост в реальном выражении на 28,5%. Таким образом, на увеличение остатков бюджетных счетов территорий пришлось 49% от общего объема их чистых заимствований, составившего 48,7 млрд. руб.

Крупнейшими эмитентами долговых ценных бумаг стали: Москва, на которую пришлось 29,7 млрд. руб., или 48,1% объема суммарной эмиссии территорий, Санкт-Петербург - 8,9 млрд. руб., или 14,5% суммарной эмиссии, Московская область - 3,6 млрд. руб., или 5,8%, Ханты-Мансийский АО - 3,0 млрд. руб., или 4,9%. Таким образом, на четырех крупнейших эмитентов пришлось 73,3% общего объема выпусков размещенных региональных и муниципальных облигаций. Также крупные объемы эмиссии разместили: Красноярский край - 2,2 млрд. руб., Новосибирская область - 2,1 млрд. руб., Ямало-Ненецкий АО - 1,9 млрд. руб., Республика Саха (Якутия) - 1,5 млрд. руб., Самарская область - 1,2 млрд. руб., Тверская область - 1,0 млрд. руб.

К настоящему времени высокий уровень секьюритизации наблюдается пре-

имущественно у наиболее крупных эмитентов: Москвы - 84% и Санкт-Петербурга - 100%, Ханты-Мансийского АО - 63%. Устойчивые темпы экономического роста в России на протяжении последних лет привели к повышению суверенного рейтинга и рейтинга территориальных органов власти.

Вместе с тем повышения кредитного рейтинга территориальных органов власти до уровня инвестиционного пока не произошло: кредитный рейтинг Москвы, ранее всегда оцениваемый на уровне суверенного, в начале января 2004 г. был повышен агентством "Moody's" лишь на одну ступень - до уровня Ba1.

В отличие от агентства "Moody's" рейтинговые агентства "Standard&Poor's" и "Fitch Ratings", также повышавшие в течение года кредитные рейтинги России, к началу февраля 2004 г. оценивали суверенный рейтинг России как отстоящий на одну ступень от инвестиционного качества - на уровне ВВ+. Так же, как и ранее, на уровне странового ВВ+ ими был оценен и кредитный рейтинг Москвы (табл. 2). Несмотря на относительно высокий рейтинг ряда субъектов Федерации, до сих пор не реше-

Таблица 2. Международный кредитный рейтинг Standard&Poor's*

* Standard&Poor's.

ны вопросы урегулирования просроченной задолженности.

С 2003 г. Минфин России начал публикацию оценки кредитоспособности и качества управления бюджетами субъектов РФ¹ и раскрытие данных по объему просроченной (неурегулированной) задолженности по долговым обязательствам субъекта Федерации, включающей.

Хотя публикуемые данные по объему задолженности субъектов Федерации могут быть еще не выверены и сумма задолженности по некоторым из обязательств может быть снижена, наличие значительных объемов просроченной (неурегулированной) задолженности будет негативно влиять на оценку кредитного риска региона как заемщика.

Общий объем неурегулированной задолженности субъектов Федерации, по данным Минфина России, составляет 20,3 млрд. руб. Наиболее значительна неурегулированная задолженность по долговым обязательствам в следующих регионах: Карачаево-Черкесской Республике, где просроченная задолженность в 1,0 млрд. руб. составляет 34,5% от доходной части бюджета, Орловской области - 1,6 млрд. руб. составляет 32,9% доходной части бюджета, Ярославской области - 1,0 млрд. руб., или 23,9% доходной части бюджета, Оренбургской области - 1,8 млрд. руб., или 18,2% доходной части бюджета.

Основную часть данной задолженности составляют обязательства территорий перед Минфином России. После проведения выверки требуется урегулировать спорную задолженность субъектов Российской Федерации, т.е. четко определить и оформить договором размер и вид обязательств, график платежей, проверить обоснованность ранее начисленных штрафных санкций.

¹ Проводится в соответствии с Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 18 февр. 2003 г. № 43.

Совокупный объем просроченной кредиторской задолженности консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации по оплате труда государственных служащих и работников бюджетной сферы, начислениям на оплату труда, а также выплате государственных пособий гражданам, имеющим детей, и прочим статьям составил около 31,2 млрд. руб., или 3,3 % собственных доходов региональных бюджетов (2,4 % расходов бюджетов регионов). При этом общий объем кредиторской задолженности с учетом просроченной задолженности бюджетных учреждений по оплате коммунальных услуг (включая задолженность по оплате труда и пособиям) по состоянию на ту же дату составил 56 млрд. руб. (5,9 % собственных доходов региональных бюджетов, или 4,3 % расходов бюджетов субъектов Федерации за 2004 г.). Объем государственного внутреннего и внешнего долга консолидированных бюджетов субъектов Федерации, включая государственные гарантии и поручительства субъектов Федерации, составил 211,5 млрд. руб. (или 16,4% расходов бюджетов регионов в 2004 г.).

Следует отметить, что за 2004 г., по предварительным данным, общий объем кредиторской задолженности региональных бюджетов без учета задолженности по коммунальным платежам бюджетных организаций снизился на 9,5 млрд. руб., с учетом задолженности бюджетных организаций - на 13 млрд. руб., а государственный долг вырос на 82 млрд. руб. Несмотря на незначительные объемы кредиторской задолженности консолидированных бюджетов субъектов Федерации и региональных бюджетных организаций, наблюдаемые в целом по Российской Федерации, ситуация существенно различается в зависимости от региона.

С учетом приведенных данных, а также более глубокого анализа финансовой ситуации в каждом отдельно взятом субъекте Федерации можно сделать вывод

о том, что предоставление регионам с высокими объемами просроченной задолженности заемных средств, использование и условия возвращения которых обуславливаются выполнением определенной программы оздоровления государственных финансов, может послужить для региональных властей серьезным стимулом как для снижения объема просроченной кредиторской задолженности консолидированного регионального бюджета, так и для проведения ряда мероприятий, препятствующих накоплению просроченной задолженности в будущем. В этой связи представляется целесообразным введение и закрепление в действующем законодательстве специального бюджетного режима - «региона, находящегося в финансовом кризисе», который будет заключаться в добровольном принятии на себя органами власти субъекта Федерации обязательств по выполнению программы мер бюджетной санации в обмен на предоставление дополнительной финансовой помощи из федерального бюджета.

Итак, одной из разновидностей отсроченного кассового погашения задолженности является ее переоформление в ценные бумаги (секьюритизация). По сравнению с простым договором о реструктуризации задолженности секьюритизация имеет некоторые преимущества для кредиторов. Основным из них является повышение юридического статуса кредиторской задолженности, которая, будучи оформленной ценными бумагами, автоматически входит в состав государственного долга. Кредиторы получают ценные бумаги, которые могут быть реализованы на рынке. Если возникает вторичный рынок данных ценных бумаг, то кредиторы бюджета, которые испытывают более острую потребность в наличных денежных средствах, могут продать ценные бумаги с дисконтом и получить деньги. С этой точки зрения, секьюритизация эквивалентна первоочередному погашению задолженности тем кредиторам, которые не могут ждать срока погашения облигаций,

что не увеличивает текущих кассовых расходов правительства.

Из анализа преимуществ и недостатков различных способов урегулирования бюджетной задолженности в зарубежных странах и в России следует вывод о недопустимости применения открытого аннулирования задолженности и неденежных форм ее урегулирования (бартера и зачетов). Необходимо также сократить масштабы применения скрытой формы аннулирования задолженности, т.е. повысить гарантии судебной защиты кредиторов по искам к бюджету путем устранения правовой неопределенности в вопросе о подведомственности судам бюджетных споров, установления четких правил списания средств с бюджетных счетов, внедрения практики компенсации кредиторам бюджета прямых потерь вследствие просрочки исполнения денежных требований. Единственно приемлемой формой погашения задолженности следует считать денежное погашение.

Большое значение для профилактики возникновения бюджетной задолженности имеет механизм повышения эффективности расходования бюджетных средств и оптимизации управления государственными расходами. Он непосредственно связан с реализацией Концепции реформирования бюджетного процесса в 2004-2006 гг., в основе которой лежит альтернативный метод планирования и исполнения бюджета - бюджетирование, ориентированное на результат. Профилактика бюджетной задолженности по этому методу связана с постоянным мониторингом и текущей оценкой результатов деятельности министерств и ведомств по реализации ими программ.

Для внедрения нового метода на стадии планирования бюджета необходимо разработать показатели, позволяющие оценивать эффективность произведенных бюджетных расходов и степень достижения поставленных целей. Для этого необходимо разработать примени-

тельно к уровню федерального центра и субфедеральных бюджетов показатели эффективности и результативности:

- *затрат;*
- *выпуска;*
- *конечных результатов деятельности;*
- *социальной эффективности;*
- *экономической эффективности;*
- *социально-экономической эффективности;*

- *экономии или бережливости.*

Внедрение нового метода бюджетирования может быть эффективным при условии преобразования государственного сектора в целом. Речь идет в первую очередь об административной реформе. Только в этих условиях дадут наибольший эффект инструменты предотвращения возникновения кредиторской задолженности.

Проблемы развития корпоративного предпринимательства в современной России

С.А. Дорошенко

Московская финансово-промышленная академия (МФПА)

За последние десять лет экономические преобразования в России были направлены на формирование и развитие цивилизованных рыночных отношений, на создание эффективной системы функционирования капитала. В начале 1990-х гг. этому способствовала сложившаяся в России политическая и, соответственно, экономическая ситуация, ставшая благоприятной основой для зарождения и функционирования новых организационных форм хозяйствования, основой деятельности которых является четкое законодательное и рыночное регулирование отношений между участниками рынка. При этом одной из ключевых тенденций реформирования российских предприятий становится создание и развитие корпоративной формы собственности, под которой подразумевается совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочернее общество, полностью или частично объединившее свои материальные и нематериальные активы на основании договора о создании финансово-промышленной группы. Концентрация капитала в крупных корпоративных структурах, таких как финансово-промышленные группы (ФПГ) и холдинги, позволяет создать благоприятные условия для концентрации инвестиционных ресурсов, мобилизации целей в сфере научных разработок, повышения конкурентоспособности, формирования региональных технологических связей, повышения инвестиционной привлекательности предприятий и преодоления факторов убыточности или низкой рентабельности.

В то же время реальная ситуация такова, что без слияния производства и финансовых капиталов предприятиям все

труднее выдержать требования постоянно усиливающейся конкурентной борьбы. Поэтому объективно складывается тенденция укрупнения хозяйствующих субъектов и их естественного отбора с целью приспособления к окружающей рыночной среде и восстановления некогда единого экономического пространства. Не случайно в странах с развитой рыночной экономикой устойчивость экономического сотрудничества и конкуренции обеспечивается с помощью крупных вертикально интегрированных структур корпоративных объединений, таких как финансово-промышленные группы и холдинги. В России формирование ФПГ представляет собой объективный процесс, так как оно способствует:

- изменению отраслевой структуры экономики;
- переориентации экономических отношений и формированию рынка;
- разгосударствлению и приватизации имущества предприятий;
- созданию новых мест;
- расширению потребительского рынка;
- повышению экспортного потенциала страны;
- лучшему использованию местных сырьевых ресурсов;
- повышению культурно-технического уровня, условий активности и ответственности работников;
- формированию новых ценностей и идеалов;
- развитию благотворительной деятельности в России.

Однако стоит отметить, что в настоящее время перед крупным корпоративным предпринимательством в России, как, впрочем, и перед предпринимательством

вообще, стоит ряд проблем: недостаточная ресурсная база, несовершенство законодательной базы, отсутствие системы глубокого анализа деятельности предприятий, но их можно решить, зная причины их возникновения:

1. Недостаточная ресурсная база - материально-техническая и финансовая. Основная причина - создание сектора крупного предпринимательства без должного планирования материально-технической и ресурсно-сырьевой базы. Пути решения - льготное кредитование и налогообложение приоритетных сфер экономики.

2. Несовершенство законодательной базы. Основная причина - нет единой законодательной основы, отсутствие законопослушания. Пути решения - совершенство законодательства и усиление контроля за его выполнением.

3. Отсутствие системы глубокого анализа деятельности крупных предприятий. Основная причина - нет учета результатов их работы, несовершенство отчетности. Пути решения - разработка методик по диагностированию деятельности крупных корпоративных объединений.

4. Слабое материально-техническое обеспечение. Основная причина - ограничен доступ к высоким технологиям, отсутствуют машины и оборудование. Пути решения - распространение передового опыта.

5. Кадры. Основная причина - низкий культурно-технический уровень участников предпринимательства. Пути решения - их обучение и социальная дифференциация.

6. Отсутствие возможности производить продукцию с длительным производственным циклом, включая наукоемкую. Основная причина - отсутствие финансовых возможностей на эти цели. Пути решения - развитие форм сотрудничества в деловом мире, создание передовых систем кредитования и финансирования крупных предпринимательских структур.

7. Слабая государственная поддержка: причина - бюджетные ограничения, бюрократическая волокита; пути решения - разработка муниципальных программ по развитию предпринимательства.

Как крупная мировая держава Россия обладает рядом очевидных конкурентных преимуществ. Это ее ресурсы, уникальное евроазиатское положение, сохранившийся научно-производственный потенциал, высокая квалификация рабочей силы, развитая транспортная сеть. Имеются и впечатляющие проекты приспособления отдельных крупных предприятий к рыночным условиям хозяйствования, их успешных прорывов на внешние рынки.

Вместе с тем, очевидно, что вступление в ВТО само по себе вряд ли приведет к какому-то взрывному росту отечественного экспорта.

Во-первых, ВТО стимулирует в основном торговлю готовыми изделиями и наукоемкой продукцией, тогда как основу российского экспорта составляют сырье и топливо (которые и так допускаются на внешние рынки почти без ограничений).

Во-вторых, структура российского экспорта крайне инерционна и не может быть быстро изменена в сторону перерабатывающих отраслей ввиду чрезмерной изношенности производственных мощностей отечественной промышленности, недогрузки и фактического прекращения технического прогресса в стране.

В-третьих, по мере преодоления кризиса растущий спрос на отечественную продукцию предъявляет внутренний рынок, что уже привело к ряду ограничений.

Наконец, Россия уже сейчас имеет доступ к основному объему тарифных планов, зафиксированных ВТО, через свои двусторонние торговые соглашения со странами - членами этой Организации.

По-иному прогнозируется перспектива импорта товаров и услуг. Их растущий допуск на отечественный рынок способен существенно обострить конкуренцию многим позициям, к чему российская про-

мышленность пока не готова. Эти особенности относятся к пищевой, фармацевтической, химической, автомобильной, авиастроительной, легкой и электронной промышленности, секторам финансовых услуг и розничной торговле, мелкому и среднему бизнесу. Поэтому о своей готовности к работе по нормам и правилам ВТО заявляет лишь 10% проанкетированных крупных российских предприятий. Таким образом, развитие

крупного корпоративного сектора экономики является перспективной, передовой отраслью хозяйствования, требующего непосредственной поддержки и заинтересованности со стороны государства. Именно за крупными структурами, их потенциалом и возможностями стоит благополучие России на мировом рынке, ее кредитоспособность, инвестиционная привлекательность и экономическое благополучие.

Мониторинг социально-экономических процессов в российских регионах

Е.А. Юрина, Д.А. Жуков
Тамбовский государственный университет

В условиях перехода к рынку система хозяйствующих субъектов меняется. Если раньше в качестве субъектов экономики региона выступали только государственные структуры, то теперь формируется многоукладное хозяйство, включающее предприятия и организации различных форм собственности, в том числе иностранные. Наряду с государственными предприятиями и организациями в качестве субъектов выступают акционерные общества, арендные предприятия, товарищества, частные фирмы, иностранные компании, совместные предприятия и др., а также коммерческие банки, биржи, финансовые группы, страховые компании, внешне-торговые фирмы, представительства иностранных фирм и др. Существенно меняется в новых условиях роль местных администраций в качестве субъектов управления экономикой регионов.

Обозначим новые субъекты рыночных отношений и их роль в региональной социально-экономической системе. Развитие региональных образований как особых типов социально-экономических систем является объектом государственного регулирования независимо от господствующей в обществе идеологии. На современном этапе развития осмысление новых аспектов в функционировании регионов требует специального анализа экономических и социальных проблем, собственных экономике переходного периода. Непоследовательность в проведении экономической реформы сказывается в частой несогласованности интересов государственных структур и хозяйствующих субъектов, инвесторов и пользователей, местных органов власти и проживающего

населения. Каждый из этих участников потенциально может рассматриваться и как источник формирования конечного платежеспособного (или неплатежеспособного, но общественно необходимого) спроса, и как источник инвестиций, и как непосредственный организатор (исполнитель) достижения тех или иных целей¹.

Изменение характера взаимосвязей между субъектами региональной экономики произошло при переходе к рыночным отношениям. Командно-административная система управления, в основе которой лежали лимитно-распределительные отношения, породила специфический характер взаимодействия между всеми субъектами процесса воспроизводства в регионе. Прежде всего, главным методологическим принципом всей системы планирования и управления провозглашался принцип приоритета народно-хозяйственных интересов. Интересы развития всех территориально-административных образований - республик, краев, областей - носили соподчиненный характер и ставились в зависимость от достижения народнохозяйственных интересов².

Однако на самом деле ведущим принципом на протяжении многих десятилетий был принцип отраслевого управления, и общенародные интересы подменялись ин-

¹ См.: Курнышев В.В. и др. Проект Федерального закона «О государственной поддержке особо нуждающихся депрессивных и отсталых территорий Российской Федерации» // Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии. Новосибирск, 2000. С. 52-69.

² Региональная экономика: Учеб. пособие для вузов / ред.: Н.Г. Кузнецов, С.Т. Тяглов. Ростов н/Д, 2001. 319 с.

тересами отраслей, производственных объединений и ведомств. Государственный, отраслевой и территориальный уровни управления находились в неравноправном положении. Отсюда - и производственная структура экономики России и ее пространственное размещение.

Другая отличительная особенность, характеризующая взаимосвязи между региональными органами управления, - полное отсутствие зависимости выделяемых ресурсов для социально-экономического развития регионов от эффективности деятельности предприятий, располагающихся на их территории. Непосредственные взаимосвязи между предприятиями и региональными органами власти были не очень сильны. Вопросы, связанные с выполнением крупномасштабных работ, требующих значительных финансовых и материально-технических ресурсов, решались на уровне управления отраслью, ибо предприятия обладали ограниченной экономической самостоятельностью. Номинально существовало право регионов на решение вопросов размещения на его территории любого предприятия, однако реализация его была весьма проблематичной. Казалось бы, регионы должны были выступать противниками строительства на своей территории экологически вредных производств. А на деле регионы были заинтересованы в размещении таких производств, ибо это позволяло привлечь финансовые и материально-технические ресурсы.

В условиях экономического кризиса, угрожающего дефицита финансовых и материальных средств федеральные органы власти стремятся облегчить свою ношу, переложив ее на плечи территорий. Однако суть происходящих изменений в отношениях между федеральным правительством и региональными органами власти не в этом. Объективной основой таких отношений становятся соглашения о разграничении компетенции, полномочий и функций управления меж-

ду ними и установление таких правил организации бюджетной системы, которые позволяли бы формировать финансовую базу, адекватно отражающую нагрузку на каждый уровень управления и позволяющую реализовать функции управления.

Различия интересов субъектов региональной экономики, участвующих в экономических, финансовых, торгово-посреднических, инвестиционных и других процессах на территории региона, бывают настолько сильны, что принимают иногда характер противоречий, и главное требование к механизму управления общественным воспроизводством состоит в создании таких условий деятельности, при которых достигался бы определенный баланс интересов и при которых возникновение диспропорций в результате ущемления интересов отдельных субъектов неизбежно ощущалось бы другими субъектами.

Субъектом управления могут быть отдельный человек или сообщество людей, объединенных общими интересами. Прежде всего, это объединения по хозяйственно-экономическим интересам (предприятия, их объединения, акционерные общества, кооперативы) и территориально-административные образования различного ранга (страна, автономная республика, край, область, автономный округ, административный район, город, район города, поселок). Важнейшей предпосылкой создания механизма, обеспечивающего согласование интересов и целей различных субъектов региональной экономики, является анализ, позволяющий выявить степень совпадения или несовпадения интересов различных управленческих структур, определить, какие из них носят противоречивый, конфликтный характер и могут усилить напряженность в регионе.

Механизм управления развитием региональной системы может обеспечить баланс интересов всех взаимодействующих

щих субъектов регионального воспроизводственного процесса при условии³:

- четкого определения границ и масштабов регионального воспроизводственного процесса и адекватного им механизма управления;
- адаптации механизма регионального управления к общей системе управления и в первую очередь к механизму управления экономически самостоятельным предприятием, развивающимся по законам рыночной экономики;
- использования экономических, организационных, правовых и социальных рычагов, обеспечивающих в совокупности надежную систему управления воспроизводственным процессом в регионе;
- формирования финансово-экономических пропорций исходя из эффективности развития экономики, участия региона в реализации государственных программ и необходимости устранения тех диспропорций в его социально-экономическом развитии, которые возникли вследствие отраслевой системы управления;
- создания надежной информационной базы.

Для управления развитием региона как территориальных экономических и социально-культурных систем всегда требуется дополнительная проработка механизмов сочетания экономических интересов всех составляющих его структурных элементов. Выявление и обеспечение условий для реализации этих интересов в системе рыночных отношений, тем более, в переходный период, позволяет определить такие сферы экономической деятельности, в которых регион (его исполнительные и представительные структуры власти) должен быть представлен и как субъект предпринимательской активности, и как гарант стабильного обеспечения деятельности объектов общерегионального назначения с ограниченными коммерческими целями.

³ См.: *Канпеллин Р.* Региональная политика в местном и региональном измерении // Регион: экономика и социология. 1995. № 4. С. 181-192.

В данном качестве регион представляет собой определенный набор находящихся в его владении ресурсов и распорядительных структур, наделенных ответственностью за использование этих ресурсов в интересах региона, в том числе путем осуществления прав полного собственника⁴. В условиях переходного периода хозяйство региона теоретически управляется на основе разделения функций владения и распоряжения ресурсами: региональные исполнительные органы власти выступают в роли уполномоченных распорядителей закрепленных за регионом объектов и ресурсов, но владельцем последних является система представительной власти региона, т.е. выборные представители населения и юридических лиц, функционирующих на территории региона. На практике подобное разделение отслеживается непоследовательно, оценка эффективности использования городской собственности носит преимущественно тактическую форму. Все концентрируется в рамках исполнительной системы, продолжающей объединять функции владения и распоряжения собственностью, которая была передана региону на этапе приватизации и разделения государственного имущества.

С развитием рыночных отношений и появлением в регионе большого числа независимых владельцев собственности и предпринимателей разделение функций владения и распоряжения региональными ресурсами приобретает нарастающее значение при выборе направлений, методов и границ воздействия региональных органов управления на развитие всего территориального хозяйственного и социального комплекса. Обращение к «региону» как предмету приоритетного рассмотрения вновь формирующихся отношений связано с тем, что на этом уровне наиболее последовательно проявляются особенности таких процессов:

⁴ Здесь и далее под понятием «ресурсы» имеется в виду набор преимущественно материально-вещественных объектов, участвующих в формировании сферы экономической деятельности.

- перевод государственной собственности из системы административно-распределительных отношений к рыночным (создание новой стоимостной составляющей государственной собственности и механизма ее финансового обслуживания);
- распределение государственных функций в сфере социально-экономического развития между федеральным и региональным, между региональным и муниципальными уровнями;
- приватизация сферы личностных интересов на основе их перераспределения между государственно-гарантированными функциями и функциями самоуправляющихся структур, между социальными гарантиями со стороны общества и личными потребностями, оплачиваемыми из личных доходов;
- многократное усложнение прав и обязательств государственных органов в части обеспечения общественного развития;
- приобретение властными структурами новых навыков управления и регулирования социально-экономических процессов;
- приобретение новых мотивационных побуждений в сфере потребления и деятельности;
- формирование принципиально различных социальных групп.

Рыночные отношения, их отражение в нормах осуществления прав собственности предполагают более жесткую и прозрачную систему экономических методов управления хозяйством, чем ранее существующая. На этом пути создается равнодоступное экономическое поле деятельности для хозяйствующих субъектов, обеспечивается защита их интересов в свободной предпринимательской инициативе, а проведение региональной взаимовязанной социальной и экономической политики становится возможно благодаря четкому определению позиций региона как объекта и субъекта предпринимательской деятельности.

Следует отметить, что переходный период в политической и экономической стратегии развития страны привел к ослаблению контроля государства за основными потоками финансовых ресурсов и каналами их распределения и перераспределения. В значительной степени это характерно и для региональных финансовых процессов. В этой связи главными задачами региональных властных структур (особенно представительских) является контроль за региональными и межрегиональными финансовыми потоками, в которых участвует регион; анализ характера участия в них средств регионального бюджета; выявление основных социальных групп и предпринимательских структур, имеющих право использовать, аккумулировать и обслуживать региональные финансовые ресурсы.

В условиях осуществления экономической реформы центральной задачей становится создание предпосылок для активизации предпринимательского поведения основных субъектов хозяйствования. В условиях преодоления административно-командных методов управления всем процессом социально-экономического развития общества этот переход обеспечивается системой переориентации поведения самих центральных государственных органов в отношении к «альтернативным» способам хозяйствования⁵.

Опыт показывает, что для региона одной из основных проблем в условиях переходной экономики становится формирование его коммерческой привлекательности, в том числе на основе принятия на себя администрацией функций партнера-предпринимателя. Двойственность возникающего при этом положения создает дополнительные проблемы, связанные с дальнейшим сращиванием администра-

⁵ См.: Луцкая Е.Е. Региональные аспекты приватизации и управления собственностью в России // Экономические реформы в России: Региональный аспект: Пробл.-темат. сб. / РАН ИНИОН. Отв. ред. и сост. вып. Н.П. Коненкова, Е.А. Пехтерева. М., 2000. С. 51-70.

тивных и экономических подходов, из которых экономические коммерческие интересы постепенно теряют демократические и приобретают авторитарные начала. Это отражается, прежде всего, на ориентации социально-экономической стратегии развития и попытках преодолеть имущественное расслоение общества на основе административных подходов перераспределения некоей части доходов от коммерческой деятельности в пользу социально страдающих.

В результате проведенного исследования нами предложены три основных сценария экономического развития (см. рисунки).

Изменение экономических институтов и улучшение инвестиционного климата носит постепенный, эволюционный характер. Государство обеспечивает снижение инфляции до 3 % к 2010 г. и стабильность бюджетной системы, однако создание новых «институтов развития», связанных с активизацией роли государства, не предполагается.

Второй, *инвестиционно и экспортно ориентированный*, сценарий развития опирается на реализацию ряда стратегических проектов в нефтегазовом секторе, транспортной инфраструктуре, а также в инновационной высокотехнологичной сфере. Он предполагает существенное повыше-

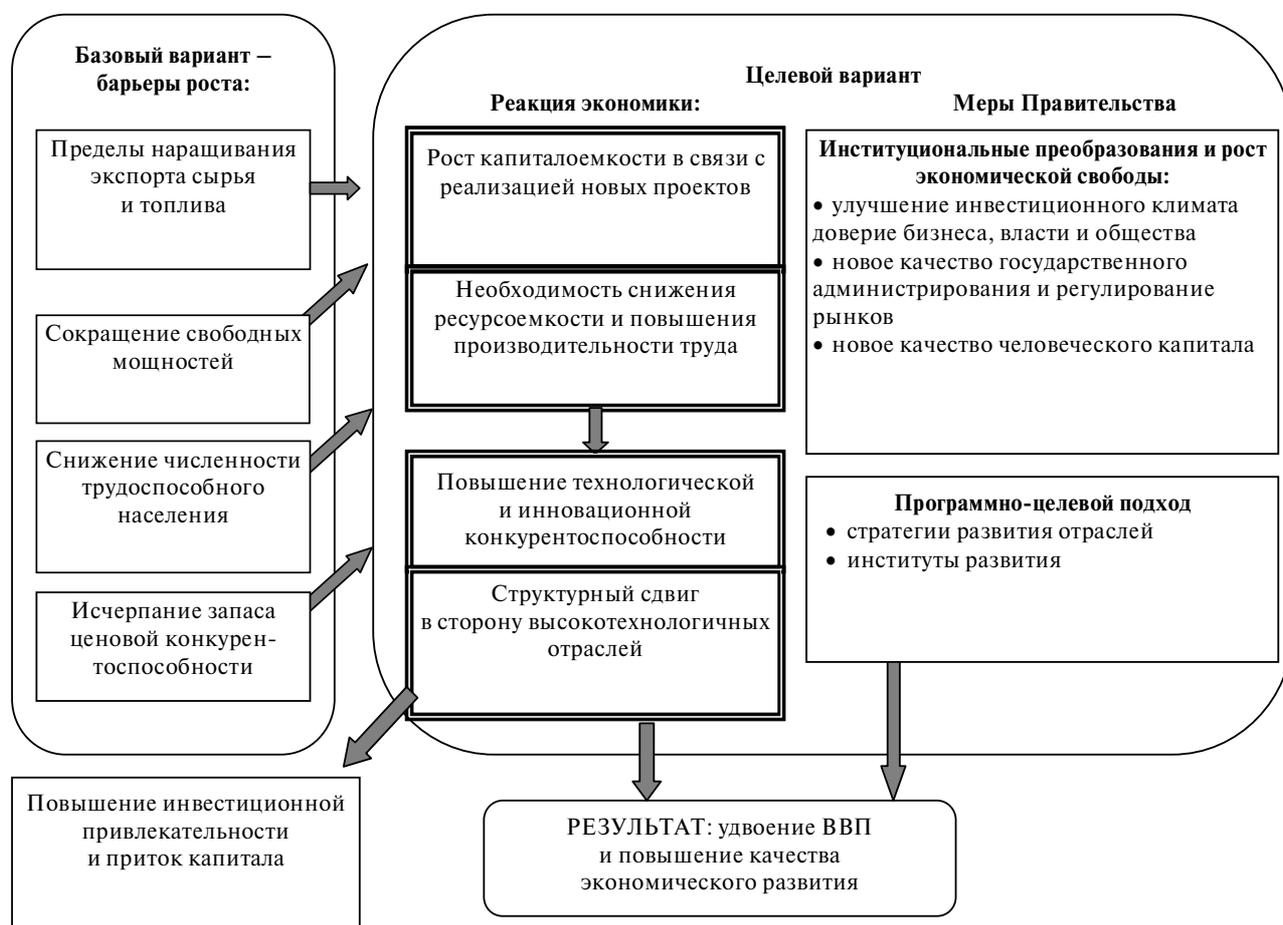


Рис. Сценарии долгосрочного экономического развития

Базовый сценарий отражает сложившиеся тенденции изменения конкурентоспособности и эффективности экономики и не предполагает реализации новых масштабных национальных проектов или

новые нормы накопления и выход на более высокий уровень эффективности и конкурентоспособности экономики при значительном наращивании экспорта сырья и топлива.

Третий, *инновационно ориентированный*, сценарий характеризуется интенсивными структурными сдвигами в пользу высокотехнологичного информационного сектора и ослаблением зависимости от нефтегазового и сырьевого экспорта. Концентрация ресурсов в нефтегазовом комплексе и транспортной инфраструктуре по сравнению со вторым сценарием уменьшается, и часть высвобожденных финансовых средств инвестируется в модернизацию традиционных индустриальных и развитие новых постиндустриальных секторов. Темп роста ВВП практически не уступает второму сценарию, однако показатели диверсификации и гибкости экономики оказываются выше.

Во втором и третьем сценариях темп роста экономики (по уровню ВВП) превышает показатели базового сценария в среднем на 2-2,2 процентного пункта в

год и выходит после 2011 г. на целевой уровень в 7 и более процентов роста в год. Эти результаты позволяют рассматривать второй и третий сценарии как варианты целевого сценария экономического роста, приближающегося к решению задачи удвоения ВВП за десятилетие. Интенсивные структурные преобразования во втором и третьем сценариях становятся возможными не только за счет повышения конкурентоспособности отечественного бизнеса, но и при активном участии государства через формирование работоспособной системы институтов развития.

Проведенные исследования по трем основным вариантам развития показывают возможность выхода экономики России на новый уровень экономического развития, что выражается как в количественном, так и в качественном изменении облика экономики и социальной сферы.

Классификация потребителей промышленной электротехники

С.В. Мхитарян

кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Предприятия, занимающиеся комплектацией промышленной электротехники, выходят на рынок с широкой номенклатурой продукции, состоящей из множества товарных линий, ее потребителями являются предприятия различных отраслей. Современная концепция маркетинга декларирует как основу успешной коммерческой деятельности компании предложение потребителям той продукции, которая является для них необходимой в конкретный момент времени.

Поскольку рыночная среда неоднородная, необходимо разделить потребителей на сегменты, в пределах которых потребители имеют сходные предпочтения и однотипно реагируют на маркетинговые воздействия. Разделить рынок на сегменты возможно на основании опроса потребителей, который позволит выявить предпочтения по тем или иным группам товаров. Одной из функций современных маркетинговых информационных систем (МИС) является сбор и анализ соответствующей информации. Системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-системы), являющиеся подсистемами МИС, позволяют проводить такие опросы в процессе делового общения с клиентами.

Следующим важным этапом классификации потребителей (или, как принято говорить в маркетинге, сегментирования рынка) выступает связь выявленных потребительских предпочтений с такими характеристиками, которые достаточно просто идентифицировать, даже без проведения опроса потребителей, например,

по отраслям промышленности или регионам.

Целью данного исследования является классификация российских потребителей электротехнической продукции. Исходными материалами послужила база данных CRM-системы московской компании за 2003 г., которая занималась комплектацией электротехнической продукции. Было опрошено 219 предприятий, по каждому были определены наиболее значимые товарные линии в ассортименте электротехнической продукции:

- электродвигатели;
- кабели и провода;
- оборудование для прокладки кабеля;
- коммутирующие устройства;
- электротехнические материалы;
- светотехника;
- распределительные устройства;
- соединительные изделия;
- трансформаторное оборудование;
- устройства защиты и управления.

Каждый респондент мог отметить одну или более товарных линий. Кроме того, отмечалась отраслевая принадлежность респондента:

- легкая и пищевая промышленность;
- машиностроение;
- обрабатывающая промышленность;
- снабженческие фирмы;
- строительно-монтажные организации;
- электроэнергетика.

Доли респондентов, принадлежащих различным отраслевым группам, пропорциональны распределению потребителей по соответствующим отраслям (рис. 1).

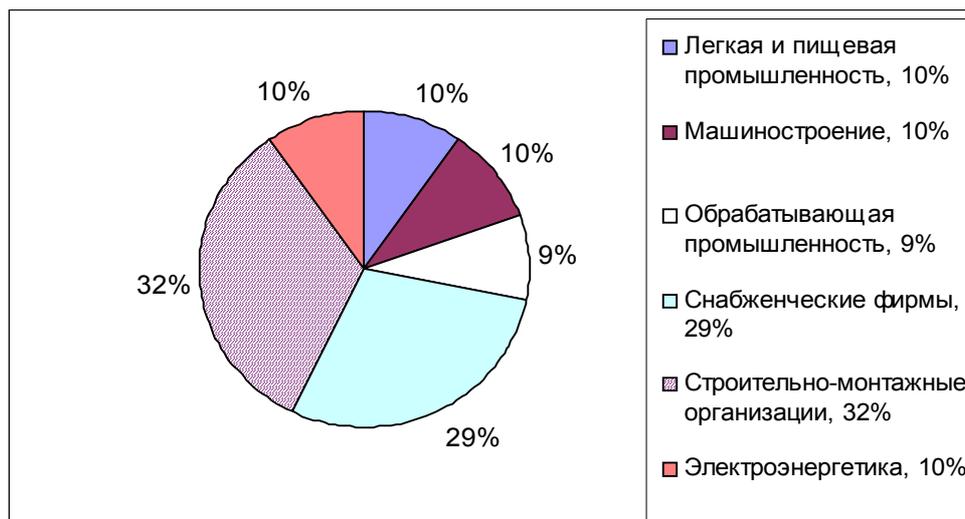


Рис. 1. Доли респондентов по отраслевым группам

Из рис. 1 видно, что наибольшее количество потребителей (61%) электротехники относится к строительно-монтажным организациям и снабженческим фирмам.

Первичный анализ данных с целью выявления частоты предпочтений той или иной продукции был проведен по всей выборочной совокупности. Поскольку ответы респондентов бинарны (1 - есть потребность

в данной товарной группе, 0 - нет потребности), постольку чем ближе к 1 среднее значение, тем более популярна данная группа (рис. 2).

Можно сделать предварительный вывод, что в среднем наиболее востребованными оказались кабельно-проводниковая продукция (69% респондентов), осветительное оборудование (54%) и устройства защиты и управления (52%).

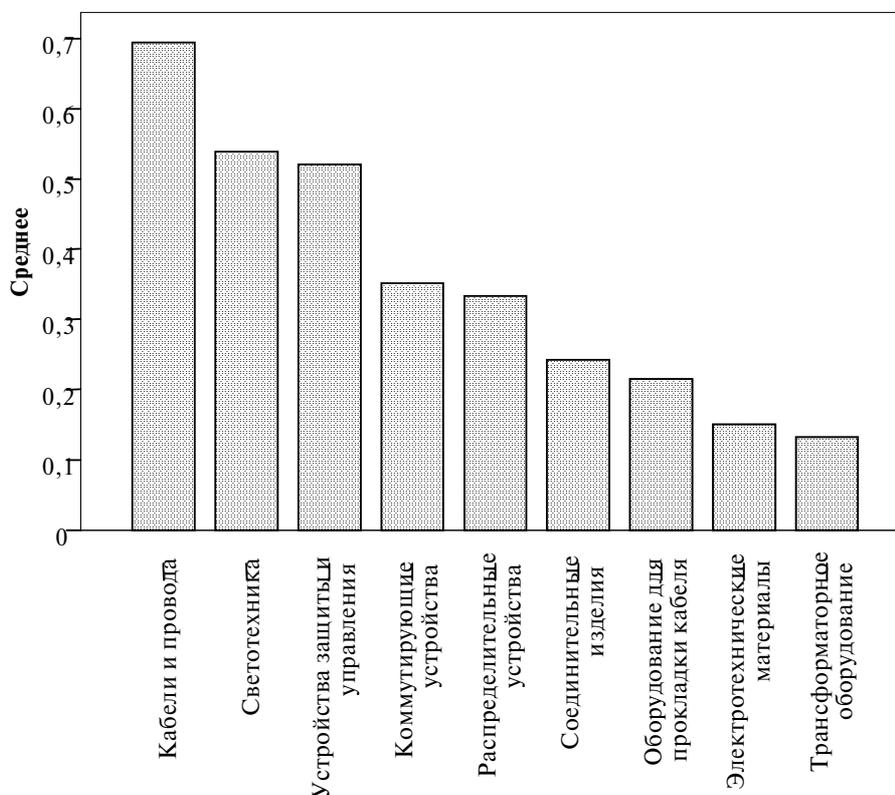


Рис. 2. Относительная частота предпочтений различных товарных групп по всей выборке

Целью исследования является классификация потребителей промышленной электротехнической продукции по потребительским предпочтениям. В результате опроса представителей различных предприятий электротехники каждый респондент по каждой товарной линии дал ответ: испытывает он потребность в продукции данного вида или нет.

Для получения результатов многомерной классификации были использованы методы кластерного анализа. Первоначально были использованы иерархические алгоритмы с Хемминговым расстоянием (ис-

предпочтений по кластерам (рис. 3). В результате анализа графика можно охарактеризовать сегменты потребителей следующим образом:

- **1 сегмент** (59% респондентов) - **узкий спрос**: наиболее многочисленный, потребители проявляют интерес к определенным видам продукции, спрос достаточно узкий, в основном - 1-2 ассортиментные группы (в среднем - 1,51 ассортиментной группы на 1 респондента), меняющийся от потребителя к потребителю (средние значения по всем группам товаров не превышают 0,52);

Таблица 1. Частотная таблица для различных кластерных решений, метод средней связи

№ кластера	Количество наблюдений по кластерам для различных кластерных решений								
	10	9	8	7	6	5	4	3	2
1	130	130	130	130	168	168	168	168	168
2	31	35	35	38	42	44	46	46	51
3	38	38	42	42	3	3	3	5	
4	4	4	3	3	2	2	2		
5	4	3	3	2	2	2			
6	3	3	2	2	2				
7	3	2	2	2					
8	2	2	2						
9	2	2							
10	2								

пользуется для атрибутивных признаков) и метод средней связи. Рассматривались варианты классификации 219 предприятий от 2 до 10 кластеров. Обработка данных проводилась с помощью статистического пакета SPSS 13.0. Структура разбиения на кластеры представлена в табл. 1.

Частотный анализ кластеров показал, что наилучшим является разбиение на 7 кластеров, в которые вошли 3 кластера с числом наблюдений 130, 38, 42, соответственно, и 4 группы аномальных наблюдений, в каждую из которых вошли 2 - 3 наблюдения. При этом учитывалось (см. табл. 1), что при разбиении на число кластеров от 7 до 10 количество полноценных кластеров остается равным 3.

Следующий шаг - получение профилей средних значений потребительских

- **2 сегмент** (17% респондентов) - **избирательный спрос**: включает потребителей, для которых наибольший интерес представляют 3 группы: кабели и провода, светотехника, устройства защиты и управления (в среднем 4,21 ассортиментной группы), причем по первым 2 товарным группам интерес проявили все респонденты сегмента;

- **3 сегмент** (20% респондентов) - **широкий спрос**: включает клиентов, потребности которых разнообразны (в среднем 7,38 ассортиментной группы), как и во 2-й группе, все потребители интересуются кабельно-проводниковой продукцией. Кроме электродвигателей и трансформаторного оборудования, всей остальной номенклатурой продукции интересуется более 2/3 респондентов.

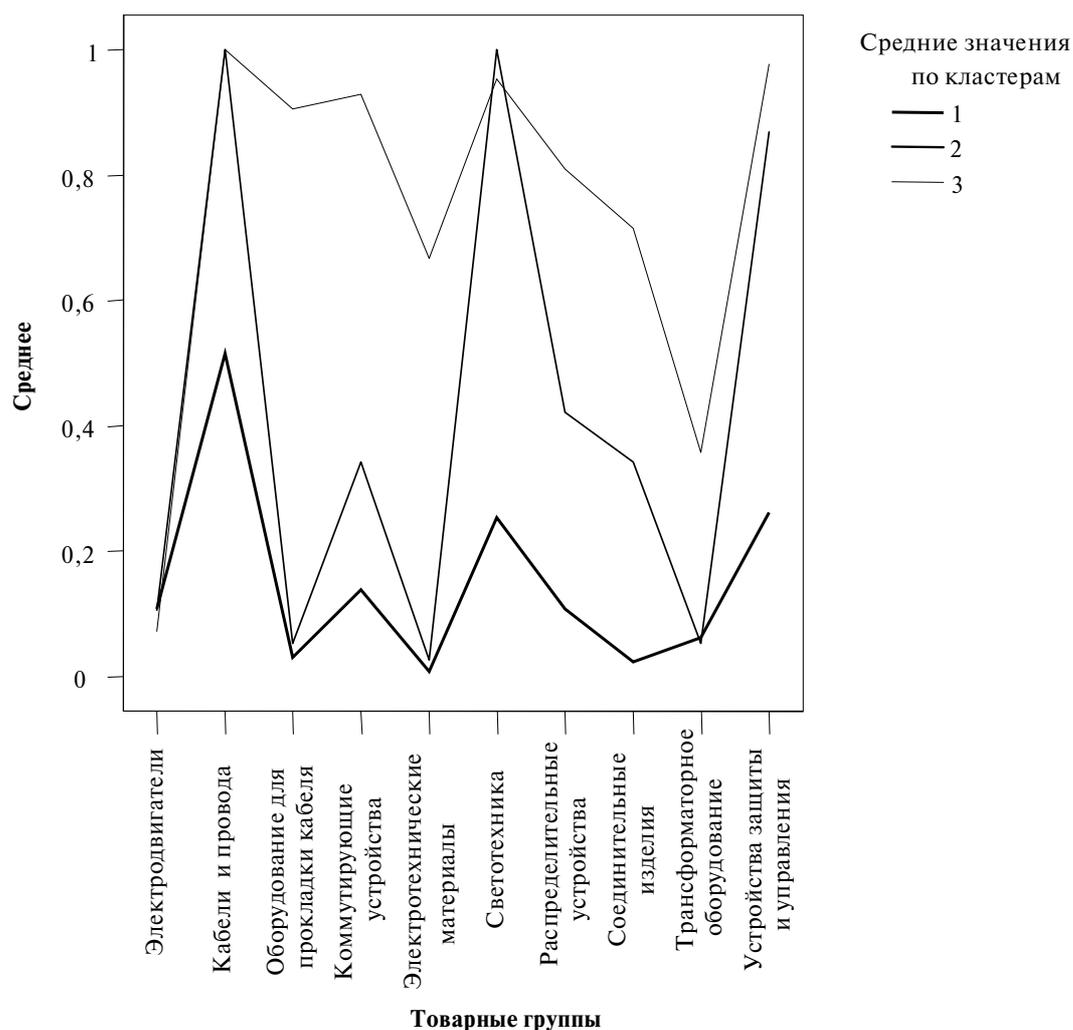


Рис. 3. Удельный вес востребованности групп товаров по кластерам, полученных в результате иерархической кластеризации методом средней связи

Таблица 2. Сопряженность отраслевой принадлежности заказчиков и степени спроса, %

Отрасль заказчика	1 кластер	2 кластер	3 кластер	Итого
	Узкий спрос	Избирательный спрос	Широкий спрос	
Легкая и пищевая промышленность	6,7	22,2	5,3	10,5
Машиностроение	10,0	7,4	13,2	10,5
Обрабатывающая промышленность	0,0	18,5	5,3	7,4
Снабженческие фирмы	53,3	11,1	23,7	29,5
Строительно-монтажные организации	16,7	37,0	42,1	32,6
Электроэнергетика	13,3	3,7	10,5	9,5
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Для того чтобы связать потребительские предпочтения с отраслевыми сегментами потребителей, была построена таблица сопряженности (табл. 2).

Были сделаны следующие выводы:

- **сегмент узкого спроса** представляют, в основном, снабженческие фирмы (53,3%), специализирующиеся, на различных видах продукции;

- **сегмент избирательного спроса** на 37% представлен строительно-монтажными организациями, легкой и пищевой промышленностью на 22,2%;

- **сегмент широкого спроса** представлен строительными организациями на 42,1%, снабженческими фирмами на 29,5%.

Как показал анализ, снабженческие фирмы делятся на узкоспециализированные компании (57%) и комплектовочные фирмы, занимающиеся широким спектром электрооборудования (32%). Строительно-монтажные организации также можно подразделить на 2 класса: широкого спроса (52%), занимающиеся различными видами электромонтажных работ, и избирательного спроса (32%), деятельность которых, по всей видимости,

пытаются потребностью в электротехнике, необходимой для расширения производственных мощностей и капитального строительства (в основном избирательный спрос). Профиль предприятий электроэнергетики сходен с профилем снабженческих фирм, поскольку эти предприятия сами и выпускают электротехнику. Машиностроение испытывает потребность в широком спектре электротехники, поскольку профили этих предприятий существенно различаются между собой.

Далее был проведен иерархический кластерный анализ с использованием метода Варда.

Частотный анализ кластеров показал, что наилучшим является разбиение на 3 кластера с числом наблюдений от 42 до 130. Сводная таблица частот (табл. 3) при классификации от двух до десяти классов свидетельствует о том, что размеры большинства кластеров приблизительно равны, что характерно для метода Варда.

Размеры кластеров, полученные методами средней связи и Варда, близки. Графики средних значений показателей по кластерам представлены на рис. 4.

Таблица 3. Частотная таблица для различных кластерных решений, метод Варда

№ кластера	Количество наблюдений по кластерам для различных кластерных решений								
	10	9	8	7	6	5	4	3	2
1	28	28	28	28	28	28	28	130	130
2	38	46	46	46	46	46	102	47	89
3	25	25	25	25	25	47	47	42	
4	16	16	42	42	42	42	42		
5	26	26	21	39	56	56			
6	21	21	17	17	22				
7	17	17	22	22					
8	22	22	18						
9	18	18							
10	8								

связана с осветительными работами, заменой вышедшего из строя оборудования, подводом электроэнергии и монтажом электрощитового оборудования. Обрабатывающая и легкая промышленность ис-

Средние значения показателей, полученных обоими методами, также близки. Таблица сопряженностей потребительских предпочтений и отраслей (табл. 4) позволяет сделать те же выводы, что и

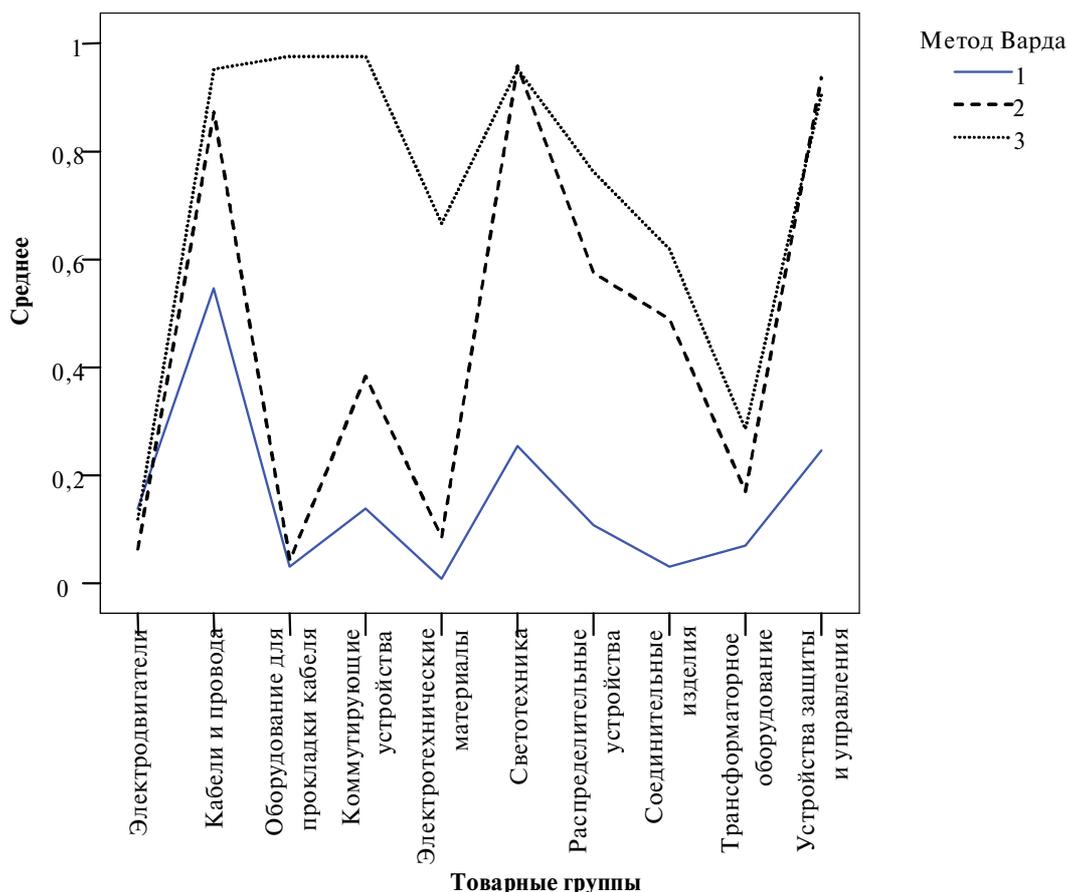


Рис. 4. Профили средних значений кластеров, полученных в результате иерархической кластеризации методом Варда

Таблица 4. Таблица сопряженности отраслевой принадлежности заказчиков и степени спроса, метод Варда, %

Отрасль заказчика	1 кластер	2 кластер	3 кластер	Итого
	Узкий спрос	Избирательный спрос	Широкий спрос	
Легкая и пищевая промышленность	6,5	17,1	5,4	9,7
Машиностроение	12,9	2,9	13,5	9,7
Обрабатывающая промышленность	3,2	14,3	8,1	8,7
Снабженческие фирмы	48,4	22,9	18,9	29,1
Строительно-монтажные организации	16,1	40,0	40,5	33,0
Электроэнергетика	12,9	2,9	13,5	9,7
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

таблица сопряженностей, полученная методом средней связи, разве что приоритет строительных организаций в сегменте избирательного спроса стал еще более явным (40%).

Кроме иерархических методов кластерного анализа, в работе использован

метод k-средних. Основываясь на предыдущих результатах исследования, число кластеров определили равным 3. Реализация итерационного метода k-средних позволила получить следующие средние значения по кластерам (табл. 5).

Таблица 5. Удельные веса спроса на товары по кластерам, метод k-средних

Товарная группа	Кластеры		
	1	2	3
Электродвигатели	0,12	0,13	0,12
Кабели и провода	0,59	0,92	0,96
Оборудование для прокладки кабеля	0,03	0,49	0,92
Коммутирующие устройства	0,13	0,87	0,88
Электротехнические материалы	0,01	0,21	0,92
Светотехника	0,37	0,90	1,00
Распределительные устройства	0,12	0,92	0,69
Соединительные изделия	0,06	0,79	0,50
Трансформаторное оборудование	0,06	0,49	0,00
Устройства защиты и управления	0,36	0,92	0,88

Полученная классификация напоминает кластеры, полученные иерархическими методами: 1-й кластер - узкий спрос, 2-й кластер - избирательный спрос, 3-й кластер - широкий спрос. Основное отличие от результатов, полученных иерархическими методами, состоит в том, что в кластере избирательного спроса (кластер 2) акцент делается, кроме кабельной, светотехнической продукции и устройств защиты и управления, и на коммутирующих устройствах, распределительных устройствах, соединительных изделиях. Таким образом, картина получается более размытая, поскольку кластер избирательного спроса стал более похож на кластер широкого спроса, что подтверждает и график средних значений по результатам анализа методом k-средних (рис. 5).

Анализ таблицы сопряженности с учетом отраслевой сегментации также дает менее четкие результаты по идентификации полученных кластеров (табл. 6). В кластере узкого спроса, помимо снабженческих фирм, 5-ю часть представляют строительно-монтажные организации. В кластере избирательного спроса лидером являются строительно-монтажные организации, но снабженческие фирмы пред-

ставляют около трети респондентов. В кластере широкого спроса явно доминируют строительно-монтажные организации, как и в предыдущих исследованиях.

В заключение была проведена кластеризация с помощью 2-этапного кластерного анализа - процедуры, реализованной в пакете SPSS. В отличие от других методов кластеризации данный алгоритм автоматически рассчитывает оптимальное количество кластеров. Однако полученные результаты разбиения на 2 кластера, безусловно, представляют меньший интерес, чем предшествующие результаты.

Проведенные исследования показывают, что результаты классификации, выполненные различными методами, сходны, это в определенной степени свидетельствует об их правомерности. Наиболее интересные результаты с практической точки зрения были получены с помощью иерархического алгоритма с использованием метода средней связи. По потребительским предпочтениям покупателей электротехнической продукции можно разделить на 3 сегмента:

- **1 сегмент** (61% респондентов) - **узкий спрос**, потребители проявляют интерес к определенным видам продукции, в основном по 1-2 ассортиментных группы, сег-

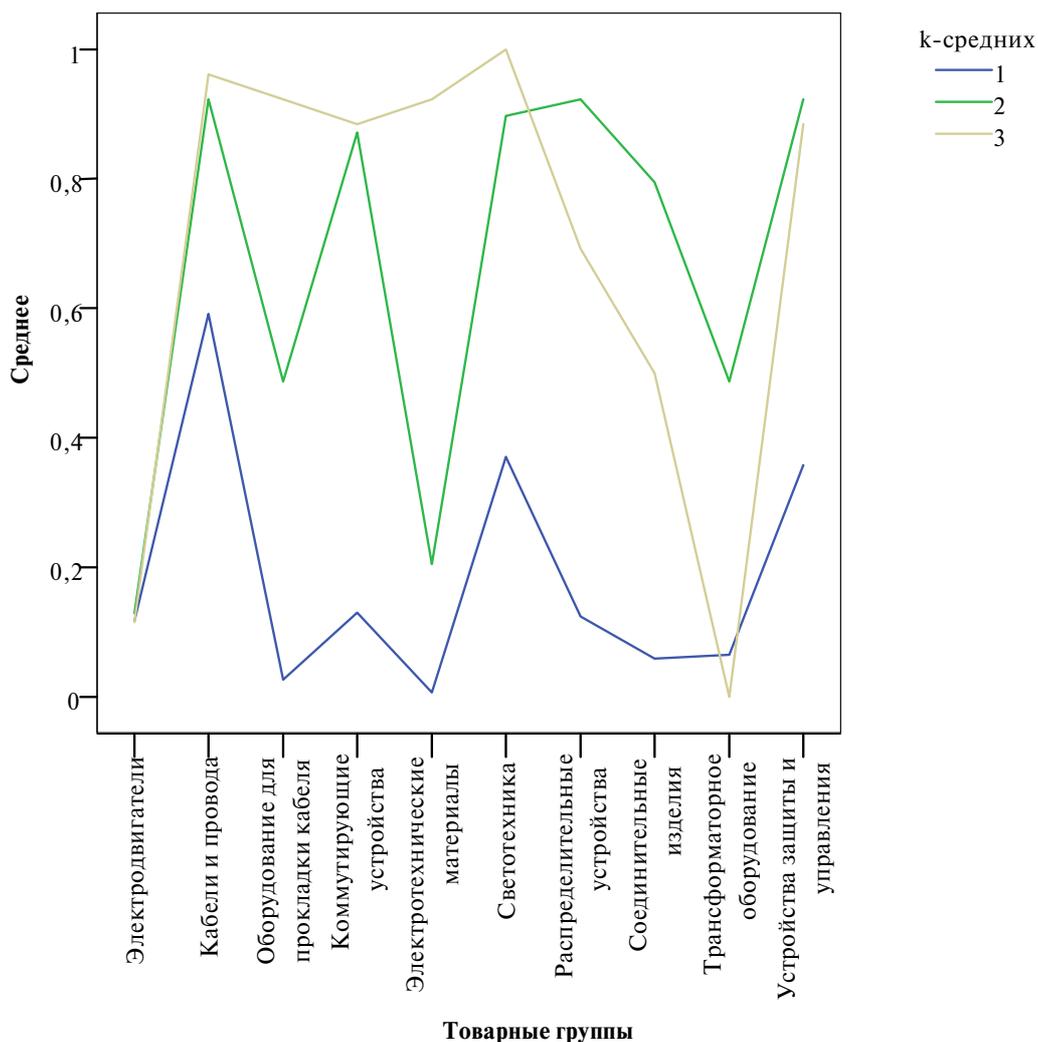


Рис. 5. Средний удельный спрос на продукцию по кластерам, полученным методом k-средних

Таблица 6. Таблица сопряженности отраслевой принадлежности заказчиков и степени спроса, метод k-средних, %

Отрасль заказчика	1 кластер	2 кластер	3 кластер	Итого
	Узкий спрос	Избирательный спрос	Широкий спрос	
Легкая и пищевая промышленность	13,6	5,6	8,7	9,7
Машиностроение	11,4	5,6	13,0	9,7
Обрабатывающая промышленность	6,8	5,6	17,4	8,7
Снабженческие фирмы	36,4	30,6	13,0	29,1
Строительно-монтажные организации	20,5	47,2	34,8	33,0
Электроэнергетика	11,4	5,6	13,0	9,7
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

мент представлен в основном снабженческими фирмами (53,3%), специализирующимися, по всей видимости, на различных видах продукции;

• **2 сегмент** (18% респондентов) - **избирательный спрос**: включает потребителей, для которых наибольший интерес представляют 3 группы: кабели и провода, светотехника, устройства защиты и управления, сегмент на 37% представлен строительными организациями, легкой и пищевой промышленностью на 22,2%;

• **3 сегмент** (21% респондентов) - **широкий спрос**: включает клиентов, потребности которых разнообразны, как и во 2-й группе, все потребители интересуются кабельно-проводниковой продукцией. Кроме электродвигателей и трансформаторного оборудования, всей остальной номенклатурой интересуется более 60% респондентов. Сегмент представлен строительными организациями на 42,1%, снабженческими фирмами на 29,5%.

Проблемы законодательного построения основных элементов налога на добавленную стоимость

П.М. Шепелева

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

В настоящее время НДС - основной элемент налоговых систем не только экономически развитых стран Европы, но и развивающихся стран и стран с переходной экономикой. На сегодняшний день около 70 % населения Земли проживает в странах, применяющих этот налог. В Российской Федерации НДС играет ведущую роль в формировании федерального бюджета страны, занимая более 38% в структуре его доходов по видам налогов.

В основу налога на добавленную стоимость положен принцип переложения налогового бремени на конечного потребителя. Возможность переложения делает НДС нейтральным по отношению к производителям товаров, работ и услуг, и благодаря этому процессу основной положительной чертой НДС называют отсутствие эффекта "каскада". Однако именно процесс переложения налога является весьма сложным для изучения и оценки. Поэтому изучение механизма действия НДС, процесса переложения налога по товаропроизводительной цепи приобретает особое значение.

Можно выделить две линии исследования процесса переложения налога на добавленную стоимость:

1) возможность переложения НДС путем включения суммы налога на добавленную стоимость в отпускную цену товаров (работ, услуг) исходя из общеэкономических тенденций;

2) исследование факторов, способствующих или препятствующих переложению НДС, заложенных в самом законодательном механизме взимания налога в России, а именно возможность своевремен-

ного возврата из бюджета налога, уплаченного в бюджет через поставщиков.

Предметом данной статьи являются концептуальные основы налога на добавленную стоимость, заложенные в Налоговом кодексе Российской Федерации (далее - НК РФ), играющие существенную роль в реализации процесса переложения этого налога на конечного потребителя.

Действительно, стремление придать налогу на добавленную стоимость некоторую социальную справедливость, политические мотивы, желание снизить административные издержки по сбору налога и уменьшить количество возможных уклонений от уплаты последнего приводят к тому, что, помимо экономических факторов, на пути переложения НДС на потребителя встают законодательные нормы.

Переложение налога - экономическое явление, подчиненное законам рынка. Обязать переложить налог, можно только в условиях регулируемых цен, причем на все товары и услуги одновременно, когда потребитель будет лишен возможности замены потребления одного товара другим. Это касается НДС так же, как и других налогов. Хотя переложение налога на добавленную стоимость прямо и не регулируется, тем не менее законодатель должен создавать условия для переложения налога вперед, выстраивая законодательные нормы таким образом, чтобы помочь плательщику переложить налоговое бремя, даже если экономические условия в данной конкретной ситуации делают переложение невозможным. В любом случае законодательные нормы не должны нео-

правданно тормозить процесс переложения налога с производителя товара на конечных потребителей. В противном случае наступают такие последствия:

- все плюсы налога на добавленную стоимость сводятся на нет;

- сам по себе процесс переложения налога приобретает непредсказуемые и нежелательные формы, бремя налога распределяется не в соответствии с волей законодателя, а непредсказуемым образом;

- все те административные издержки, которые несет бюджет в связи со сложным исчислением этого налога, перестают быть сколько-нибудь оправданными.

Известно, что при построении модели налога одним из руководящих принципов, безусловно, является производственная эффективность. Формулировка производственной эффективности, приведенная в теореме Даймонда-Мерлиза, гласит: в условиях конкуренции, если вся чистая прибыль полностью облагается налогом, а правительство может свободно вводить налоги, искажающие производственные решения, любое эффективное по Парето распределение налогов характеризуется эффективностью производства. В случае с налогом на добавленную стоимость эффективность во многом зависит от качества правовой базы, определяющей для всех субъектов налоговых отношений правила взимания налога. Однако чрезвычайно сложно грамотно и точно изложить в законодательных нормах порядок исчисления этого налога, не упустив при этом его теоретических основ и используя только налоговый понятийный аппарат. Это подтверждают те многочисленные пробелы в НК РФ, которые остаются там и по сей день. В данном случае речь идет об эффективности правовых норм как одном из условий эффективности налога в целом.

Подавляющее большинство стран мира, использующих налог на добавленную сто-

имость, рассчитывают налоговые обязательства по нему с применением метода счетов-фактур (косвенного метода вычитания). На практике его использование не требует определения показателя добавленной стоимости, который отсутствует в системе бухгалтерского учета. Вместо того ставка применяется к ее компонентам (величине материальных затрат и стоимости произведенной продукции). Для этого существуют следующие причины:

- 1) если метод счетов-фактур основывается на сделках, то метод вычитания - на хозяйственных единицах в целом. При использовании метода счетов-фактур возникновение налоговых обязательств тесно связано с моментом осуществления экономической операции, и сам по себе счет-фактура является документальным подтверждением таковой;

- 2) метод счетов-фактур четко увязывает входной НДС покупателя с суммой налога, которую он уплачивает, и поэтому существенно нейтрализует практику умышленного занижения стоимости промежуточных сделок, что облегчает налоговый контроль и позволяет устраивать встречные проверки налогоплательщиков;

- 3) только при таком методе возможно взимание НДС по нескольким ставкам;

- 4) метод счетов-фактур предполагает, что можно использовать любой налоговый период;

- 5) этот способ наиболее удобен при соблюдении принципа страны назначения.

Метод счетов-фактур применяется и в Российской Федерации, т.е. заполнить налоговую декларацию по НДС возможно с использованием только счетов-фактур, книг покупок и продаж, в которых регистрируются полученные и выданные счета-фактуры. Интересно, что применение фактурного метода исчисления налога на добавленную стоимость позволяет максимально реализовать все те положительные стороны НДС, которые в принципе известны. Одновременно с этим

именно зачетный механизм, лежащий в основе фактурного метода, вызывает наибольшие нарекания в плане усложнения исчисления налога и его последующего администрирования.

Согласно п. 6. ст. 3 НК РФ, при установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения, акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить. По нашему мнению, это обстоятельство требует более детальной проработки основных понятий и определений, используемых в Кодексе. В данном случае нас интересует грамотная трактовка законодательством таких часто применимых к НДС понятий, как “метод исчисления налога”, “налоговые вычеты”, “носитель налога”.

Первый элемент любого налога, в том числе и НДС, - определение субъекта обложения, т.е. налогоплательщика. Именно под контролем налогоплательщика находятся все экономические объекты - товары (работы, услуги), подлежащие обложению этим налогом. Только этот субъект несет ответственность перед налоговыми органами, ведет соответствующий бухгалтерский или налоговый учет, имеет право на зачет авансового налога, обязан выставлять счета по требованию своих клиентов, выделяя сумму налога в счете-фактуре отдельной строкой, имеет право на отдельные льготы по налогу, и только оборот этого субъекта подлежит обложению НДС. Однако в данном налоге есть особенность, связанная с тем, что законодатель предполагает изначально, что производитель не должен нести на себе бремя налога. Он должен добавить налог к цене товара, т.е. переложить его на плечи покупателя посредством строго определенного механизма. То, что налогоплательщик и носитель налога - разные лица, в случае с НДС не экономическое предположение или возможность,

как в случае с другими налогами, а законодательная данность. В случае с другими налогами при построении законодательных норм чаще всего государство исходит из того, что налог должен лечь бременем на плечи именно налогоплательщика. В результате часто государство рассматривает налогоплательщика НДС не как реального носителя налога, а как некоего его сборщика, бремя которого не должно зависеть от величины налога или фактов чрезмерного налогообложения. Примером такой позиции может служить Постановление Конституционного Суда РФ от 30 января 2001 г. № 2-П. Согласно п. 8 указанного Постановления, право налогоплательщиков на возврат (зачет) зачисленных в бюджет сумм косвенных налогов не возникает в случае, если сумма налога включалась в цену товара (работы, услуги) и фактически взималась не за счет прибыли (результатов хозяйственной деятельности), а с покупателей (клиентов), т.е. фактических, но не юридических плательщиков налога.

Такого рода практика вносит серьезные неясности в вопрос определения налогоплательщика при исчислении НДС. Это в свою очередь влечет возникновение множества вопросов применения налоговых вычетов. Носитель налога не правовой термин и не может быть положен в основу правоприменительной практики, поскольку его содержание до конца не выявлено в теории налогообложения. Таким образом, с нашей точки зрения, в Налоговом кодексе должен быть закреплен принцип, исключающий использование понятия “носитель налога” при любой трактовке налогового законодательства со стороны государственных органов в случаях споров с налогоплательщиками по вопросам исчисления и уплаты налогов. В случае неправильного исчисления налога, в том числе и налога на добавленную стоимость, право на возврат налога из бюджета должен иметь именно налогоплательщик.

Второй элемент налога на добавленную стоимость - объект обложения и связанное с ним определение основы налога - налогооблагаемой базы.

Налоговый кодекс РФ не рассматривает добавленную стоимость в качестве объекта обложения налогом на добавленную стоимость. Ст. 146 указывает, что объектом (объектами) налога признаются операции по реализации, потребление (передача для собственных нужд) и ввоз товаров на территорию Российской Федерации. При использовании фактурного метода отсутствует определение того объекта налогообложения, о котором говорится в теории, - добавленной стоимости. Понятие "добавленной стоимости" полностью выведено из налогового закона, и если Налоговый кодекс читает не профессиональный экономист, а рядовой налогоплательщик, то он не найдет там налога на добавленную стоимость как такового, а найдет налог с оборота, который можно уменьшить на величину неких "налоговых вычетов". На практике руководители многих предприятий крайне отрицательно воспринимают НДС именно потому, что в принципе считают его налогом на всю величину реализации товаров, работ, услуг. Между тем известно, что, несмотря на волю законодателя, существует ряд общеэкономических факторов, препятствующих переложению НДС на покупателя. Бремя налога нередко ощущают на себе и производители. Такое положение вещей подталкивает предприятия к постоянному поиску путей ухода от НДС, неэффективному изменению производственных решений.

В соответствии с экономической сущностью НДС облагаемый оборот подразделяется на следующие виды:

- поставки товаров (услуг) и другие коммерческие операции, осуществляемые в процессе любой предпринимательской деятельности;
- собственное потребление товаров (услуг) на непредпринимательские цели

(личные, семейные т. п.) в процессе осуществления предпринимательской деятельности, которое может выступать в разных формах (изъятие товаров в целях личного потребления, продажа товаров или оказание услуг своим работникам, натуральная оплата труда, специальные затраты на непредпринимательские цели);

- импорт товаров.

Перечисленные виды облагаемого оборота охватывают практически все возможные случаи коммерческого оборота и обеспечивают самую широкую основу обложения.

В целях налогообложения особое значение имеет несовпадение налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость с объектом налогообложения. Налогооблагаемая база состоит из следующих показателей:

- 1) объекта налога (обороты по реализации товаров, работ, услуг);
- 2) будущего объекта налога (авансы полученные);
- 3) иных средств, если их получение связано с расчетами по оплате товаров (сумма штрафов по хозяйственным договорам, средства, перечисляемые в фонды развития предприятия).

Присутствие в налогооблагаемой базе таких сумм, как штрафы по хозяйственным договорам и средства, перечисляемые в фонды развития предприятия, можно оправдать стремлением уменьшить случаи ухода от налогообложения. Что же касается налогообложения авансов, полученных в счет последующей поставки товаров (работ, услуг), то наличие такого элемента отрицательно влияет на процесс переложения этого налога на конечного потребителя. В концепции налога на добавленную стоимость объект налогообложения определяется как основа исчисления налога. Такой основой является вознаграждение. Если же вознаграждение, действительное или подразумеваемое, отсутствует, оборот не подлежит обложению. При этом в рамках концепции

НДС вознаграждение может осуществляться путем обмена в любой форме: “товар - деньги”, “товар - товар”, “товар - услуга”, “услуга - товар”, “услуга - деньги”, “услуга - услуга” и т. п.

Следующий элемент НДС - так называемые налоговые вычеты, представляющие в реальности суммы налога, которые предприниматель уплачивает в составе цены своим поставщикам. Эти суммы при фактурном методе должны быть возвращены налогоплательщику государством либо в виде реальных денег, либо в виде зачета по другим обязательствам налогоплательщика перед бюджетом. Только налоговые вычеты делают сумму налога, подлежащую уплате в бюджет, равной налогу именно на добавленную стоимость, а не налогу с оборота. Именно налоговые вычеты по существу обеспечивают возможность переложения налога по товаропроизводительной цепи на конечного потребителя и реализуют теоретическую концепцию налога на добавленную стоимость.

Согласно ст. 168 Налогового кодекса при реализации товаров (работ, услуг), передаче имущественных прав налогоплательщик дополнительно к их цене обязан предъявить к оплате покупателю соответствующую сумму налога на добавленную стоимость. Именно к этой статье апеллируют государственные органы, когда пытаются доказать, что тяжесть бремени налога на добавленную стоимость несут на себе не налогоплательщики, а покупатели товара. Однако когда мы говорим о возможности переложения налога, которую должен обеспечить законодатель, мы имеем в виду совсем не то, что налогоплательщику разрешено увеличить отпускную цену на величину НДС. Это налогоплательщик сделает, если позволят экономические условия. При использовании метода счетов-фактур, чтобы налогом облагалось только конечное потребление, НДС, включенный в цену тех товаров и услуг, которые были использованы в производ-

ственном процессе, должен обязательно компенсироваться. Именно этот процесс находится в полной власти законодателя, и именно этот процесс обеспечивает переложение налога на добавленную стоимость на конечного потребителя исходя только из общих экономических условий.

Понятие “налоговые вычеты” в теории мы связываем с понятием “метод исчисления налога”. При описании налога на добавленную стоимость в научной и учебной литературе понятие “метод исчисления налога” используется очень часто. Однако в Кодексе такое понятие, как “метод исчисления налога”, отсутствует. В ст.17 НК РФ названы основные элементы налогообложения, а именно:

- объект налогообложения;
- налоговая база;
- налоговый период;
- налоговая ставка;
- порядок исчисления налога;
- порядок и сроки уплаты налога.

Вышеперечисленные элементы налога можно назвать общеобязательными элементами. Однако, с нашей точки зрения, есть еще и частнообязательные элементы налога, такие как налоговые льготы и налоговые вычеты.

Пункт 2 вышеуказанной статьи НК РФ говорит о том, что в необходимых случаях при установлении налога в акте законодательства о налогах и сборах могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком. При этом в НК РФ полностью отсутствует какое-либо определение понятия “налоговые вычеты”. Надо отметить, что используется это понятие несколько раз. В частности, помимо главы 21 Налогового кодекса это понятие используется при расчете налога на доходы физических лиц.

Одним из основных общеобязательных элементов налога назван “порядок исчисления налога”.

Согласно ст. 52 Налогового кодекса порядок исчисления налога - это поряд-

док самостоятельного определения налогоплательщиком сумм налоговых платежей по конкретному виду налогообложения, исходя из налоговой базы, налоговой ставки и налоговых льгот. С нашей точки зрения, данная формулировка нуждается в дополнении: порядок исчисления налога - это порядок самостоятельного определения налогоплательщиком сумм налоговых платежей по конкретному виду налогообложения, исходя из налоговой базы, налоговой ставки, налоговых льгот и налоговых вычетов.

Соответствующие изменение мы предлагаем внести и в п. 2 ст. 166. Общая сумма налога при реализации товаров (работ, услуг) согласно положениям этого пункта должна представлять собой разницу между суммой налога, полученной в результате сложения сумм налога, исчисленных в соответствии с порядком, установленным п. 1 указанной статьи, и налоговыми вычетами.

Налоговые вычеты, таким образом, наряду с налоговыми льготами, также должны быть определены в первой части Кодекса, как один из частногообязательных элементов налога, который напрямую участвует в реализации порядка исчисления налога.

В гл. 21 следует дать четкое определение налоговых вычетов для целей исчисления налога на добавленную стоимость. В данном случае уместным считаем следующее определение: “Под налоговыми вычетами для целей применения именно налога на добавленную стоимость следует

понимать уменьшение общей суммы налога, исчисленной по налогооблагаемым операциям, на суммы НДС, предъявленные поставщиками товаров (работ, услуг) или начисленные налогоплательщиками к уплате в бюджет по иным основаниям, предусмотренным ст. 154-162 Кодекса (например, с авансов, штрафов и т.п.)”.

Следует отметить: помимо того, что в Налоговом кодексе недостаточно точно определены основные элементы налога, есть еще ряд аспектов, которые непосредственно влияют на процесс переложения или вернее затрудняют процесс переложения налога на добавленную стоимость.

Прежде всего, это касается всех тех случаев, когда закон запрещает принимать НДС, уплаченный поставщикам товаров работ, услуг, к вычету, и в результате налог относится на себестоимость данных товаров, работ или услуг либо уплачивается за счет чистой прибыли предприятия.

Значительной проблемой, обременяющей процесс переложения НДС, являются все те случаи, когда зачет или возмещение НДС, уже оплаченного поставщиком, осуществляется не сразу, а откладывается до какого-то определенно-го законом момента либо существует значительное отставание по времени между моментом начисления налога с объема реализации и принятия к зачету налога, уплаченного поставщиком по ресурсам, использованным для производства реализованного товара (работы или услуги).

Совершенствование лизингового процесса в региональном АПК

Д.В. Козлов

Пензенский государственный педагогический университет

Лизинг в Российской Федерации рассматривается как одно из важнейших направлений в системе государственных мер по выходу из кризиса, стабилизации и подъему АПК, благодаря которому возможно преодоление диспаритета цен на сельхозтехнику и продукцию сельского хозяйства, расширение сбыта сельскохозяйственных машин и оборудования, рациональное сочетание интересов изготовителей машин, пользователей и лизингодателей.

Необходимость развития лизингового процесса в аграрной сфере обусловлено значительным снижением производственно-технического потенциала сельского хозяйства (см. таблицу).

года. При этом тракторы используются в среднем 15-16 лет при амортизационном сроке не более 10 лет.

В Пензенской области более 60% комбайнов и 53 % тракторов эксплуатируются свыше 10 лет. Физический износ машинно-тракторного парка предопределяет систематический рост издержек по поддержанию его в рабочем состоянии.

Использование средств федерального бюджета как основного источника пополнения машинно-тракторного парка Пензенской области на основе лизинга оказалось явно недостаточным для обеспечения своевременного выполнения всего объема полевых работ. В этой связи для улучшения технической оснащенности

Парк основных видов техники на сельхозпредприятиях России и Пензенской области

На конец года, тыс. шт.

	1995		2000		2003			
	РФ	Пензенская обл.	РФ	Пензенская обл.	РФ		Пензенская обл.	
					Абс.	% к 1995	Абс.	% к 1995
Тракторы	1052,1	15,9	817,8	11,46	600	57	8,41	52,9
Комбайны:								
Зерноуборочные	291,8	5,6	198,7	3,85	159	54,5	2,77	49,5
Кормоуборочные	94,1	1,54	59,6	0,89	44,5	47,3	0,57	37
Картофелеуборочные	20,6	0,08	10,0	0,02	6,5	31,6	0,01	12,5
Свеклоуборочные машины	20,0	0,59	12,5	0,45	9,5	47,5	0,35	59,3

По состоянию на 1 июля 2006 г. парк тракторов, зерноуборочных комбайнов, кормоуборочных комбайнов и косилок в сельхозорганизациях в целом по РФ составил, соответственно, 561,2, 146,1, 36,1 и 66,6 тыс. шт. При этом обеспеченность сельхозтоваропроизводителей указанной техникой от потребности составила, соответственно, 43%, 42%, 57% и 39%, что на 1-6% ниже, чем на ту же дату прошлого

машинно-технологических станций (МТС), районных агропромышленных объединений (РАО) и других сельскохозяйственных товаропроизводителей и как следствие - повышения эффективности растениеводства, расширения посевных площадей сельскохозяйственных культур, снижения потерь при уборке урожая была утверждена целевая региональная программа "Создание сети машинно-техно-

гических станций Пензенской области”. Реализация данной программы осуществляется в три этапа: 1-й этап - в 2001 г. создание сети МТС, их оснащение, организация производственной деятельности; 2-й этап - в 2002-2003 гг. разработка и реализация организационно-экономических механизмов интеграции МТС с сельскими товаропроизводителями и организация на уровне районов области крупных агропромышленных формирований, осуществляющих сельскохозяйственное производство; 3-й этап - с 2004 г. по 2012 г. повышение технической оснащенности сельскохозяйственных товаропроизводителей, МТС, РАО.

На первом этапе реализации программы (2001) средства бюджета предусматривались в размере 160 млн. руб., на 2-м этапе - в размере 160 млн. руб. в 2002 г. и 230 млн. руб. в 2003 г. На 3-м этапе в 2004 г. средства регионального бюджета направлены на закупку сельскохозяйственной техники, топливозаправщиков, иных машин и технологического оборудования для обслуживания приобретенной техники в собственность Пензенской области и осуществления других целевых расходов (агентских и других услуг) в сумме 667 млн. руб.

Приобретение техники на первых двух этапах программы осуществлялось за счет средств бюджета Пензенской области для дальнейшей ее передачи в аренду с правом выкупа, продажи в рассрочку либо передачи на условиях лизинга МТС, РАО и другим сельхозпроизводителям. На 3-м этапе программа должна финансироваться за счет собственных средств сельскохозяйственных товаропроизводителей, машинно-технологических станций, районных агропромышленных объединений, заемных средств и инвестиций, средств бюджета Пензенской области.

При реализации Программы “Создание сети машинно-технологических станций Пензенской области” на 3-м этапе в 2006 г. и в последующие годы предусмотрены два механизма формирования устой-

чивой системы оснащения районных агропромышленных объединений, машинно-технологических станций и других сельскохозяйственных товаропроизводителей области современной сельскохозяйственной техникой.

Первый механизм предусматривает направление средств бюджета Пензенской области в размере, выделенном на очередной финансовый год, на приобретение в собственность Пензенской области сельскохозяйственной техники, топливозаправщиков, иных машин и технологического оборудования для обслуживания приобретенной техники с последующей передачей ее в собственность муниципальным районам Пензенской области и использованием в форме аренды, лизинга РАО, МТС, сельскохозяйственными товаропроизводителями. Использование второго механизма предполагает приобретение РАО, МТС, другими сельхозтоваропроизводителями сельскохозяйственной техники на условиях лизинга с оказанием государственной поддержки в форме субсидий по оплате авансового платежа и государственной гарантии Пензенской области в обеспечение договора лизинга.

Основными участниками региональной программы “Создание сети машинно-технологических станций Пензенской области” выступили районные агропромышленные объединения, представляющие собой крупные сельскохозяйственные формирования в рамках сельского административного района, являющиеся дочерними по отношению к хозяйствам, их учредившим. По состоянию на 1 января 2006 г. в Пензенской области было зарегистрировано 29 районных агропромышленных объединений. Для ведения хозяйственной деятельности РАО сельхозпредприятиями передано в счет оплаты уставного капитала ликвидного имущества на сумму свыше 140 млн. руб., в том числе 17,9 тыс. голов крупного рогатого скота. Рентабельность районных агропро-

мышленных объединений по основной деятельности в 2005 г. составила 7,7%. Чистая прибыль по всей деятельности РАО в 2005 г. увеличилась по сравнению с предыдущим отчетным периодом на 29 129 тыс. руб.

При реализации региональной программы “Создание сети машинно-технологических станций Пензенской области” по состоянию на 1 января 2005 г. районным агропромышленным объединениям поставлено на льготных условиях 425 ед. тракторов всех марок, 155 зерноуборочных комбайнов “ДОН-1500”, 153 комбайна СК-5М1 “Нива”, 10 комбайнов “Джон Дир”, 150 комплексов сеноуборочной техники, 600 культиваторов всех видов, в том числе 520 тяжелых культиваторов для работы по ресурсосберегающей технологии, 51 комплект стерневых сеялок.

Обновление материально-технической базы РАО за счет приобретения новой широкозахватной многооперационной сельхозтехники явилось предпосылкой для поиска вариантов дальнейшего использования подержанных машин и оборудования, применение которых в сельскохозяйственном производстве связано со значительными затратами на поддержание их в работоспособном состоянии. Вместе с тем подержанная сельхозтехника, чтобы быть востребованной на паритетных началах с новой, нуждается в восстановлении, как правило, на специализированных предприятиях ремонтно-обслуживающей базы на основе более жестких технических требований по надежности к последующим издержкам эксплуатации.

Возможны несколько вариантов экономических отношений по поводу купли-продажи подержанной сельхозтехники: 1) сельскохозяйственное предприятие реализует ремонтно-техническому предприятию (РТП) неиспользуемую технику и получает либо ее денежный эквивалент, либо услуги РТП на соответствующую сумму; 2) сельскохозяйственное предприятие реализует РТП неиспользуемую тех-

нику и получает в обмен капитально отремонтированную; 3) сельскохозяйственное предприятие реализует РТП неиспользуемую технику и после восстановления приобретает ее вновь. В последующем сельхозпредприятие компенсирует РТП разницу между стоимостью сданной неисправной техники и ее продажной стоимостью; 4) сельскохозяйственное предприятие продает РТП неиспользуемую технику и после ее восстановления получает ее у фондодержателя на условиях региональной лизинговой программы.

Созданные в административных районах Пензенской области районные агропромышленные объединения целесообразно использовать для организации восстановления и реализации восстановленной сельскохозяйственной техники на условиях лизинга.

Выделим следующие функции районного агропромышленного объединения при организации лизинга восстановленной техники:

- выявление неиспользуемой техники. Установление числа списанной, а также не состоящей на учете сельхозтехники. Определение машин и оборудования, которые не используются и могут быть реализованы или восстановлены для дальнейшей эксплуатации;
- формирование районного банка данных о наличии и неиспользуемой в сельхозпредприятиях техники, которая станет предметом экономических отношений на вторичном рынке техники;
- составление заявки на восстановление неиспользуемой техники;
- определение ремонтно-технического предприятия, оптимально подходящего для проведения восстановительных работ, на основе изучения сведений о соответствующей ремонтно-обслуживающей базе, возможностях получения гарантийных талонов на восстановленную технику (сертификатов качества);
- оформление договора на восстановление подержанной техники. Произво-

дится в два этапа. На 1-м этапе согласуются закупочные цены машин, подлежащих восстановлению, которые зависят от их технического состояния, срока амортизации, наработки, условий эксплуатации, конъюнктуры на вторичном рынке и других факторов, которые в конечном итоге с учетом затрат на восстановление будут отражаться в отпускных ценах. Составляется акт оценки сельхозтехники, в котором отражаются паспортные данные, срок эксплуатации, наработка, комплектность, виды проведенного сервисного обслуживания, имеющиеся неисправности и дефекты, процент снижения стоимости в зависимости от перечисленных факторов, данные владельца сельхозмашин и другие условия. На 2-м этапе происходит непосредственно подписание договора на восстановление подержанной техники, в котором содержатся следующие данные: предмет договора, права и обязанности сторон, прочие условия, адреса и реквизиты сторон.

Выбор сельхозтоваропроизводителей для приобретения ими восстановленных машин и оборудования на условиях региональной лизинговой программы предлагается осуществлять на основе рейтингового мониторинга претендентов, используя метод многомерного сравнительного анализа. Для этого следует обозначить показатели, которые бы позволили с определенной степенью вероятности выбрать нуждающиеся в сельскохозяйственной технике предприятия, обладающие требуемой платежеспособностью и заинтересованные в скорейшем обновлении машинно-тракторного парка.

Необходимо использовать следующие группы показателей: а) отражающие фактическую обеспеченность и физическое состояние имеющегося парка машин и оборудования, уровень его обновления; б) характеризующие потребность сельхозтоваропроизводителей в новой технике; в) платежеспособность предприятий по возмещению стоимости заказываемых

сельхозмашин и оборудования, возвратность платежей за ранее поставленную по лизингу технику; г) эффективность использования машин и оборудования, поставленных по договорам лизинга.

Освоение такой инновации, основанной на комплексном подходе к установлению приоритетов среди потенциальных лизингополучателей, базирующемся на результатах систематического анализа обеспеченности предприятий АПК региона техникой, их финансово-экономическом состоянии, дисциплины возмещения остаточной стоимости машин и оборудования, рентабельности производственной деятельности сельхозформирований, позволит повысить эффективность в области организации и функционирования лизингового процесса в сфере ресурсного обеспечения АПК.

Для повышения эффективности использования восстановленных сельхозмашин и оборудования, приобретенных по лизингу, необходима рациональная организация ремонтно-технического обслуживания сельскохозяйственных предприятий, включая научно обоснованное распределение функций между сельхозтоваропроизводителями и РТП, РАО, МТС, соотношение наличия техники и мощностей центральных ремонтных мастерских хозяйств и районных ремонтных предприятий, а также разработка экономического механизма их отношений.

При определении расчетной цены за оказанные услуги сельскохозяйственным товаропроизводителям по ремонтно-техническому обслуживанию их машинно-технического парка существует возможность использования двух вариантов. При использовании первого расчетная цена определяется в зависимости только от объемов выполняемых работ.

При расчете цены услуг по ремонтно-техническому обслуживанию по второму варианту учитываются объемы выполненных машинами сельскохозяйственных работ, обеспеченный коэффициент тех-

нической готовности машин, урожайность сельскохозяйственных культур на площади, обрабатываемой n -й машиной.

Цена услуг за ремонтно-техническое обслуживание n -й машины по второму варианту $P_{ц}(n)$ (сельхозмашины) составит:

$$P_{ц}(n) = 0,5G + Z' Q_{год} \quad (1)$$

или

$$P_{ц}(n) = 0,5G + Z' Q_{год} + Z'' D_{дн} + Z''' S_{ур}, \quad (2)$$

где G - годовой расчетный лимит затрат на техническую эксплуатацию машины n -й марки;

$Q_{год}$ - годовой объем (в эталонных гектарах), выполненный трактором n -й марки;

$D_{дн}$ - количество дополнительных машино-дней, обеспеченных сверхпланируемым уровнем готовности машины n -й марки за год;

$S_{ур}$ - валовой сбор прибавки урожая (против планируемой) на площади, обслуживаемой машиной n -й марки, ц;

Z' , Z'' , Z''' - нормативные затраты, отнесенные, соответственно, на 1 эталонный гектар (физический гектар), машино-день, 1 ц сельскохозяйственной продукции.

Данный подход к определению расчетных цен на ремонтно-техническое обслуживание сельскохозяйственных машин направлен на оптимизацию экономических отношений в сфере технического сервиса агропромышленного комплекса. Во-первых, у заказчиков ремонтно-технического обслуживания сельхозмашин появится реальная возможность планирования предстоящих расходов на ремонт и обслуживание по машине каждой марки. Во-вторых, предприятия, осуществляющие ремонтные работы, будут стремиться к обеспечению высокого уровня технической готовности техники, повышению эффективности ее использования собственниками. В-третьих, заключение контрактов на ремонтно-технический сервис техники на условиях расчетной цены за комплексное обслуживание будет способствовать перемещению оптимума в сторону диагностирования, предупреждения и устранения неисправностей и отказов, уменьшению объемов сложного ремонта. Как следствие, уменьшится число плановых ремонтов со значительным резервированием деталей и механизмов.

Перспективы повышения качества молока

Д.З. Залибекова

Дагестанский государственный институт народного хозяйства,
г. Махачкала

Агропромышленный комплекс представляет собой сложное многоотраслевое образование, объединяющее производство, переработку и реализацию продукции. Специфика молокоперерабатывающей отрасли состоит в том, что качество перерабатываемого сырья напрямую связано с формированием показателей безопасности готовой продукции.

Качество молока-сырья определяется условиями его производства и первичной обработки на ферме. Молоко даже при получении его в хороших санитарных условиях не является стерильным продуктом. В сыром молоке содержится как специфическая, так и неспецифическая микрофлора. При нарушении санитарных и технологических правил (доение, первичная обработка, мойка инвентаря и оборудования) в молоке встречается неспецифическая микрофлора: гнилостные и маслянокислые бактерии, бактерии группы кишечной палочки, плесневелые грибы, а также болезнетворные микроорганизмы (возбудители туберкулеза, дизентерии и др.).

Некачественное молоко, случайно попавшее на наш стол, может причинить немало вреда. непригодно бракованное молоко и для производства йогуртов, сыров, творога. Поэтому строжайший контроль необходим на каждой стадии получения и обработки молока.

Большой проблемой для молокозаводов является избыточное содержание в молоке тяжелых металлов. Поэтому важно обеспечить правильный уход, полноценное питание, качественную воду, а также своевременную вакцинацию животных.

Вода участвует во всех биохимических процессах, происходящих в организме животного, и водное отравление гораздо

опаснее пищевого. В коровники подается вода из различных источников: из водопровода, скважины, местных речушек, водоемов, других источников. В воде содержится растворенное железо, марганец, фтор, фенолы, органические токсины, нефтепродукты и особенно тяжелые металлы. Железистая вода провоцирует аллергические реакции, болезни крови, затрудняет обменные процессы в организме и вызывает при постоянном употреблении тяжелые поражения печени. А ведь только здоровая печень дает возможность хозяйственного и продуктивного использования коровы.

Излишек фтора в воде приводит к флюорозу скелета, разрушению костей. Нитриты и нитраты повышают риск рака желудка. Тяжелые металлы подавляют работу печени, отрицательно сказываются на функции почек. Употребление недоброкачественной воды в целом снижает жизненный тонус организма, приводит к вялости, потере аппетита, худшей усвояемости многих кормов и белково-витаминно-минеральных добавок. Недоброкачественная вода может снизить продуктивность коровы, повлиять на физико-химические и органолептические характеристики молока. У молока, загрязненного микроорганизмами, к моменту его сдачи на молочный завод повышается кислотность, изменяется плотность. Несортное молоко закупается по цене в 2 раза ниже, чем первосортное.

Вода, предварительно очищенная от вредных примесей и затем обогащенная минеральными, витаминными добавками, является прекрасным средством для улучшения здоровья коров и повышения качества молока. Увеличение количества

солей магния в ежедневном рационе животных увеличивает в среднем на 30% продуктивность коров, содержание жира в молоке возрастает на 0,4%, растет содержание белка.

Имеющиеся в составе молочных мини-заводов, отдельных ферм, молочных заводов стационарные лаборатории плохо оснащены оборудованием контроля качества поступающей продукции. Поэтому назрела необходимость создания мобильной лаборатории, способной производить в любых условиях контроль состава качественных показателей молока. Минимально необходимый набор контролируемых параметров молока включает в себя: органолептическую оценку молока; температуру; массовую долю жира, обезжиренных белка и сухих веществ; плотность; кислотность; бактериальную обсемененность; количество соматических клеток; группу чистоты; содержание нитратов и примесей тяжелых металлов; возможную фальсификацию; ионный состав.

Дополнительно по полученным качественным показателям молока можно определить следующее:

- пищевая ценность должна оцениваться по данным о составе молока, т.е. по массовой доле жира, белка и сухих веществ;
- измерение температуры молока косвенно говорит об уровне культуры производства и ее оснащенности;
- плотность определяет возможности дальнейшего использования молока;
- по алкогольной пробе определяют термостойкость молока;
- по редуктазной - количество микроорганизмов;
- органолептическая проба определяет вкус, запах и цвет, что в значительной степени показывает пригодность молока - сырья для дальнейшей переработки;
- факт заболеваемости коров маститом может быть установлен по концентрации соматических клеток и ионов хлора.

Важное значение имеет создание мобильных лабораторий. К основным требованиям, предъявляемым к мобильной лаборатории, относятся:

- обеспечение возможности определения пищевой ценности молока, т.е. осуществление всего необходимого комплекса анализов по определению физико-химических, санитарно-гигиенических, органолептических и микробиологических показателей молока и некоторых видов молочной продукции;
- экономическая независимость от субъективного фактора регионального руководства;
- подчинение административно передвижной лаборатории главному санитарному врачу района или области.

Опытный образец такого типа лаборатории изготовлен и испытан на Вологодском машиностроительном заводе. Эта лаборатория создана Международной компанией "Луч" совместно с Всероссийским НИИ животноводства и НИИ молочной промышленности. Создание мобильной лаборатории по контролю качества молочной продукции должно быть начальным этапом организации на государственном уровне центров по контролю качества молока-сырья, кормов, содержания помещений для животных, по формированию структуры сертификации молочных хозяйств по основным качественным показателям развития молочного животноводства. Создание передвижных лабораторий позволит повысить качественные показатели своей работы, а также ответственность работников, особенно в преддверии вступления России в ВТО.

Основными причинами, сдерживающими развитие молочной промышленности, является сужение сырьевой базы производства и низкое качество молока, поставляемого фермами. Более 55% сырого молока как сырья не удовлетворяет переработчиков (особенно в летние месяцы). Качество используемого сырья связано с

качеством и безопасностью готовой продукции, играет ключевую роль, определяемую стабильностью отношений поставщика и продавца продукции.

Условия поставки молочной продукции розничная торговля диктует производителям. Переработчики молока вынуждены отказываться от приемки некачественного сырого молока или снижать цены за сортность, в результате чего сельхозпроизводители несут большие финансовые потери.

Условия производства молока в большинстве хозяйств России не дают возможности выработки качественного молока. Необходимо с самого начала эксплуатации доильного оборудования обеспечить выполнение технологии с учетом всех технических и санитарно-гигиенических требований к молочному производству. Молоко, соответствующее по санитарно-гигиеническим показателям требованиям высшего сорта по ГОСТ 132 64-88, можно реализовать перерабатывающим предприятиям по цене значительно выше, чем молоко среднего качества. И это превышение стоимости способно дать ощутимую прибыль. Например, от 200 коров, обслуживаемых одной доильной установкой, при среднем годовом удое 5000 кг в год получают 1000 т молока. Даже при минимальном увеличении его цены за счет качества годовой экономической эффект может составить более 1 млн. руб. Но часто из-за незнания или отсутствия материалов и инструментального обеспечения правила машинного доения коров далеки от совершенства.

В хозяйстве Кизлярского района "Молочник" большое внимание было уделено улучшению кормовой базы. На 163% увеличились заготовки сена. Особенно резко повысилась заготовка сенажа - на 265%. В 2005 г. посеяли кормовую свеклу. В хозяйстве в 2005 г. сделали ставку на заготовку сенажа - высокопитательного корма, получаемого путем консервирования без доступа воздуха, проявленного на

55-60 %. По кормовой ценности и физиологическому действию он наиболее близок к зеленым кормам, по питательности не уступает травяной муке.

В структуре себестоимости молока в хозяйстве корма занимают всего 35-40%. Это хороший показатель, учитывая, что себестоимость молока низкая. Для повышения качества зеленой массы и сбалансированности силоса по питательным веществам практикуют ее посева в смеси с подсолнечником. В связи с высокой урожайностью кукурузы и смешанных посевов получают сравнительно дешевые корма, что позволяет повысить рентабельность производства молока.

Качество молока, заготавливаемого в хозяйстве Кизлярского района "Молочник", с каждым годом улучшается. В летнепастбищный период максимально используют для кормления молочного скота зеленые корма как на пастбище, так и в виде подкормки. Их доля в годовом рационе животных занимает 30-35%.

В хозяйстве для увеличения продуктивности молочного скота, улучшения его воспроизводства и сохранности наряду с укреплением кормовой базы и повышением качества кормов занимаются совершенствованием структуры кормов на зимостойловый период за счет заготовки грубых кормов, в первую очередь сенажа и сена. Об эффективности кормовой базы и высоком качестве кормов можно судить по тому, что они почти соответствуют нормам.

Наиболее перспективным направлением получения молока высокого качества является перевод молочного животноводства в специальные доильные залы. В доильном зале всегда можно обеспечить более высокий уровень доения, санитарно-гигиеническое обслуживание животных и доильного оборудования, а также подбор более квалифицированного персонала.

Поэтому переработчики молока вынуждены выделять значительные средства на развитие сырьевой базы и повышение качества сырого молока. Главный недо-

статок физических свойств молока - низкая плотность (нередко находится на уровне ниже $1,027 \text{ кг/см}^3$) и содержание белка.

На качество продукции влияет качество используемых заквасок. Количество нестандартных производственных заквасок еще велико (8,1%). Одним из перспективных путей выхода в этом ряду является использование заквасок прямого внесения. Их преимущество заключается в следующем: наименьший риск загрязнения посторонней микрофлорой; постоянная и высокая активность культур; постоянство состава, что позволяет работать с молоком низкого качества.

Стратегия развития конкурентоспособности предприятий молочной промышленности зависит от использования достижений НТП, создания устойчивого кормопроизводства, совершенствования селекционно-племенной работы, улучшения воспроизводства молочного стада и его качественного состава.

В Республике Дагестан в комплексе факторов интенсификации производства молока решающее значение имеет создание прочной кормовой базы, полное обеспечение скота высокопитательными кормами, сбалансированными по белку и другим компонентам. В структуре расхода кормов молочного животноводства наибольший удельный вес занимают сочные концентрированные, грубые корма.

В молочном животноводстве Республики Дагестан общий дефицит белка в рационах животных в среднем составляет 23%, а в зимний период достигает 35%. Недостаток белка приводит к перерасходу кормов до 35%; снижению продуктивности животных, надоев молока; снижению качества молока; росту себестоимости.

Укрепление кормовой базы, ликвидация дефицита кормового белка, и прежде всего растительного, должны быть реализованы в хозяйствах республики. Площадь пашни, выделяемой на кормовые культуры, следует в полной мере исполь-

зовать для производства фуражного зерна и других высокобелковых кормов с повышенным содержанием незаменимых аминокислот. Необходимо совершенствовать структуру кормовых культур, увеличивая в них долю зернобобовых, повышая их урожайность, заготовки сена, сенажа, корнеплодов и силоса.

Значительным резервом в увеличении кормов может стать улучшение природных кормовых угодий. Этот источник не использован в достаточной мере. Для увеличения кормовой ценности природных кормовых угодий необходимо их коренное улучшение с проведением посева и подсева многолетних лугопастбищных трав, внесением удобрений.

Ведущее место в балансе кормов для животноводства принадлежит концентрированным кормам. Для ускоренного наращивания ресурсов фуражного зерна необходимо увеличить производство ячменя, овса, площади посевов, повышение их урожая.

Большое значение в увеличении производства кормового белка имеет расширение посевов многолетних бобовых культур, особенно люцерны. В районах, где климатические условия не позволяют выращивать высокие урожаи люцерны, необходимо расширять посевы клевера, донника и других бобовых культур.

Наряду с расширением посевов многолетних бобовых трав следует увеличивать площади однолетних бобовых трав. Особое внимание должно быть уделено рапсу, который способствует увеличению надоев молока и повышению его жирности.

Важная роль в решении проблемы кормового белка принадлежит сое: 20 ц сои дают столько же белка, сколько 70 ц пшеницы. При скармливании молочному скоту 10-12% соевой муки в составе комбикормов за 92 дня, удои от каждой коровы повысились на 57-67 кг, а жирность молока на 0,13-0,18%. Одним из источников кормового белка являются масличные культуры, особенно подсолнечник: в 100 кг

силоса содержится 1,5 кг перевариваемого протеина. В структуре кормопроизводства должна увеличиться доля зерна кукурузы и бобовых культур.

Одной из основных проблем укрепления и расширения кормовой базы является решение вопроса об эффективности использования зернофуража. Значительная часть фуражного зерна (около 60%) в хозяйствах республики скармливают скоту. В соответствии с зоотехническими нормами корма для скота должны содержать 50-60% питательных и биологически активных веществ, и зернофураж необходимо скармливать животным в виде комбикормов, сбалансированных по всем элементам питания.

В увеличении производства кормов большое значение имеет интенсификация полевого кормопроизводства за счет повторных и промежуточных посевов. Повторные посевы кормовых культур позволяют собирать с 1 га пашни не менее 30% кормов, 2-3 урожая в год.

Наряду с увеличением производства кормов, большое значение имеет снижение их питательной ценности при уборке, хранении и транспортировке. Сокращению потерь до 15% способствуют активные методы сушки кормов, заготовка прессованного сена. В хозяйствах республики процесс заготовки кормов организован недостаточно хорошо.

Молоко как продукт питания и сырье для производства молочных продуктов представляет ценность лишь в том случае, если оно свежее и обладает высоким качеством.

Укрепление интеграционных связей между сельскохозяйственными товаропроизводителями и предприятиями молочной промышленности по улучшению первичной переработки и хранению молока способствует улучшению качества молока.

Выработка продуктов из несортного молока значительно увеличивает расход сырья. Например, на производство 1 т творога крестьянского из несортного моло-

ка расходуется на 53 кг больше, чем сортового.

На предприятиях молочной промышленности республики около 40% поступает молока с низкой плотностью, повышенной кислотностью, с наличием хлороорганических веществ, обсемененностью. Все это тормозит ход технологических процессов и не позволяет вырабатывать продукцию высокого качества.

К основным причинам получения молока низкого качества относятся: нарушение санитарных и ветеринарных правил при получении и первичной обработке молока, неудовлетворительное состояние холодильных установок, технологического, лабораторного оборудования.

Важным направлением в развитии молочного животноводства является повышение содержания жира и белка в молоке, тем больше молочных продуктов получается при его переработке. Из 1 т молока жирностью 3% можно получить 34 кг масла или 83 кг сыра, а при жирности 4% - соответственно, на 12 и 23 кг больше.

На низком уровне остается содержание белка в производимом молоке. При повышении содержания белка в производимом молоке на 0,1% его расход при производстве сыра сокращается на 290 кг.

Не всегда приведенные данные реально отражают качество молока, так как из-за нехватки сырья перерабатывающие предприятия вынуждены иногда завышать качественные показатели, чтобы не потерять поставщиков за счет меньшей закупочной цены низкосортного молока. Основными недостатками закупаемого молока является низкая плотность (1,027 г/см³ и менее), невысокая жирность (3,3-3,6%) и содержание белка (2,7-3%). Причина этого, прежде всего, неполноценное кормление коров.

Основными направлениями повышения качества молока являются улучшение качества кормов, ветеринарно-санитарного обслуживания, совершенствование систем содержания и доения коров.

Состав и свойства молока зависят от породных особенностей, периода лактации, уровня кормления, условий содержания, техники доения, состояния здоровья и индивидуальных качеств коров. От коров разных пород получают неодинаковое по химическому составу молоко.

Большое влияние на качество молока оказывают корма и кормление. Полноценное кормление животных, сбалансированное по белку, не только повышает удои, но и увеличивает содержание жира и белка в молоке. Рационы животных должны быть полноценными по общей и белковой питательности. При полноценном кормлении продолжительность жизни животных удлиняется, воспроизводительная функция сохраняется в течение всей жизни, здоровыми рождаются телята, молоко производится высокого качества. В рационе должно быть необходимое количество жира, витаминов, минеральных солей, микроэлементов.

Изменение качества молока в зависимости от длительности и температуры хранения

При недостатке в рационе минеральных веществ и неполноценном кормлении коров снижаются не только удои, но и количество жира, белка и других компонентов в молоке, ухудшаются его свойства. Рацион должен быть разнообразным по набору кормов. Однообразное кормление даже в сбалансированных по общей питательности и белку рационах приводит к снижению продуктивности и ухудшению качества молока. На долю сочных кормов в рационе дойных коров должно

приходиться 45-55%. При одностороннем силосном кормлении сыры и другие молочные продукты получаются менее вкусные и ароматные. На качество молока большое влияние оказывает длительность и температура хранения (см. таблицу).

В молоке, охлажденном до 12°C, в течение 10 ч кислотность остается на одном уровне, общее число бактерий изменяется незначительно. Качество свежего молока при температуре около 30°C сохраняется в течение 3 ч, охлажденного до 10°C - 36 ч. Охлаждение молока до 4-8°C после доения и очистки является обязательным для сохранения его высокого качества.

Для улучшения качества молочных продуктов для детского питания, диетических и стойких в хранении продуктов необходимо более глубокое охлаждение его на фермах (до 5°C - первого сорта, до 10°C - второго сорта), увеличение его плотности.

Качество молока во многом зависит от личной гигиены и поддержания надлежащего порядка, регулярной гигиены коров, систематической мойки посуды и аппаратуры, соприкасающихся с молоком, которые способствуют получению молока высокого качества.

Решение проблемы повышения качества молока возможно при комплексном и одновременном использовании всех факторов, участвующих в формировании качества.

Одним из немаловажных факторов увеличения ресурсов молока является устранение его потерь при производстве и транспортировке. Потери молока могут быть при доении, первичной обработке, при очистке (фильтрации), охлаждении и хранении, при транспортировке на предприятия молочной промышленности и в торговую сеть. Суточные потери молока на фермах в среднем достигают 2,5-4,9 кг от каждой тонны, при передаче по молокопроводу - 0,3-0,4 кг, при очистке - 0,4-0,6 кг, при охлаждении - 0,6-1,0 кг, при транспортировке - 0,2-3 кг.

Нарушение правил машинного доения приводит к неполному выдаиванию коров, недобору молока до 25% общего удоя. Установлено, что потери молока в процессе ручной дойки составляют в среднем 0,66%, а на доильных установках до 0,36%. Поэтому необходимо повсеместно использовать машинное доение коров. Для устранения возможных потерь молока необходимо, чтобы доение происходило в течение 7-8 мин. При более длительном доении увеличивается количество молока, остающегося в вымени (5-30% всего молока, находящегося в вымени от начала доения). Постоянно остающееся в вымени молоко отрицательно влияет на процесс последующего молокообразования, что приводит к снижению удоев, заболеваниям вымени и неизбежным потерям молока. Потери молока складываются также за счет пролива и остатков в аппаратах, посуде, молокопроводе, из-за нарушения правил машинного доения, неисправности доильного оборудования, перерывов в подаче электроэнергии. Очень важно и необходимо утвердить нормы предельно допустимых потерь молока при его производстве.

Обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции молочной промышленности возможно при комплексном и рациональном использовании сырьевых ресурсов. Основными направлениями комплексного использования сы-

рья в молочной промышленности является совершенствование структуры промышленной переработки молока с учетом более полного использования его составных частей для производства основной молочной продукции, максимальное и рациональное использование побочного молочного сырья (обезжиренного молока, пахты, сыворотки). При выработке основного ассортимента молочных продуктов составные части молока используют в разной степени. При производстве цельного молока, кисломолочных продуктов, сырково-творожных изделий и сметаны почти все составные части молока входят в готовый продукт. При производстве сыров, творога в продукт в среднем переходит около 50% сухих веществ молока, 92% жира и 75% белка. При производстве масла в продукт в среднем переходит около 26% сухих веществ молока, 98% жира и более 1% белка, остальная часть остается в молочной сыворотке, обезжиренном молоке, пахте.

Из всех составных частей молока наиболее полно на пищевые цели используют жир. Применение белка в основном зависит от вида вырабатываемой продукции.

Одной из главных задач молочной промышленности является совершенствование ассортимента и повышение качества молочных продуктов, создание продуктов, отличающихся высокими питательными и вкусовыми свойствами и пользующихся повышенным спросом у населения.

Одним из основных направлений работы предприятий молочной промышленности является рациональное использование творожной сыворотки как ценнейшего сырья. Молочная сыворотка - это белково-углеводное сырье, получаемое при производстве творога, сыра, казеина. По полезности она превосходит даже молоко, так как биологическая ценность белка сыворотки выше биологической ценности казеина. Коэффициент эффективности ее составляет 3,0-3,2, а казеина -

2,5. В молочной сыворотке содержится более 200 жизненно важных питательных и биологически активных веществ, необходимых для полноценного развития и функционирования организма.

Уникальные возможности по созданию конкурентоспособной продукции может

дать выпуск национальных продуктов питания. Так, на ОАО “Кизлярагрокомплекс”, ОАО “Махачкалинский гормолзавод” освоено производство айрана, для которого имеется в достаточном количестве местное сырье, требуется несложное оборудование и технология.

Исследование основных источников финансирования государства

А.У. Солтаханов

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Анализируя основные параметры бюджетной системы Российской Федерации 2005 г., необходимо отметить очень высокий уровень доходов и несколько более низкий уровень расходов в процентном отношении к ВВП по сравнению с аналогичными показателями за 2004 г. (табл. 1). Согласно данным о фактическом исполнении федерального бюджета в 2005 г., его доходы составили 23,7% ВВП, что на 3,3 процентного пункта (п.п.) выше соответствующего показателя за 2004 г. Доходы консолидированного бюджета Российской Федерации в 2005 г. составили 35,1% ВВП, также превысив аналогичный показатель 2004 г. на 2,8 п.п. Что касается характеристик расходов бюджетной системы РФ за 2005 г., то расходы федерального бюджета РФ по итогам 2005 г. составили 16,2% ВВП против 16,1% ВВП по итогам 2004 г. Расходы консолидированного бюджета РФ в 2005 г. составили 27,4% ВВП против 27,8% ВВП по итогам 2004 г.

В отношении показателей субнациональных бюджетов в 2005 г. следует отметить, что они оказались ниже аналогичных показателей за 2004 г. Так, доходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации составили 13,8% ВВП (14,3% ВВП за 2004 г.), тогда как падение расходов в процентном отношении к ВВП оказалось более существенным и составило 0,5 п.п. (с 14,1% ВВП за 2004 г. до 13,6% ВВП за 2005 г.). На фоне столь значительного расширения доходной части бюджетной системы и поддержания стабильного уровня его расходной части по итогам 2005 г. был достигнут максимальный размер профицита за всю исто-

рию постсоветской России: для консолидированного бюджета РФ он составил 7,7% ВВП, для федерального бюджета РФ - 7,4% ВВП. Что касается доли налоговых доходов бюджетов в ВВП, то в связи с изменением бюджетной классификации с 2005 г. провести сопоставление не представляется возможным. Однако, учитывая то, что объем поступлений основных налогов и сборов в консолидированный бюджет РФ в 2005 г. (структура налоговых поступлений более подробно будет рассмотрена ниже) в процентном отношении к ВВП вырос, можно сделать вывод, что налоговые доходы в 2005 г. по отношению к ВВП выросли по отношению к предыдущим годам.

Основным фактором увеличения доходов бюджетной системы РФ в 2005 г. стал чрезвычайно высокий рост мировых цен на нефть и энергоносители, а также другие сырьевые товары, являющиеся основой экспорта российской экономики. В связи с перевыполнением прогноза по доходам бюджетной системы РФ в июле и ноябре 2005 г. были внесены поправки в Закон о федеральном бюджете РФ на 2005 г. Так, в соответствии с последними изменениями доходы были увеличены до 4979,76 млрд. руб. (3326,04 млрд. руб. в первоначальной редакции), расходы - до 3539,45 млрд. руб. (3047,93 млрд. руб. в первоначальной редакции).

На основе проведенного анализа, учитывая достаточно высокий уровень профицита бюджета, можно заключить, что на сегодняшний день проблема эффективного управления заемными средствами приобретает все большее значение.

Таблица 1. Исполнение доходов и расходов консолидированного, федерального и субнациональных бюджетов, % ВВП*

	Годы							
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Федеральный бюджет								
Налоговые доходы	8,8	10,7	13,2	16,2	18,6	18,0	18,8	
В том числе ЕСН	-	-	-	-	3,1	2,7	2,6	1,23
Доходы	11,3	12,9	15,4	17,6	20,1	19,4	20,4	23,7
Расходы	14,5	14,0	13,1	14,7	18,7	17,7	16,1	16,2
Дефицит (-) / Профицит (+)	-3,2	-1,1	2,4	2,9	1,4	1,7	4,4	7,4
Территориальные бюджеты								
Налоговые доходы	11,5	10,4	10,2	9,6	10,0	10,0	10,6	
Доходы	14,8	13,6	14,4	14,3	14,9	14,5	14,3	13,8
Расходы	15,2	13,6	14,0	14,3	15,3	14,9	14,1	13,6
Дефицит (-) / Профицит (+)	-0,3	0,0	0,5	0,0	-0,4	-0,4	0,2	0,3
Консолидированный бюджет								
Налоговые доходы	20,3	21,1	23,4	25,8	28,6	28,0	29,4	
Доходы	24,5	25,2	28,5	29,3	32,1	31,1	32,3	35,1
Расходы	28,1	26,3	25,6	26,4	31,1	29,7	27,8	27,4
Дефицит (-) / Профицит (+)	-3,6	-1,1	2,8	2,9	1,0	1,4	4,5	7,7

* Источник: Министерство финансов РФ; расчеты ИЭПП.

Если в период с начала 1990-х гг. проблема бюджетного дефицита ставила перед правительством Российской Федерации проблему “быстрого” погашения возникающих задолженностей, то сегодня все целевое привлечение заемных средств имеет свою фокусировку на перспективных инфраструктурных проектах, которые способствуют улучшению экономического и инвестиционного климата в стране. В данном случае эффективное управление заемными средствами выходит на первый план.

При формировании федерального бюджета возможны два ключевых варианта итога: во-первых, бюджетный профицит, во-вторых, бюджетный дефицит. Ситуация с наличием бюджетного профицита понятна, так как сам бюджет “прибылен” и не нуждается в привлечении дополнительных доходов. При ситуации бюджетного дефицита (превышении расходной части над доходной) проблема формирования наиболее оптимального портфеля дополнительных доходов из различных источников становится одной из основных.

На наш взгляд, имеет смысл разработать механизм определения потребности

государства в дополнительных источниках финансирования (рис. 1). Представленный механизм состоит из нескольких основных блоков: во-первых, расчет основных показателей бюджета, таких как сбалансированность, уровень обеспечения основных потребностей, уровень финансирования национальных проектов и т. д.; во-вторых, определение финансового итога федерального бюджета (бюджетное сальдо), т.е. наличие либо бюджетного профицита, либо бюджетного дефицита; в-третьих, в зависимости от значения бюджетного сальдо, оценка ситуации либо принятия бюджета при наличии бюджетного профицита, либо разработки Концепции погашения дефицита; в-четвертых, на наш взгляд, выбор концепции, основанной на двух базовых подходах погашения бюджетного дефицита: повышения уровня доходов или сокращения уровня расходов федерального бюджета (конечно, присутствуют и смешанные варианты, некая комбинированная концепция, однако в рамках данного исследования рассмотрение данного вопроса, по нашему мнению, не представляется целесообразным); в-пятых в зависимости от

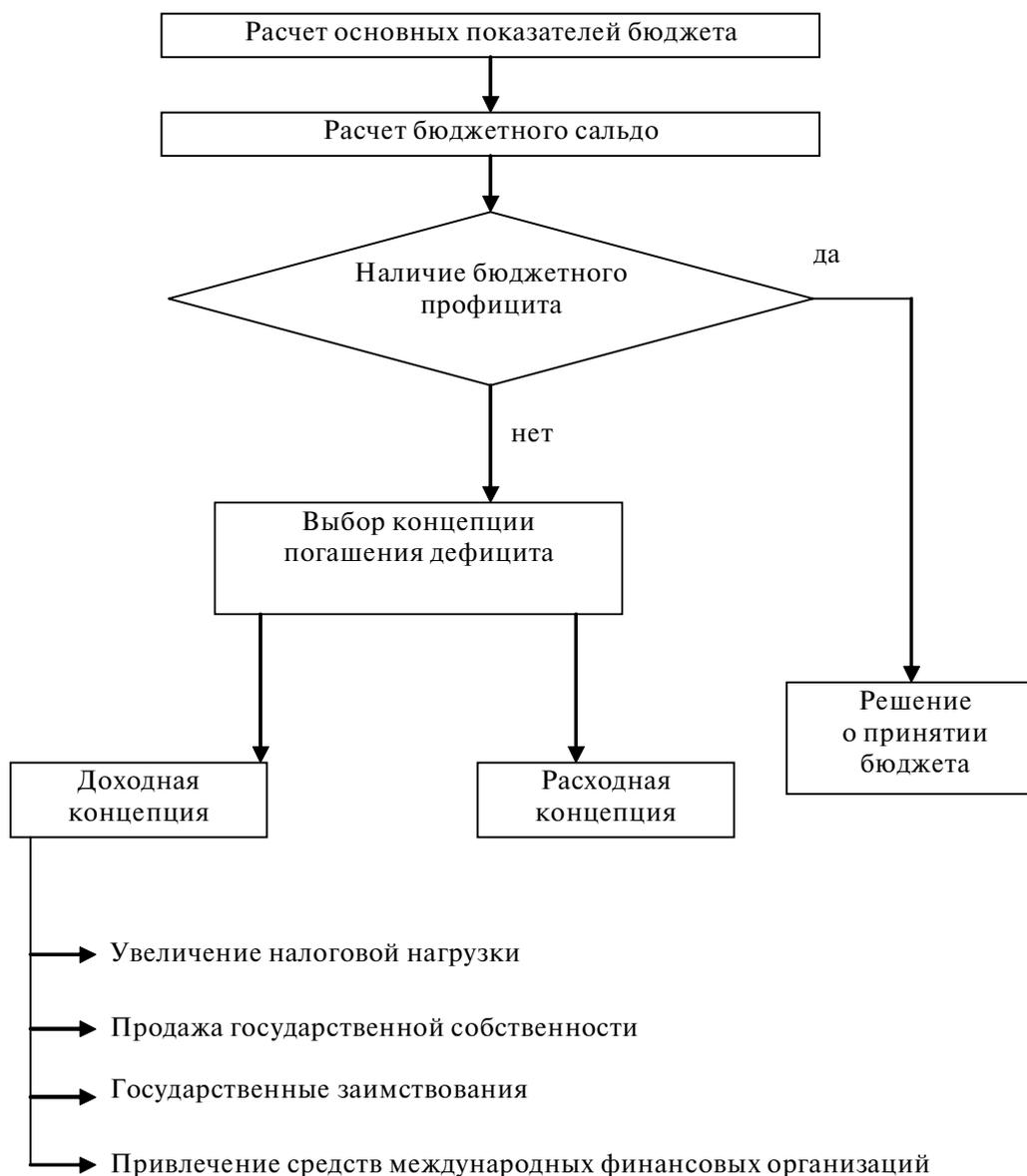


Рис. 1. Механизм определения потребности государства в дополнительных источниках финансирования

выбранной концепции погашения дефицита определение основных источников погашения, методов и т. д.

Основными источниками погашения бюджетного дефицита в рамках данной концепции являются:

- 1) увеличение налоговой нагрузки;
- 2) продажа государственной собственности;
- 3) государственные заимствования;
- 4) привлечение средств международных кредитных организаций.

Рассмотрим каждый из источников более подробно.

Увеличение налоговой нагрузки. Является одним из наиболее популярных методов погашения бюджетного дефицита, так как в основном налоги являются одним из основных источников доходов государства - на их долю в консолидированном бюджете Российской Федерации приходится до 80%¹ (из них большую часть, порядка 20-22%, составляет налог на добавленную стоимость, и налог на прибыль предприятий и организаций - 16-17%).

¹ Мецзяков С. Г. Доходы Федерального бюджета России / Под ред. В.В. Бандурина. М., 2005. С. 103.

Продажа государственной собственности (т. е. приватизация). В течение 2003 г. завершена процедура приватизации по 630 пакетам акций акционерных обществ. Наибольшее количество продаж 2003 г. сосредоточено преимущественно в трех отраслях:

- оборонно-промышленный комплекс (17% реализованных пакетов акций);
- агропромышленный комплекс (15%);
- автомобильный транспорт (14%).

Имущество и имущественные комплексы 987 организаций федерального железнодорожного транспорта переданы в качестве вклада в уставный капитал ОАО "РЖД".

Наиболее крупные сделки приватизации в 2003 г.: АО "Лензолото" реализованный пакет 44,9% уставного капитала, сумма сделки составила 4665 млн. руб., АО "Рудник им. Матросова" - 38% УК на сумму 1033 млн. руб., АО "Воркутауголь" - 38,41% на сумму 840 млн. руб., а также пакеты акций АО "Росгосстрах", ХК "Главстройпром", АО "Приморскуголь", АО Череповецкий азот" (сумма доходов по каждому пакету составила свыше 200 млн. руб.). Доходы от продажи федерального имущества в 2003 г. составили 91 245,6 млн. руб.

цены в процессе продажи и ориентированы на реализацию низколиквидных объектов федеральной собственности. Как показала практика, 40% объектов, выставленных на продажу посредством публичного предложения, не нашло покупателей.

По итогам проведенной в 2003 г. работы завершены подготовительные этапы и определен способ приватизации 571 унитарного предприятия, из которых 559 преобразованы в акционерные общества (по 404 получено свидетельство о регистрации акционерного общества, выпуск акций зарегистрирован 134 акционерными обществами), 12 ФГУП будут выставлены на торги в качестве имущественных комплексов. В отношении остальных унитарных предприятий завершается их подготовка к приватизации. Так, по состоянию на 1 января 2004 г. еще в 183 ФГУП проведен аудит промежуточного баланса, проводится аудит или готовится аудиторское заключение по 35 ФГУП.

Из данных табл. 2 видно, что в 2002 г. доходы от использования федеральной собственности выросли по сравнению с предыдущим годом на 30 186 млн. руб., или на 140%. Наибольшими темпами увеличивались доходы от приватизации федерального имущества (в 3,3 раза) и в фор-

Таблица 2. Динамика доходов от использования федеральной собственности, млн. руб.*

Доходы	Годы					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Дивиденды	271	575	848	3675	6478	10490
Часть прибыли ФГУПов					210	914
Доходы от сдачи в аренду имущества, находящегося в федеральной собственности	-305	467	2191	3427	4896	7843
Доходы от приватизации федерального имущества	18100	15443	8547	31368	9991	32514

* Экономика и жизнь. 2003. №14. С. 2.

В 2003 г. были использованы способы приватизации "второго эшелона" - продажа посредством публичного предложения и продажа без объявления цены. Указанные способы предполагают снижение

ме прибыли от федеральных унитарных предприятий (в 4,4 раза). Вместе с тем необходимо увеличить поступления в форме дивидендов от ценных бумаг, находящихся в портфеле государства. Так, доходы от

этого источника в 2003 г. были утверждены практически на уровне 2002 г.

Одной из задач приватизации и проводимой в Российской Федерации земельной реформы является формирование рынка земли, как одного из ключевых факторов производства, обеспечение эффективного использования земельных ресурсов. В 2003 г. в Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом России и его территориальные органы поступило более 5 тыс. заявок на выкуп земельных участков, на основании которых принято 3,5 тыс. решений о приватизации земельных участков общей площадью 11 тыс. га. Доход федерального бюджета от продажи таких земельных участков составил почти 4 млрд. руб., что вдвое больше, чем в 2002 г.

Государственные заимствования и привлечение средств международных кредитных организаций. Начиная с 2001 г. наметились различные тенденции в политике государства на рынке внутреннего и внешнего долга. Так, если объем внутреннего долга в течение последних двух-трех лет постепенно возрастал, несмотря на наличие устойчивого профицита федерального бюджета, то объем заимствований на

го погашения обязательств перед Парижским клубом кредиторов. В случае достижения договоренности по данному вопросу объем внешнего долга РФ может еще более снизиться. По итогам 2005 г. объем государственного внутреннего долга РФ в ценных бумагах вырос примерно на 12,5% - с 756,8 до 851,2 млрд. руб. (в долях ВВП произошло снижение долга - с 4,45 до 3,93% ВВП). За первые 3 квартала 2005 г. объем государственного внешнего долга РФ (органы государственной власти и органы денежно-кредитного регулирования) сократился с 105,6 до 81,4 млрд. долл. (по данным ЦБ РФ). Таким образом, снижение абсолютной суммы внешней задолженности органов власти РФ составило 22,9%. В 2005 г. состоялись выплаты по погашению двух выпусков еврооблигаций - в марте и июле².

Также в рамках федерального бюджета 2005 г. Правительством Российской Федерации утверждена Программа государственных внешних заимствований Российской Федерации на 2005 г., в рамках которой предполагается привлечь 1127,32 млн. долл.

Рассмотрим структуру государственных внешних заимствований с использо-

Таблица 3. Динамика внешнего и внутреннего долга РФ в 1993-2004 гг. (на конец года)*

	Годы									
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Внутренний долг РФ, млрд. руб.	248,98	450,97	493,74	529,83	531,81	511,06	654,7	663,67	756,82	
Внешний долг РФ, млрд. долл.	125	130,8	150	157,5	143,4	130,1	123,5	119,7	112,9**	

* Российская экономика в 2004 г. Тенденции и перспективы. (Вып. 26). М., 2004. С. 147.

** На 1 октября 2004 г.

внешнем рынке, напротив, плавно снижался (табл. 3).

При этом в 2004 г. на фоне крайне благоприятной конъюнктуры сырьевых рынков в Правительстве РФ поднимался вопрос относительно возможности досрочно-

ванием средств международных финансовых организаций. В основном средства МФО требуются для финансирования инфраструктурных проектов и промышлен-

² Российская экономика в 2005 г. Тенденции и перспективы. (Вып. 26). М., 2005. С. 154.

Таблица 4. Структура государственного внешнего долга*

	1 января 2005 г.	1 апреля 2005 г.	1 июля 2005 г.
	млрд. долл. США	млрд. долл. США	млрд. долл. США
Государственный внешний долг Российской Федерации (включая обязательства бывшего Союза ССР, принятые Российской Федерацией)	114,1	108,1	107,6
Задолженность странам - участницам Парижского клуба**	47,5	46,2	46,0
Задолженность странам, не вошедшим в Парижский клуб	6,4	6,2	6,1
Коммерческая задолженность	2,2	2,2	2,2
Задолженность перед международными финансовыми организациями	9,7	6,0	5,8
<i>МВФ</i>	3,6	0	0
<i>Мировой банк</i>	5,7	5,6	5,4
<i>ЕБРР</i>	0,4	0,4	0,4
Еврооблигационные займы	35,3	34,5	34,5
ОВГВЗ	7,1	7,1	7,1
Задолженность по кредитам Внешэкономбанка, предоставленным за счет средств Банка России	5,5	5,5	5,5
Предоставление гарантий Российской Федерации в иностранной валюте	0,4	0,4	0,4

* <http://www1.minfin.ru/debt/debt.htm>** К сентябрю 2006 г. сумма задолженности перед Парижским клубом была погашена // http://www1.minfin.ru/off_inf/1890.htm

Таблица 5. Государственные внешние заимствования Российской Федерации на 2005 г.*

Категория кредитов (займов)	Сумма заимствования в 2005 г., млн. долл. США	Срок погашения, лет
Целевые иностранные заимствования	1127,32	
В том числе:		
Кредиты (заемы) международных финансовых организаций	952,42	11-12
Кредиты (заемы) правительств иностранных государств, банков и фирм	174,90	5-7,5
Итого	1127,32	

* Программа государственных внешних заимствований Российской Федерации на 2005 г.

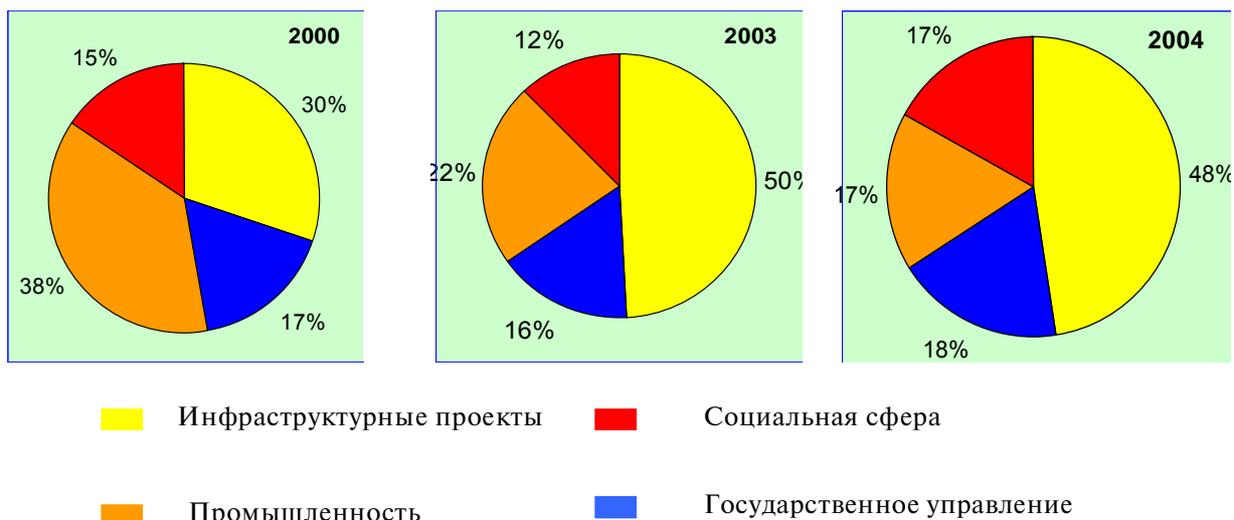


Рис. 2. Структура государственных внешних заимствований (международные финансовые организации)*

* Программа государственных внешних заимствований Российской Федерации на 2004 г.

ности (рис. 2). В период с 2000 по 2004 г. структура государственных внешних заимствований с использованием средств международных финансовых организаций су-

щественно не изменилась, стабильной остается доля средств для финансирования проектов в социальной сфере и государственного управления.

Совершенствование системы складирования промышленного предприятия в условиях рыночной экономики

С.А. Мирзоева

Дагестанский государственный институт народного хозяйства,
г. Махачкала

В настоящее время в России наблюдается устойчивый рост промышленного производства, что свидетельствует об укреплении рыночных позиций предприятий. Развитие промышленности заключается в способности повышать объемы продукции и в обеспечении комплексной модернизации предприятий.

В 1998 г. объемы производства по промышленности в целом (включая добычу и переработку полезных ископаемых) достигли своей низшей точки - 46% по отношению к уровню 1990 г. В машиностроении производство сократилось почти на 2/3 (35% уровня 1990 г.)¹. Это была низшая точка падения, одновременно ознаменовавшая начало регенерации производств. С этого момента в промышленном производстве, в том числе в наукоемком секторе наблюдается устойчивый рост. В 2004 г. объем производства продукции машиностроения составил 61% уровня 1990 г.

Аналогичная ситуация складывалась и в промышленности Республики Дагестан, который характеризуется крайне тяжелым спадом, поставившим на грань исчезновения целые отрасли, определяющие технический уровень региональной экономики и дестабилизирующий социальную обстановку.

В 2004 г. в состав машиностроительного комплекса Дагестан входили 41 предприятие, из которых 19 - предприятия оборонной отрасли, в прошлом ориентированные на выполнение оборонного за-

каза и производившие до 90% от общего объема отрасли². В республике есть промышленные предприятия, которые с полным правом можно назвать фундаментом индустрии - заводы: "Сепараторов", "Дагдизель", "Авиаагрегат", им. Гаджиева, точной механики и др.

Взятые ведущими предприятиями Республики Дагестан темпы по выпуску новой продукции, пользующейся спросом у конечных потребителей, приводят к быстрой оборачиваемости вложенных финансовых средств, к сокращению затаривания готовой продукции на складах и, следовательно, к эффективной организации складского хозяйства.

Особое место в процессе функционирования промышленных предприятий занимают вопросы эффективной и рациональной организации складского хозяйства. Склады являются неотъемлемой частью общего технологического процесса производства, которое, в свою очередь, формирует организационные, технические и экономические требования к складской системе, устанавливает цели и условия ее оптимального функционирования, диктует условия переработки груза.

В настоящее время при построении и эффективной организации складского хозяйства промышленного предприятия могут быть применены два подхода: традиционный и логистический.

При традиционном подходе к организации складского хозяйства материаль-

¹ Россия в цифрах / Росстат. М., 2004. С. 185.

² Мамаев Б.А. Перспективы развития предприятий машиностроительного комплекса республики // Народы Дагестана. 2000. №3. С. 16-19.

ный поток для предприятия начинается на складе сырья и заканчивается на складе готовой продукции, при этом каждый момент пути рассматривается как отдельная, независимая фаза процесса.

Наиболее прогрессивным, получившим широкое распространение в странах с развитой рыночной экономикой является логистический подход. Логистике принадлежит стратегически важная роль в современной экономике.

Возможность применения логистики в экономике обусловлена современными достижениями научно-технического прогресса. В результате НТП создаются и начинают применяться разнообразные средства труда для работы с материальными и информационными потоками.

Реализация логистического подхода в процессе планирования организации системы складирования обеспечивает необходимую интенсивность проходящих грузопотоков, требуемые условия хранения грузов, рационализацию складской обработки грузов с минимальными затратами, максимальное использование имеющихся мощностей и складского оборудования, обеспечение высокого уровня обслуживания клиентов и т.д.

Применение логистики в управлении материальными потоками в сферах промышленного производства и обращения позволяет:

- снизить запасы на всем пути движения материального потока. По данным Европейской промышленной ассоциации, сквозной мониторинг материального потока обеспечивает сокращение объема материальных запасов на 30-70%. По данным промышленной ассоциации США, снижение запасов происходит в пределах 30-50%;

- снизить время прохождения товаров по логистической цепи. Сегодня в общих затратах времени, отводимых на складирование, производственные операции и доставку, затраты времени на собственно производство составляют в среднем от 2

до 5%. Таким образом, свыше 95% времени оборота приходится на логистические операции. Сокращение этой составляющей позволяет ускорить оборачиваемость капитала, соответственно, увеличить прибыль, получаемую в единицу времени, снизить себестоимость продукции;

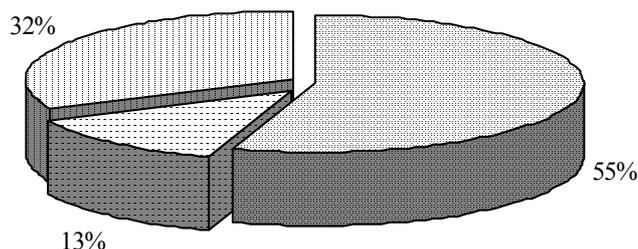
- снизить транспортные расходы. Оптимизируются маршруты движения транспорта, согласуются графики, сокращаются холостые пробеги, улучшаются другие показатели использования транспорта;

- сократить затраты ручного труда и соответствующие расходы на операции с грузом. Применение однотипных средств механизации, одинаковой тары, использование аналогичных приемов грузопереработки во всех звеньях логистической цепи образуют следующую составляющую экономического эффекта от применения логистики: сокращение затрат ручного труда и соответствующих расходов на операции с грузом.

Склады являются одним из важнейших элементов логистических систем. Объективная необходимость в специально обустроенных местах для содержания запасов существует на всех стадиях движения материального потока, начиная от первичного источника сырья и кончая конечным потребителем. Этим объясняется наличие большого количества разнообразных видов складов.

Цель управления складом заключается в создании взаимосвязанной системы потоков и организации управления ею на основе принципов устойчивости и адаптивности для достижения максимальной эффективности логистической системы в целом.

К сожалению, российский рынок логистических услуг развит недостаточно сильно. По мнению экспертов, его потенциал оценивается в 120 млрд. USD (United States Dollar), причем доля сектора перевозок и экспедирования грузов всеми видами транспорта составляет 55%, сектора складских услуг - 13% и сектора услуг по интеграции и управлению цепями поставок - 32% (рис. 1).



- Сектор перевозок и экспедирования грузов всеми видами транспорта 55%
- Сектор складских услуг 13%
- Сектор услуг по интеграции и управлению цепями поставок 32%

Рис. 1. Российский рынок логистических услуг и его структура

В целом отечественный рынок логистических услуг можно разбить на три сектора:

- 1) перевозки и экспедирование грузов всеми видами транспорта;
- 2) складские услуги;
- 3) услуги по интеграции и управлению цепями поставок³.

В настоящее время формируется рынок логистических операторов, где следует ожидать развития более тесного сотрудничества российского логистического оператора с зарубежными клиентами в области оптимизации уровня запасов, интеграции компьютерных систем и совместного управления издержками.

На российском рынке логистических услуг уже действуют такие мощные международные логистические компании, как "P&O Trans European", "FM Logistic", "Kühne & Nagel", "Вельц", "Шенкер Руссия", "ПанАльпина" и др.

У них накоплен богатый опыт в логистическом управлении, работает высококвалифицированный персонал и есть развитая инфраструктура - складские помещения, транспортно-распределительная сеть, парк транспортных средств, консалтинговые и девелоперские подразделения и др.

³ См.: Манжосов Г., Овчаренко Н. ("КИА центр") Логистические центры в России // Склад и Техника. 2005. №4.

Наблюдается большой интерес к складской инфраструктуре России и со стороны крупных международных логистических компаний, стимулируемый требованиями их международных клиентов.

На данном этапе развития рыночных отношений следует ожидать значительного расширения перечня логистических услуг, предоставленных на российском рынке, особенно при взаимодействии с крупными международными торговыми сетями.

Устойчивая тенденция роста товарооборота влечет за собой заметное оживление спроса на склады всех категорий. Московский регион еще сохраняет за собой доминирующую роль центра бизнеса страны, хотя многие девелоперы активно расширяют деятельность в регионах.

Двумя наиболее перспективными тенденциями в секторе складской недвижимости являются значительный спрос на склады международного уровня и начало активного строительства современных складских комплексов. Спрос значительно превышает предложение, при этом рост объемов нового строительства значительно отстает от роста спроса. Конкуренция на рынке складов международного класса довольно низкая, так как рынок еще не насыщен.

Наиболее привлекательными в настоящее время являются инвестиции в складскую недвижимость. В среднесрочной

перспективе следует ожидать активного строительства логистических центров и на региональном уровне.

На промышленных предприятиях России слабо развита грамотная организация складского процесса, она остается слабым местом в работе большинства предприятий. Проблеме складского хозяйства и складирования в различных аспектах материально-технического снабжения, производства и сбыта всегда уделялось достаточно большое внимание. Однако традиционный подход отечественных специалистов к организации, планированию и управлению складским хозяйством предприятий промышленности не учитывал характерных для современной экономики особенностей логистического подхода, оказывающего сильное влияние на систему складирования.

Существует несколько основных проблем, успешное решение которых может гарантировать эффективное функционирование складского хозяйства. К ним относятся выбор между собственным складом или складом общего пользования, количество складов и размещение складской сети, размер и место расположения склада, выбор системы складирования.

Складские системы способствуют:

- сохранению качества продукции, материалов, сырья;
- повышению ритмичности и организованности производства и работы транспорта;
- улучшению использования территории предприятия;
- снижению простоев транспортных средств и транспортных расходов;
- освобождению рабочих от непроизводительных погрузочно-разгрузочных и складских работ для использования их в основном производстве.

Для того чтобы продукция была размещена по определенной системе и можно было быстро найти нужную партию или место для хранения, необходима тщательная планировка склада. Основной задачей

планирования складских зон является определение параметров, обеспечивающих рациональное выполнение соответствующего процесса (или операций) при минимальных затратах. Проектирование складов и складских зон требует учета всех индивидуальных особенностей функционирования складской системы, поэтому наиболее актуальной является проблема выбора технических и технологических.

Для эффективной работы промышленного предприятия важно определить и количество подъемно-транспортных машин (ПТМ), необходимое для обслуживания складского комплекса.

Применение подъемно-транспортного оборудования (ПТО) в складском технологическом процессе способствует облегчению тяжелых и трудоемких работ, ускоряет выполнение погрузочно-разгрузочных операций, сокращает время простоя транспорта. Современные виды ПТО дают возможность обеспечить комплексную автоматизацию грузопереработки на складе.

Перечень подъемно-транспортного оборудования включает самую разнообразную технику: начиная с гидравлических тележек (средств малой механизации) и заканчивая трансманипуляторами (кранами-штабелерами) и робокарами, обеспечивающими автоматизацию складской грузопереработки.

Выбор подъемно-транспортной техники зависит от многих факторов, и в первую очередь от мощности склада, его площади и высоты, интенсивности и грузопереработки. Поэтому отечественная практика организации складского хозяйства, имеющая в своем арсенале самые разнообразные складские здания и сооружения с огромным диапазоном складских характеристик, площадью от 400 м² и до 250 тыс. м² и более, с высотой от 3 м до 15 м и выше и т.д., использует практически все существующие виды подъемно-транспортного оборудования.

На складах с небольшой складской площадью и незначительным грузопотоком, применяются ручные тележки, приспособленные для транспортировки самых

разных грузов: в коробках, связках, бочках и гидравлические тележки. Последние используются при погрузке и разгрузке среднетоннажных автотранспортных средств.

Наиболее распространенным видом подъемно-транспортной техники на современных средних и крупных складах является напольный безрельсовый электротранспорт: электротележки-тягачи, электропогрузчики и электроштабелеры, работающие от аккумуляторов.

Электротележки выпускаются в разном исполнении. Мобильность и повышенная скорость передвижения позволяют использовать их на крупных и очень крупных складах для погрузо-разгрузочных работ и доставки грузов из одной рабочей зоны склада в другую.

Электропогрузчики являются наиболее распространенной техникой при про-

2) электроштабелеры фронтальные (рис. 2);

3) электроштабелеры узкопроходные с поворотными и с телескопическими вилами.

Выбор подъемно-транспортной техники оказывает существенное влияние на эффективность используемой мощности склада. Наиболее наглядно это можно увидеть на рис. 3, для обслуживания одинаковых полочных стеллажей используется разное подъемно-транспортное оборудование: электропогрузчик (ЭП), фронтальный электроштабелер (ЭШ) и узкопроходный штабелер (ЭШу). При этом ширина межстеллажного прохода ($A_{ст}$), предназначенного для эксплуатации техники, различна: например (по данным одной и той же фирмы-изготовителя при одной и той же грузоподъемности), при эксплуатации ЭП -



Рис. 2. Электроштабелеры фронтальные

ведении погрузо-разгрузочных работ, внутрискладской транспортировки и складирования грузов в штабель, в проходные, гравитационные и передвижные стеллажи.

Для проведения складских работ среди напольного безрельсового электротранспорта особое место занимают электроштабелеры. На сегодняшний день эта группа оборудования насчитывает самое большое число типов, которые укрупненно можно разделить на три группы:

1) электроштабелеры, управляемые с пола с помощью поводка (поводковые);

$A_{ст} = 3,4$ м, ЭШу - $A_{ст} = 2,8$ м, ЭШу - $A_{ст} = 1,7$ м, что, соответственно, отражается на коэффициенте полезно используемой площади (K_s). Так, в варианте с узкопроходным электроштабелером K_s будет в 2 раза выше по сравнению с вариантом, где используется электропогрузчик⁴.

Перечисленные виды подъемно-транспортного оборудования используются только в закрытых складах и предъявляют повышенные требования к полам.

⁴ См.: Дыбская В.В. Логистика складирования для практиков. М., 2005. 208 с.

Современные терминалы и крупные логистические центры, обеспечивающие перевалку с различных транспортных средств, имеют в своем складском хозяйстве помимо закрытых зданий и сооружений также и открытые площадки, площадки под навесом и полужакрытые здания. Для их обслуживания применяются различные виды автопогрузчиков (дизельные, бензиновые и газовые), кранов (мостовые, козловые) и т.д. Автопогрузчики являются универсальным подъемно-транспортным оборудованием и применяются для погрузо-разгрузочных работ, складирования в штабель и транспортировки груза.

лезного действия, быть безопасными при обслуживании и иметь собственный вес, соответствующий конструкции склада (этажность, нагрузка на пол и т.д.);

- производительная мощность машин и механизмов должна соответствовать условиям работ и пропускной способности склада;
- грузоподъемность оборудования должна превышать максимальную массу перерабатываемого груза на складе. При этом необходимо учитывать возможные изменения грузоподъемности ПТМ с увеличением высоты подъема груза;
- машины для погрузочно-разгрузочных работ по возможности должны быть однотипными и лучше всего универсаль-

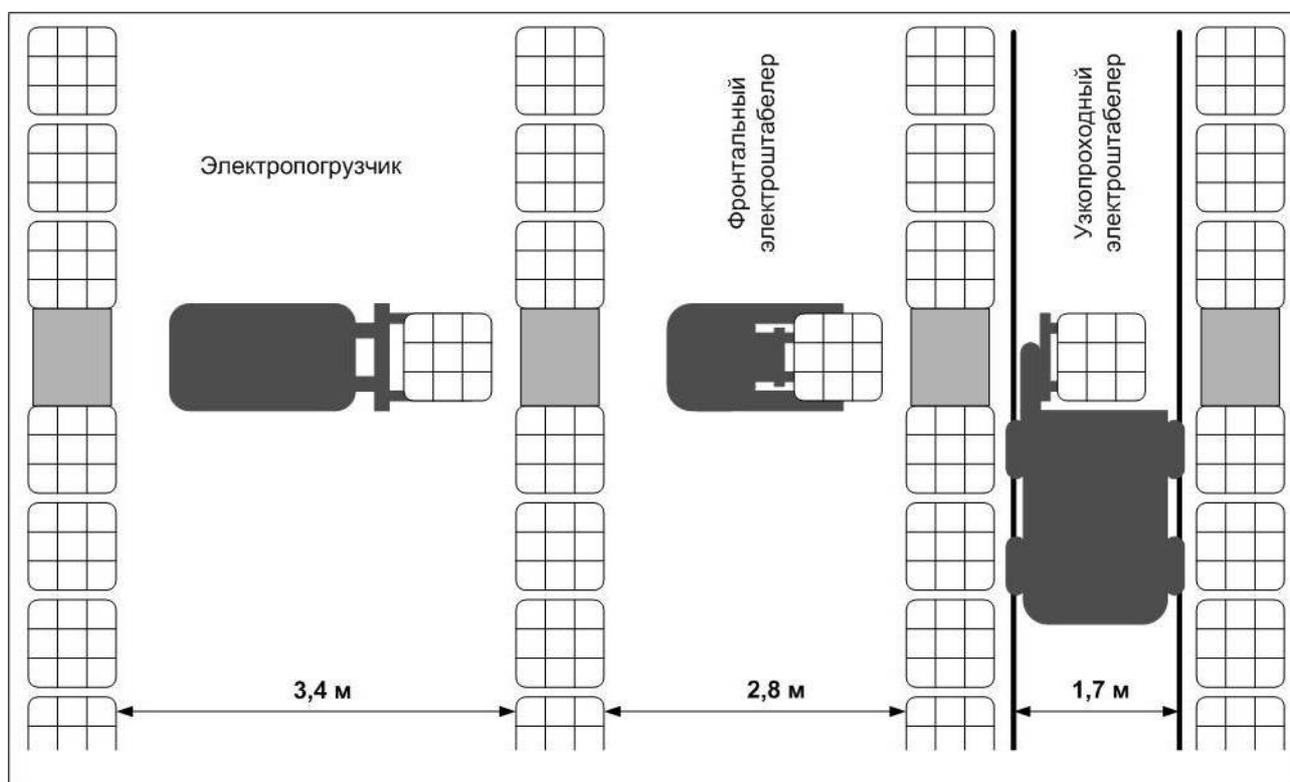


Рис. 3. Использование различных видов подъемно-транспортного оборудования на складе

В то же время при выборе подъемно-транспортных машин и механизмов необходимо учитывать и предъявляемые к ним технико-эксплуатационные требования:

- машины и механизмы должны обладать эксплуатационной надежностью в работе, иметь необходимую прочность и устойчивость, высокий коэффициент по-

ными по функциональному назначению, что позволит значительно сократить общий парк ПТМ или осуществлять их взаимозаменяемость;

- вид и размеры рабочих органов, а также характеристики самого оборудования должны выбираться исходя из особенностей перерабатываемого груза;

- при выборе машин необходимо исходить из энергетических возможностей склада, экономической целесообразности, технологической необходимости и экологических требований. В закрытых помещениях целесообразно использовать машины с электроприводом и т.д.

Оценка функционирования действующих складов на промышленных предприятиях, а также выбор наиболее рационального варианта строящихся и реконструируемых складов проводится по ряду технико-экономических показателей. Эти показатели используются для проведения комплексного анализа различных направлений складской деятельности, позволяющего выявить негативные стороны предприятия и планирования складских процедур и операций и наметить организационно-технические мероприятия по их устранению. Систему технико-экономических показателей оценки работы склада можно представить следующими укрупненными группами: показатели объемов работ склада; показатели использования

мощностей склада; показатели использования оборудования; показатели производительности труда; показатели качества обслуживания потребителей; показатели эффективности работы склада.

Успешная деятельность любого промышленного предприятия невозможна без правильного хранения производственных запасов, которое осуществляется именно на складе.

Правильная организация складского хозяйства и выбор ПТО способствуют повышению ритмичности и организованности производства; сохранению качества продукции, материалов, сырья; улучшению использования занимаемых территорий; повышению эффективности работы транспорта, снижению простоев транспортных средств и транспортных расходов; высвобождению работников от непроизводительных погрузочно-разгрузочных и складских работ для использования их в основном технологическом процессе. Система складирования призвана обеспечить оптимальное размещение груза на складе и рациональное управление им.

Экономическая наука и образование

Метод признания доходов и расходов образовательным учреждением

А.В. Дюжов

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Глава 25 Налогового кодекса Российской Федерации (далее - НК РФ) устанавливает общие принципы порядка учета доходов и расходов при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций. В частности, предлагается “зеркальный” порядок отражения доходов и расходов. Выбранный порядок признания доходов и расходов непосредственно влияет на формирование объекта налогообложения. Существует два метода определения доходов и расходов:

- метод начисления;
- кассовый метод.

Метод начисления предполагает признание доходов в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества и имущественных прав.

Для доходов от реализации образовательных услуг датой получения дохода признается день предоставления этих услуг.

В целях налогообложения расходы признаются в том отчетном (налоговом) периоде, к которому они относятся, независимо от времени их оплаты.

При кассовом методе датой получения дохода считается день поступления средств на счета в банках и в кассу, поступление иного имущества или имущественных прав. Расходами налогоплательщика признаются затраты после их фактической оплаты. Налогоплательщик вправе самостоятельно выбирать метод признания доходов и расходов.

Основным важным обоснованием исследования метода учета доходов и расходов образовательных организаций высту-

пает выявленное исследованием несоответствие действующей системы учета доходов смыслу и духу общих принципов построения системы налогообложения в Российской Федерации.

С нашей точки зрения, предложенные методы признания доходов и расходов никак не подходят для образовательных учреждений. Это в большей степени связано со спецификой деятельности.

К примеру, образовательное учреждение выбрало в целях налогообложения прибыли с начала налогового периода для расчета налога на прибыль метод начисления. В этом случае оно должно исчислять и уплачивать налог в бюджет при отсутствии источника выплаты налога, так как иногда плата за образовательные услуги вносится в течение периода обучения или после ее оказания. При этом необходимо помнить, что если у учреждения есть еще и бюджетное финансирование, т.е. происходит предоставление образовательных услуг за счет государства, то из этих средств уплата налога невозможна, так как они в соответствии с законодательством о налогах и сборах являются целевым финансированием.

В случае, если образовательное учреждение в целях налогообложения прибыли с начала налогового периода для расчета налога на прибыль выберет кассовый метод, ситуация будет иная. Учреждение должно исчислить и уплачивать налог с суммы средств, полученных в порядке предварительной оплаты образовательных услуг. Плата за обучение в образовательных учреждениях взимается за учебный год. В результате с полученных

средств учреждение должно уплачивать налог, тогда как услуга еще не оказана, а расходы в свою очередь не произведены.

Специфичным является и то, что без поступления платы учреждение не сможет оказывать платные услуги. Кроме того, возникает проблема, связанная с ведением налогового учета, так как он в этой ситуации не будет совпадать с бухгалтерским, что в свою очередь повлечет за собой необходимость содержания большого штата экономических служб.

Обратим внимание на три важных момента, связанных с признанием доходов от оказания платных образовательных услуг.

Во-первых, доходы, получаемые в порядке предварительной оплаты, не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль только у тех налогоплательщиков, которые определяют доходы и расходы по методу начисления. Настоящий порядок устанавливается ст. 251 НК РФ. Таким образом, если образовательное учреждение использует кассовый метод, то средства, полученные от предпринимательской деятельности, необходимо включить в состав доходов в момент их получения, причем независимо от того, получена эта оплата за несколько месяцев или лет вперед, так как кассовый метод датой получения дохода в целях налогообложения прибыли считает день поступления средств на счета в банках либо в кассу организации.

К примеру: НОУ «Новая гимназия» проводит специальные курсы по иностранному языку на платной основе. Услуга начала предоставляться со второго семестра, т.е. с января по май 2004 г. включительно (5 месяцев). На спецкурс общей стоимостью 10 000 руб. записались 20 учащихся. Оплата услуг была произведена следующим образом:

- в декабре 2003 г. 10 учащихся оплатили курсы;
- до 15 января 2004 г. 6 учащихся оплатили;

- до 13 февраля 2004 г. 4 учащихся оплатили.

В учетной политике организации отражено, что выручка признается ежемесячно (в последний день месяца) в течение всего срока обучения. Предположим также, что в целях налогообложения прибыли выбран кассовый метод признания доходов и расходов. В этом случае доходы в целях налогообложения будут признаваться:

- 100 000 руб. в декабре 2003 г. - налоговый период 2003;
- 60 000 руб. в январе 2004 г. - первый отчетный период 2004;
- 40 000 руб. в феврале 2004 г. - первый отчетный период 2004.

Вторым моментом является то, что в случае использования организацией метода начисления возникает вопрос о порядке признания доходов в целях налогообложения. Как уже отмечалось ранее, налоговое законодательство дает возможность не включать в состав доходов поступившую предоплату в целях налогообложения. Такой вывод также можно сделать на основании п. 2 ст. 249 Налогового кодекса РФ, в соответствии с которым выручка от реализации определяется исходя из всех поступивших средств за реализацию услуг, т.е. выручка может быть признана только после оказания услуг. В этом случае возникает спорная ситуация с признанием выручки после оказания услуги. К примеру, услуга по обучению студента в вузе будет оказана после получения студентом диплома, лишь пять лет спустя. Таким образом, напрашивается вывод о нецелесообразности таких действий. Тем более что расходы на организацию обучения образовательное учреждение будет нести ежемесячно в течение всех пяти лет. В данной связи налоговое законодательство предлагает выход из сложившейся ситуации, т.е. воспользоваться принципом равномерности, а именно: распределить доходы, относящиеся к нескольким

отчетным (налоговым) периодам самостоятельно по собственному желанию налогоплательщика. Для этого образовательному учреждению, у которого сделка длится более одного отчетного (налогового) периода, ссылаясь на принцип равномерности распределения доходов и расходов, оно предполагает закрепить данную позицию в учетной политике, например, ежемесячно в течение всего срока обучения. Также существует разумная необходимость установить одинаковый порядок признания выручки и в целях бухгалтерского и в целях налогового учета - это поможет избежать возникновения разниц, которые приведут к формированию отложенных налоговых активов или обязательств согласно ПБУ 18/02.

Рассмотрим данную ситуацию на примере, она будет выглядеть следующим образом: воспользуемся предыдущим примером. Представим, что в учетной политике НОУ "Новая гимназия" в целях налогообложения при расчете налога на прибыль организаций выбран метод начисления. Тогда доходы в целях бухгалтерского учета и в целях налогового учета будут равны. Таким образом, в течение пяти месяцев 2004 г. размер доходов для целей налогообложения прибыли будет составлять по 40 000 руб. ежемесячно.

Третьей проблемой является то, что если организация использует метод начисления и устанавливает стоимость обучения в иностранной валюте или условных денежных единицах, то она может столкнуться с возникновением суммовых разниц. Если стоимость обучения выражена в иностранной валюте или в условных денежных единицах, но оплата поступила в рублях, то в учете образовательного учреждения возникают суммовые разницы, под которыми понимаются расхождения между рублевой оценкой фактически поступивших средств, размер которых выражен в валюте по курсу на дату поступления, и рублевой оценкой этих же средств по курсу на дату признания вы-

ручки в учете. Согласно нормам бухгалтерского учета в момент, когда оплата производится в рублях в сумме, эквивалентной сумме в валюте или в условных денежных единицах, величину поступления определяют с учетом суммовой разницы, т.е. выручка уменьшается на сумму сформировавшейся разницы.

В соответствии с налоговым законодательством суммовые разницы могут включаться в целях налогообложения в состав внереализационных доходов или внереализационных расходов. В этом случае суммовая разница должна быть признана в составе внереализационных доходов или расходов для целей налогообложения прибыли:

- на дату погашения дебиторской задолженности за реализацию услуги - если оплата производится после оказания услуги, т.е. после того, как организация признала выручку;
- на дату реализации услуги, т.е. на дату признания выручки (например, на последний день месяца), если оплата была предварительной.

Разберем ситуацию на примере: НОУ "Московский экономический институт" осуществляет платные образовательные услуги. В соответствии с условиями договора, заключенного со студентом Ивановым И.И., оплата обучения по специальности "Мировая экономика" составляет 1200 у. е. за учебный год. Условные единицы подлежат пересчету в рубли по курсу евро, установленному Центральным банком РФ на дату операции. В соответствии с договором студент должен производить оплату в течение года шестью равными частями по 200 у. е. (каждый платеж за два месяца) - до 15 августа, до 15 октября, до 15 декабря, до 15 февраля, до 15 апреля и до 15 июня учебного года.

В учетной политике НОУ "Московский экономический институт" признает доход от оказания платных образовательных услуг ежемесячно равными долями, т.е. по 100 у. е. на последнее число каждого месяца. В соответствии с налоговым

законодательством услуги образовательных учреждений НДС не облагаются. Иванов И. И. произвел следующие платежи: за февраль - март 2004 г. деньги внесены 10 февраля 2004 г., а за апрель - май платеж был просрочен и внесен 10 мая 2004 г.

Предположим, что курс евро - рубль установлен ЦБ РФ:

- на 10 февраля 2004 г. 35,60 руб. за 1 евро-руб.;
- на 29 февраля - 35, 25 руб. за 1 евро-руб.;
- на 31 марта - 35,65 руб. за 1 евро-руб.;
- на 30 апреля - 35,40 руб. за 1 евро-руб.;
- на 10 мая 35,10 руб. за 1 евро-руб.;
- на 31 мая 34,86 руб. за 1 евро-руб.

В целях налогообложения прибыли НОУ “Московский экономический институт” выбран метод начисления с признанием выручки от реализации образовательных услуг ежемесячно равными долями. Поэтому доходы будут признаны следующим образом:

В феврале 2004 г.:

- доходы от реализации (выручка) - 3525 руб.;
- внереализационные доходы (суммовая разница) - 35 руб.

В марте 2004 г.:

- доходы от реализации (выручка) - 3565 руб.;
- внереализационные расходы (суммовая разница) - 5 руб.

В апреле 2004 г.:

- доходы от реализации (выручка) - 3540 руб.

В мае 2004 г.:

- доходы от реализации (выручка) - 3510 руб.;
- внереализационные расходы (суммовая разница) - 30 руб.;
- внереализационные доходы (суммовая разница) - 25 руб.

Если организация использует кассовый метод определения доходов и расходов, то суммовые разницы в целях налогообложения прибыли не включаются в состав доходов и расходов.

В нашем случае если НОУ “Московский экономический институт” в целях налогообложения прибыли выберет кассовый метод, то доход будет признаваться следующим образом:

- в феврале 2004 г. доходы от реализации (выручка) - 7120 руб.;
- в мае 2004 г. доходы от реализации (выручка) - 7020 руб.

Налоговое законодательство предусматривает выход из ситуации, возникающей в условиях ведения учета образовательными учреждениями. В соответствии с п. 2 ст. 271 НК РФ в случае, если условиями договора предусмотрено получение доходов в течение более чем одного отчетного периода и не предусмотрена поэтапная сдача товаров (работ, услуг), доходы распределяются налогоплательщиком самостоятельно, с учетом принципа равномерности признания доходов и расходов.

Согласно НК РФ цена договора может быть распределена налогоплательщиком между отчетными периодами, в течение которых выполняется договор, одним из следующих способов: равномерно или пропорционально доле фактических расходов отчетного периода в общей сумме расходов, предусмотренных в смете. При этом отнесение возникших расходов к расходам текущего отчетного (налогового) периода осуществляется в общеустановленном порядке.

Таким образом, в случаях, когда образовательные учреждения имеют длительный срок выполнения образовательных услуг - более одного налогового периода, а условиями договора на оказание платных образовательных услуг не предусмотрена поэтапная сдача услуг, цену договора между отчетными периодами образовательное учреждение может распределить равномерно в течение срока действия договора или пропорционально доле фактических расходов отчетного периода в общей сумме расходов, предусмотренной в смете “Доходов и расходов”. Обязательным условием является то, что данное рас-

пределение должно быть прописано в учетной политике. Таким образом, если договор на пять лет обучения и в договоре написано, что каждый этап - это год, то выведение финансовых результатов может быть по итогам учебного года.

Представим, что невозможно определить этапность - или учебный семестр, или учебный год. А срок обучения в пять лет не допускается. Так как налоговый период по налогу является календарный год и он переходит с одного года на другой, проблема возникает тогда, когда возникают понятия прямых и косвенных расходов. Отсутствие определения этапности все равно предусматривает распределение незавершенного производства по этапам. В этой ситуации на конец отчетного или налогового периода возникает проблема расхождения данных бухгалтерского и налогового учета, что увеличивается объем работ у бухгалтера или приводит к созданию специального отдела, занимающегося ведением налогового учета.

Построение справедливой системы налогообложения невозможно без создания механизмов, посредством которых обеспечивается равенство прав налогоплательщиков на всех этапах налогового процесса. Это в равной степени относится и к системе образования. "Зеркальное" отображение доходов и расходов, с нашей точки зрения, не отвечает основным принципам налогообложения, так как нарушает право налогоплательщиков, установленное принципом равенства.

Метод налогового учета доходов прямым образом влияет на срок исполнения налогоплательщиком обязанности по взносу налога в бюджет в отношении отчетного дохода.

В целях обеспечения соблюдения принципа равенства налогообложения и повышения эффективности налогового процесса при установлении срока уплаты налога в бюджет образовательными учреждениями автор исследования предлагает предоставление образовательным учреж-

дениям особых правил. Для установления предельных временных параметров, когда налогоплательщик обязан выполнить налоговые процедуры по налоговому учету прибыли, исчислению и уплате налога из прибыли организации, использовать методически смешанное сочетание применяемых при налогообложении прибыли методов налогового учета доходов и расходов, т.е. кассового метода и метода начисления. Срок уплаты налога в бюджет также неотъемлемо устанавливается в зависимости от применяемого метода учета доходов и расходов организации.

Решением вопроса является предоставление образовательным учреждениям отраслевого метода признания доходов и расходов.

Концепция смешанного метода учета доходов и расходов образовательных организаций будет совмещать кассовый метод и метод начисления, т.е. представляет собой сочетание, нарушая при этом зеркальность отражения, присутствующее в двух других.

Смешанный метод существует в двух вариантах:

- 1) доходы у организации возникают в том периоде, когда они имели место, а расходы - в момент оплаты;
- 2) доходы у организации возникают в момент оплаты, а расходы - в том периоде, к которому относятся.

При этом особо хотелось бы обратить внимание на то, что средства, поступающие в качестве авансов, т.е. относящиеся не к текущему периоду, а к последующим, налогом на прибыль не облагаются.

Раскроем сравнение методов на примере.

Допустим, имеются данные за налоговый период по одному образовательному учреждению. Ставка налога - 24%. Приведем сумму налога, подлежащую перечислению в бюджет (на основании данных, представленных в таблице).

Для образовательных организаций применение смешанного метода призна-

ния доходов и расходов будет выглядеть следующим образом: если в отчетном (на-

• доходы, полученные образовательным учреждением в порядке предвари-

Расчет сумм налога, подлежащих перечислению в бюджет при использовании определения доходов и расходов, тыс. руб.

Номер строки	Показатели	Период			
		Первый квартал	Полугодие	Девять месяцев	Год
1	Доход, полученный за предоставленные услуги	1000	2000	3000	4000
2	Оплачены расходы, связанные с предоставлением услуг	400	800	1200	1600
3	Стоимость предоставленных услуг текущего периода	1100	2200	3300	4400
4	Стоимость расходов, связанных с предоставлением услуг текущего периода	440	880	1320	1760
5	Сумма налога, подлежащая перечислению в бюджет по методу начисления (стр. 3 - стр. 4) · 24%	158,4	316,8	475,2	633,6
6	Сумма налога, подлежащая перечислению в бюджет по кассовому методу (стр. 1 - стр. 2) · 24%	144	288	432	576
7	Сумма налога, подлежащая перечислению в бюджет по первому варианту смешанного метода (стр. 3 - стр. 2) · 24%	168	336	504	672
8	Сумма налога, подлежащая перечислению в бюджет по второму варианту смешанного метода (стр. 1 - стр. 4) · 24%	134,4	268,8	403,2	537,6

логовом) периоде налогоплательщик получает на счета в банках или в кассу организации средства за оказание образовательных услуг, то дата поступления средств считается моментом оказания услуги. Отсутствие поступления средств является фактом отсутствия признания поступления дохода независимо от того, что образовательная услуга будет оказываться. Расходы же будут признаваться таковыми независимо от поступления средств и будут относиться к тому периоду, в котором были произведены.

Положительной стороной данного метода можно считать следующее:

• при налогообложении прибыли учитывается специфика деятельности отрасли;

• тельной оплаты, не будут учитываться при определении налоговой базы;

• исчезает необходимость распределения доходов и расходов на этапы, т.е. определение этапности;

• исчезает проблема учета суммовых разниц.

Отрицательным мы считаем следующее: возникает необходимость разработки методики учета налоговой прибыли в бухгалтерском учете, с внесением изменений в ПБУ 18/2.

Предложенный метод, бесспорно, нарушает “зеркальность” отражения доходов и расходов, однако такой порядок отражения не является истиной, установленной налоговым законодательством.

Студенческое кредитование - основной инструмент развития предпринимательской деятельности высших образовательных учреждений

Ю.Л. Матлак

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Основная часть молодежи (67%) в возрасте 15-35 лет считают, что на рынке труда существует большое количество рабочих мест для людей, окончивших высшее учебное заведение, и что на этих местах у работников могут быть хорошие заработки. В условиях, когда именно нехватка средств является в понимании россиян самой главной проблемой их жизни, наличие такой перспективы и ее реальная достижимость производят очень сильное действие на общественные настроения.

Все предпочитаемые молодежью занятия относятся к сфере так называемой "новой экономики", которую составляет деятельность предпринимателей, менеджеров, специалистов по информационным технологиям, экономистов, юристов и других работников сферы услуг. В России эти рабочие места появились около 12 лет назад и тут же стали предметом острого влечения со стороны молодых людей. Не только заработки, которые были и остаются существенно выше, чем в традиционном госсекторе, но и многие качественные атрибуты этих профессий оказались очень привлекательными в молодежной среде. Сфера высшего образования достаточно оперативно отреагировала на возникший вопрос. Многие вузы открыли подготовку по соответствующим направлениям.

В последние годы сфера услуг стала развиваться, опережая по темпам остальные сферы. Она открыла новый, теперь уже массовый рынок рабочих мест для людей с *высшим образованием*.

Однако наиболее востребованные на рынке специальности - экономические, юридические, языковые, связанные со сферой услуг - практически все платные. При этом в России большая часть населения относится к бедным. Выходит, что значительная часть россиян вообще лишена возможности получать качественное образование. Возникает бесконечность: если ты из необеспеченной семьи, ты не можешь получить хорошую специальность, которая поможет "подняться". Таким образом, бедность воспроизводит себя.

Существенными являются различия в оценке доступности высшего образования между людьми, относящимися к группам с различным образовательным статусом. Равно высока доля респондентов, придерживающихся мнения о доступности любого образования, среди студентов высших учебных заведений и тех, кто уже имеет диплом (38% и 40%, соответственно). К этой позиции присоединяется и треть старшекласников. Среди учащихся средних профессиональных учебных заведений, а также среди имеющих любое образование, кроме высшего, доля оптимистов наименьшая: 22% и 16%, соответственно. В последней категории наиболее велика доля тех, кто отрицает наличие у себя какого-либо доступа к образованию (38%). Практически равные доли пессимистов среди школьников и учащихся средних профессиональных учебных заведений (20% и 24%). Минимально их число среди получающих и уже получивших высшее образование (4-6%).

Поселенческие различия в уровне оценки доступности высшего образования отчетливо заметны, однако характер неоднозначен. Существует сдвиг, с одной стороны, в пользу доступности высшего образования в Москве, Санкт-Петербурге и в других крупных городах, с другой - в сторону меньшей доступности в средних городах и на селе, тогда как в малых городах оценка уровня доступности существенно выше ожидаемой. Возможно, истоки объяснения этого феномена следует искать в различном уровне требований, предъявляемых к высшему образованию в больших и малых городах. Открытие в последние годы множества филиалов крупных вузов в мелких городах могло временно удовлетворить местный спрос на высшее образование. В то же время жителей более крупных городов уже не устраивают имеющиеся у них возможности: в сфере образования они ориентируются на столицы и считают собственные перспективы ограниченными.

В настоящее время порядка 60 % российских студентов, принятых в вузы, оплачивают свое образование. По исследованиям социологов, готовность семей платить за образование детей в последние годы возрастает: с 45 % в 1998 г. до 60 % в 2003 г. Однако в настоящее время лишь 25-30 % семей имеют потенциальную возможность финансировать образование своих детей из своих накоплений и текущих доходов. Нередки случаи, когда студент покидает вуз из-за невозможности продолжать оплату обучения.

В большинстве стран мира платное образование давно стало органической частью национальной образовательной системы, а необходимость оплачивать образование, в первую очередь, профессиональное, обеспечивается возможностью получить доступный и долгосрочный образовательный кредит. Система образовательного кредитования в большинстве стран мира поддерживается государством, что обеспечивает ее доступность (длитель-

ные сроки, низкий процент, гарантии правительства, погашение только после завершения образования) для большинства граждан страны.

Быстрый рост доли платного образования в России (с 15% в 1995 г. до 60% в 2004 г.) сталкивается с невысоким уровнем финансовых возможностей российских домохозяйств. В настоящее время они явно недостаточны для того, чтобы обеспечить качественную подготовку нового поколения в высших учебных заведениях на платной основе. Кредитование является одним из очевидных, давно опробованных мировой практикой путей повышения доступности качественного образования для семей с разным уровнем достатка. Поэтому вопросы становления в России системы кредитования образования как нельзя более актуальны.

С появлением платного образования в России и развитием российского банковского сектора появились и первые программы образовательного кредитования, предложенные российскими и иностранными коммерческими банками. Пока образовательное кредитование в России делает свои первые шаги, его масштабы несопоставимы ни с объемами платного образования в нашей стране, ни с потребностями национальной образовательной системы, однако обзор его нынешнего состояния, даже с учетом того, что опыт образовательного кредитования можно считать штучным, представляет несомненный интерес с учетом перспектив его развития и адаптации к условиям нашей страны.

Можно выделить следующие банки, функционирующие на территории РФ, которые предоставляют образовательные кредиты:

- Сбербанк России;
- Банк "Сосьете Женераль Восток";
- Меткомбанк (Свердловская область);
- Сургутнефтегазбанк;
- Банк "Экспресс-Волга" (г. Саратов);

- Вузбанк (г. Екатеринбург);
- Промсвязьбанк;
- Пробизнесбанк;
- Балтийский банк.

В 2004 г. концепция образовательного кредита, разработанная совместно РЭА им. Г.В. Плеханова и компанией “Крэйн”, получила реализацию в виде программы кредитования образования “Кредо” на базе четырех престижных вузов, таких как РЭА им. Плеханова, МГУ им. Ломоносова, Санкт-Петербургский государственный университет, МСХА им. Тимирязева. Уникальность программы состоит в том, что кредит выдается без залога и поручительства непосредственно абитуриенту по результатам вступительных испытаний, т.е. в зависимости от его интеллектуальных способностей, а не финансовых возможностей родителей. Кредит предоставляется в сумме до 25 000 долл. США, под 10% годовых, сроком на 12-16 лет.

Однако общее количество выданных кредитов не превышает на конец 2004 г. 3 тыс., что составляет всего 0,05% от общего числа студентов вузов. Если учесть, что часть кредитов выдана на получение второго высшего образования и повышение квалификации, то эта доля будет еще меньше. При таком крайне низком уровне распространения говорить о том, что в России начала формироваться система образовательного кредитования, преждевременно.

Первым шагом на пути развития студенческого кредитования должна стать нормативная база, на государственном уровне регулирующая отношения субъектов в системе студенческого кредитования.

Вопросы, связанные с образовательными кредитами, подробнейшим образом должны быть прописаны в Законе об образовании. Этот документ должен регулировать управление и финансирование федеральных программ высшего образования. Закон должен предусматривать систему сдержек и противовесов, контрольных рычагов, позволяющих государ-

ству осуществлять надзор за всеми субъектами программы, не допускать финансовых злоупотреблений и следить за тем, чтобы была проявлена достаточная степень добросовестности в управлении программой. Должна быть отражена четкая схема взаимодействия участников программы студенческого кредитования.

Участники системы образовательного кредитования, не соблюдающие и не использующие четко описанные в Законе предъявляемые к ним формальные требования, будут исключаться из программы. Исключение из программы применительно к вузам будет означать, что вуз лишается значительной части финансирования. Вузы, участвующие в федеральной программе образовательных кредитов, будут исключены из программы: за превышение установленного максимального числа невозвращенных выпускниками вуза кредитов и за нарушение условий программы. Такие санкции будут служить стимулом для вузов к работе над повышением качества и востребованности предоставляемых им услуг, к укреплению контактов с работодателями. Вуз вновь будет включен в программу образовательных кредитов после того, как сможет убедительно доказать, что в дальнейшем таких нарушений не повторится.

Анализ форм студенческого кредитования, проведенный на основе моделей разных стран, показал, что вне зависимости от того, какая модель выбрана в той или иной стране, все они соответствуют ряду одинаковых требований. В соответствии с этим в законе об образовании необходимо прописать следующие вопросы, которые являются неотъемлемой частью данного закона (см. рисунок).

1. Требования к получателям образовательного кредита: кто соответствует требованиям для получения кредита? Доступны ли кредиты всем желающим студентам?

На наш взгляд, в условиях, когда уровень образования в негосударственных

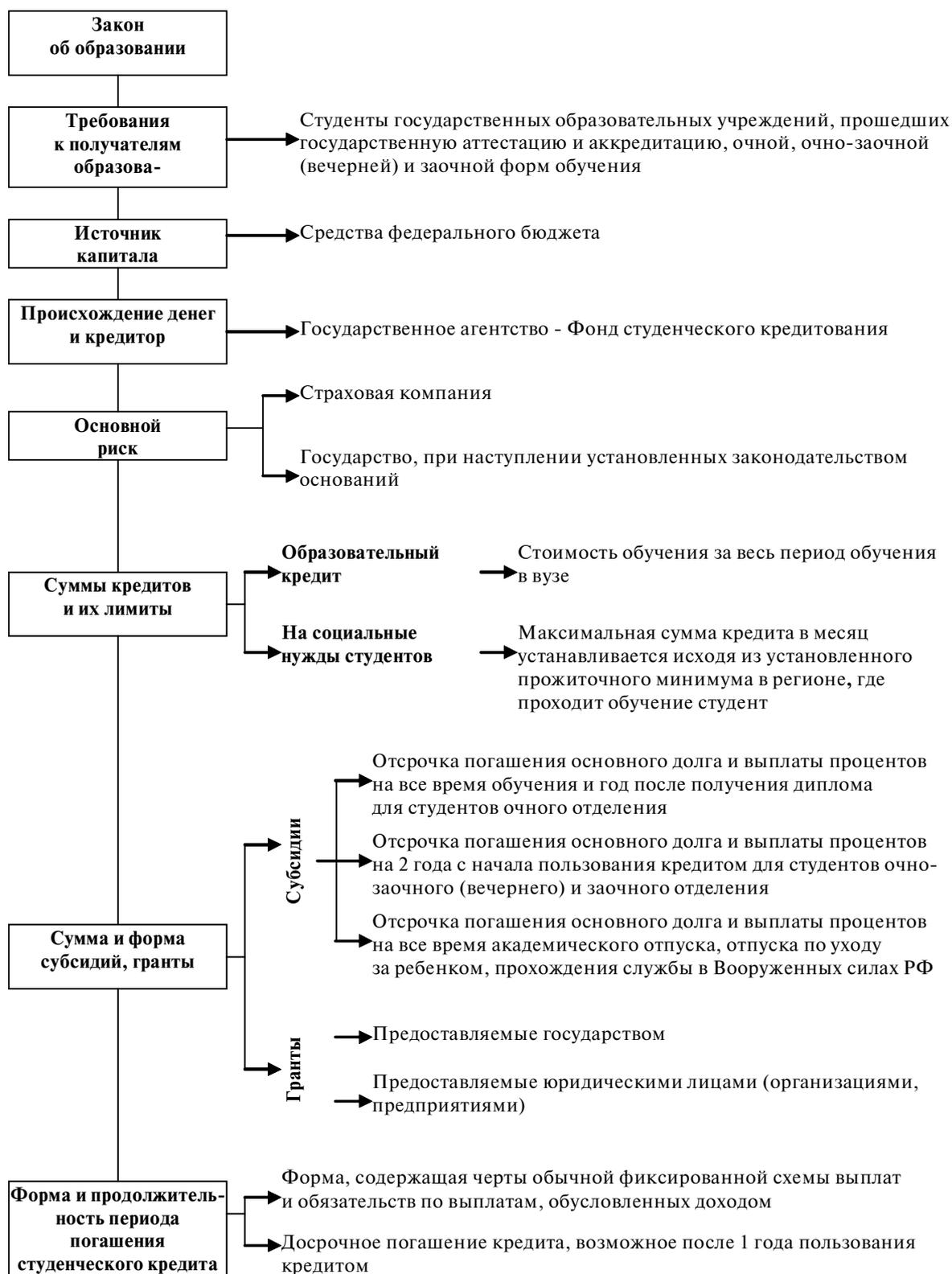


Рис. Основные требования программы образовательного кредитования

вузах является очень низким, после получения дипломов многих коммерческих вузов специалистов не готовы брать на работу многие государственные и частные

организации, кредиты должны выдаваться только студентам государственных вузов, прошедших государственную аттестацию и аккредитацию.

Кредиты должны выдаваться студентам очной, очно-заочной (вечерней) и заочной форм обучения.

Также особенно важными являются такие критерии, как финансовая нуждаемость, часто обусловленная финансовыми возможностями родителей, или академические успехи, что может относиться к студентам, подающим надежды в учебе, или академической успеваемости. На наш взгляд, на такой критерий, как финансовая нуждаемость, нужно обратить особое внимание, так как, с одной стороны, смысл студенческого кредитования - доступность образования для всех слоев населения без исключения, в первую очередь для студентов, имеющих доход на одного члена семьи ниже прожиточного минимума. С другой стороны, проверку нуждаемости семьи студента можно провести только формально, исключительно на основе предоставленных документов. В России, где источники дохода часто являются множественными, непостоянными, а средства очень часто - неучтенными, возникает проблема правильной и достоверной оценки финансовой нуждаемости студента в получении студенческого займа.

2. Источник капитала: откуда поступают деньги?

На наш взгляд, в условиях, когда доверие к банковской системе подорвано многочисленными банковскими кризисами, происходившими в России в последние 12 лет, а студенческий кредит выдается на очень длительный период, денежные средства под кредиты на данном этапе должно выделять государство за счет средств федерального бюджета, путем выделения в федеральном бюджете статьи расходов на финансирование программы студенческого кредитования.

3. Происхождение денег и кредитор: кем или чем является кредитор?

Так как на данном этапе финансирование программы студенческого кредитования берет на себя государство, то в роли

кредитора должен выступать государственный орган. На наш взгляд, это должно быть отдельное государственное ведомство - Фонд студенческого кредитования. В обязанности Фонда должны входить следующие обязательные функции:

- ведение и обновление перечня государственных вузов, участвующих в федеральной программе студенческого кредитования;

- сбор реестров студентов, желающих получить студенческий кредит, от вузов, участников программы;

- разъяснение прав и обязанностей студентов в соответствии с установленным законодательством и условиями заключаемого кредитного договора;

- заключение кредитных договоров со студентами;

- проведение тендеров среди страховых компаний на страхование кредитных рисков невыплаты студентами кредитов и заключение договоров с выигравшими тендер страховыми компаниями на страхование кредитного портфеля;

- сбор платежей по кредитам в соответствии с условиями заключенных договоров, предоставленных рассрочек, субсидий и грантов;

- своевременное оповещение заемщиков в случаях, если заемщик не произвел в установленные для него условиями договора сроки очередной кредитный платеж;

- решение вопросов предоставления отсрочек, рассрочек, субсидий и грантов по кредитным договорам в соответствии с установленными законодательством РФ нормами;

- ведение мониторинга вузов: для выявления тех вузов, студенты которых наиболее часто не возвращают кредиты или имеют место частые обращения заемщиков с просьбами о предоставлении отсрочек по кредитным платежам. Данная функция необходима для того, чтобы государство приняло соответствующие адекватные меры по отношению к данному вузу.

А также это может быть для государства сигналом, какая отрасль науки или производства России находится в наиболее упадочном состоянии.

Также на Фонд студенческого кредитования необходимо возложить обязанности по проведению социальной рекламы программы студенческого кредитования среди школьников и их родителей. На сегодняшний момент нет достаточной информации об уже существующих программах студенческого кредитования.

Например, в МЭСИ реклама компании “Крейн”, единственной компании, занимающейся программой доступного кредитования студентов, представлена на двух стендах и официальном сайте. Родители и студенты в последний момент, когда остается очень мало времени до окончания приемной компании в вузах, узнают о существовании такой программы, и времени на обдумывание, осознания всех за и против просто нет. В ситуации, когда студенческое кредитование только начинает развиваться, еще нет никакого положительного опыта, большая часть потенциальных заемщиков отказывается от участия в программе доступного студенческого кредитования. Также необходимо отметить, что на момент заключения договоров на оказание образовательных услуг и выставления счетов на оплату обучения был неясен ряд моментов, а никакой информации (разъяснений) сотрудники университета, занимающиеся данной работой, предоставить не могли. Такие вещи, на наш взгляд, очень подрывают доверие родителей абитуриентов к заключению договоров студенческого кредитования.

4. Основной риск: кто несет основной риск, т.е. кто или что понесет потери в результате дефолта?

В соответствии с предложенной схемой основной риск наступления дефолта берет на себя страховая компания. В условиях, когда риск дефолта по общедоступным студенческим кредитам во всем мире очень высок из-за отсутствия пору-

чителя, частых периодов безработицы, высокой мобильности, а в России, стране с переходной экономикой, где на данном этапе развития очень многие специальности являются невостребованными, уровень заработной платы низкий, часто нет возможности трудоустроиться по специальности с достаточно высоким уровнем заработной платы, риск дефолта возрастает еще больше. На наш взгляд, государство при наступлении установленных законодательством условий должно разделить риски невыплаты кредитов со страховыми компаниями по следующим причинам:

- по данной специальности заработные платы по стране (региону, где работает и проживает заемщик) достаточно низкие и не позволяют заемщику погашать кредит;

- выпускник не может устроиться по данной специальности более года, и это подтверждается фондом занятости; выпускник не имеет постоянного места работы и перебивается временными заработками;

- в случае смерти заемщика оставшаяся сумма непогашенного кредита списывается за счет средств федерального бюджета.

5. Суммы кредитов и их лимиты: какую сумму можно получить в кредит ежегодно или в совокупности?

На начальном этапе развития программы студенческого кредитования суммы кредита должно быть достаточно, чтобы погасить стоимость обучения за весь период учебы в вузе. После заключения договора кредитования Фонд осуществляет перечисление денежных средств за обучение студента на расчетный (лицевой) счет вуза траншами, сумма которых равна или меньше (в соответствии с заявлением) стоимости обучения студента в текущем семестре.

В определенный момент, так как кредит выдается за счет средств федерального бюджета, может произойти нехватка

средств федерального бюджета. И тогда возможны два варианта:

1) ограничение максимальной суммы кредита по вновь заключенным договорам, так как по уже заключенным договорам нельзя вводить ограничения: студенты должны быть уверены, что они смогут полностью оплатить свое обучение за счет образовательного кредита;

2) государству, чтобы выдавать кредиты, суммы которых должно быть достаточно для оплаты всей стоимости обучения студента-заемщика в вузе, без учета вклада от родителей и любой суммы, заработанной студентом, необходимо будет брать кредит. В этой ситуации возрастет плата за кредит на процентную ставку заимствования для государства.

На наш взгляд, должны выдаваться кредиты и на социальные нужды студентов в период обучения в вузе: оплату аренды жилья, приобретение товаров первой необходимости, приобретение учебной литературы; поддержку рождения и содержания детей в студенческих семьях. При определении максимальной суммы кредита на социальные нужды студента необходимо исходить из того, в каком субъекте РФ проходит обучение студент, так как уровень прожиточного минимума по регионам достаточно дифференцирован. Кредит на социальные нужды должен выдаваться студентам, обучающимся:

- на платной основе;
- на местах, финансируемых из федерального бюджета или бюджета субъекта РФ.

6. Сумма и форма субсидий, гранты.

По нашему мнению, в законе должны быть прописаны следующие субсидии для студентов:

- для студентов очной формы обучения должна предоставляться максимальная отсрочка по выплате кредита и процентов по кредиту на весь период обучения в учебном заведении плюс один год после окончания вуза, но не более 7 лет

для студентов медицинских вузов и 6 лет для студентов остальных вузов;

- по желанию студента, на основании его письменного заявления он может начать выплаты по кредиту и процентов по кредиту раньше срока окончания максимальной отсрочки, установленной законодательством. Далее отсрочка по платежам может быть предоставлена только при наступлении установленных законодательно условий;

- для студентов заочной и очно-заочной (вечерней) форм обучения должна быть предоставлена максимальная отсрочка по выплатам кредита и процентов по кредиту на 2 года, дополнительная отсрочка может быть предоставлена только при наступлении установленных законодательно условий;

- отсрочка платежа по кредиту и процентам по кредиту должна предоставляться студентам на время академического отпуска;

- отсрочка платежа по кредиту и процентам по кредиту должна предоставляться выпускникам и студентам в связи с прохождением воинской службы в Вооруженных силах РФ на период ее прохождения;

- отсрочка платежа по кредиту и процентам по кредиту должна предоставляться выпускникам и студентам на период отпуска по уходу за ребенком. При рождении второго и последующего ребенка в рамках действующей в РФ социальной программы повышения рождаемости сумма кредита может быть уменьшена на определенную законодательно фиксированную сумму, которая также должна будет изменяться в соответствии с ростом инфляции в РФ.

Также, на наш взгляд, необходимо предусмотреть систему грантов, т.е. студенческий кредит должен являться возвращаемой частью большой суммы, выданной студенту на обучение, остальная часть суммы может рассматриваться как грант или стипендия.

1. Для того чтобы мотивировать студентов к обучению, успеваемость может

стать условием получения гранта. Суть этой схемы может быть следующей: полученный студентами образовательный кредит частично превращается в грант в зависимости от результатов, продемонстрированных студентом в процессе обучения на младших курсах.

На наш взгляд, отличные результаты, показанные в учебе (оценки “отлично” или “хорошо” и “отлично” по контрольным мероприятиям: экзаменам, зачетам, курсовым и иным контрольным мероприятиям), не могут быть основным и достаточным условием для получения гранта, чему можно назвать несколько причин:

- это несправедливо по отношению к студентам, которые также обучаются в вузе на платной основе, но не пользуются системой студенческих кредитов;

- как показал опыт Кемеровской области, была выявлена практика “вытягивания” из преподавателей положительных оценок студентами, взявшими образовательный заем по программе о личном образовательном займе, утвержденной постановлением администрации области от 31 декабря 1997 г. №42;

- неудачным был и опыт МЭСИ по предоставлению скидок, отсрочек. В 2002-2004 гг. МЭСИ предоставлял скидки до 50% от стоимости обучения студентам, обучающимся с полным возмещением затрат, относящимся к одной из перечисленных ниже категорий:

- 1) обучающимся на “отлично”;
- 2) студентам - сотрудникам МЭСИ;
- 3) студентам, потерявшим одного из кормильцев;
- 4) студентам из семей малоимущих, т.е. имеющих родителей-пенсионеров, инвалидов;
- 5) прочее.

К данным категориям относилось более 50% студентов, получающих в МЭСИ первое высшее образование на платной основе. В университете сложилась ситуация, когда для МЭСИ оказание платных образовательных услуг по программам пер-

вого высшего образования стало нерентабельным. Также предоставление таких скидок ведет к нарушению законодательства о налогах и сборах:

- *высшим учебным заведением*: скидка более 20% от установленной стоимости обучения должна предоставляться за счет чистой прибыли;

- *студентами, получившими такую скидку*: с суммы предоставленной скидки студент должен оплатить налог на доходы физических лиц в размере 13 %, так как сумма скидки приравнивается к доходу, выплаченному в пользу физического лица в натуральной величине.

По нашему мнению, субсидии студентам, имеющим оценки “отлично” или “хорошо” и “отлично”, может предоставлять вуз в соответствии с проводимой политикой и возможностями каждого учебного заведения. Величина этой субсидии должна быть равна сумме затрат, заложенных в стоимость обучения на возмещение расходов по проведению пересдач контрольных мероприятий, но не более 20% установленной стоимости обучения по данной специальности (ст. 39, 40 Налогового кодекса РФ).

На основании вышесказанного мы предлагаем следующие критерии, отвечая которым студент может претендовать на получение гранта. Это должен быть студент(ка):

- обучающийся на 4 и выше курсе учебного заведения;
- имеющий на 1-3 курсах оценки по контрольным мероприятиям “отлично” или “хорошо” и “отлично”;
- занимающийся научной работой;
- участвующий в работе научных симпозиумов, семинаров, конференций и имеющий опыт выступления на таких мероприятиях (не менее трех раз);
- имеющий не менее двух публикаций в научных изданиях (журналах), перечень которых должен быть установлен Фондом студенческого кредитования.

Таким образом, студент, получивший грант, должен будет выплатить в качестве кредита только часть стоимости обучения. Изменение обязательств между студентом-заемщиком и Фондом студенческого кредитования должны быть прописаны в дополнительном соглашении к ранее заключенному кредитному договору.

2. Гранты должны выдаваться студентам, принимающим активное участие в научно-исследовательских разработках в сферах деятельности, особо важных для России. Перечень таких направлений и сфер деятельности государства должен утверждаться законодательно, а в законе об образовании должны быть прописаны сроки и механизм внесения изменения в перечень специальностей, имеющих стратегическое значение для РФ. Также в законе должны быть прописаны критерии отбора студентов. Между государством в лице Фонда образовательного кредитования, на которое законодательно возложена обязанность по контролю за исполнением программы студенческого кредитования, и студентом должен быть заключен договор, в котором будут прописаны обязанности обеих сторон, в том числе должны быть прописаны обязанности студента перед государством, если он впоследствии откажется от работы в научных организациях, а также обязанности государства в случае, если после окончания студентом учебного заведения государство не сможет обеспечить выпускника рабочим местом с достойным уровнем оплаты труда. Этот уровень оплаты труда также должен устанавливаться законодательно (скорее всего, на уровне субъекта РФ), а в законе об образовании должны быть прописаны ссылки на данные постановления. После заключения договора обязанности по оплате обучения за этого студента берет на себя государство.

3. Оплата стоимости обучения сотрудников-студентов работодателем. Данный вариант будет приемлем только в том

случае, если в законодательство о налогах и сборах - налог на прибыль организаций - будут внесены изменения: затраты на обучение сотрудников, получение первого высшего образования в государственных образовательных учреждениях, прошедших государственную аттестацию и аккредитацию, должны относиться к расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль.

Данная схема привлекательна для обоих участников:

- *для работодателя*: работодатель сам участвует в выборе и подготовке квалифицированных специалистов, в то же время данные расходы организация относит на расходы;

- *для студента*: получает работу; расходы по оплате за обучение берет на себя работодатель; студент оплачивает только 13% стоимости обучения в виде налога на доходы физических лиц, удерживаемого работодателем из заработной платы сотрудника-студента.

7. *Форма и продолжительность периода погашения студенческого кредита.*

В современных условиях, когда, с одной стороны, система сбора налогов в стране слишком слаба, отсутствует культура добровольного выполнения требований налогового законодательства, с другой - доход выпускников может быть достаточно низким и не позволит выплачивать кредит в виде аннуитетных платежей, на наш взгляд, наиболее приемлемой формой выплат будет форма, содержащая черты обычной фиксированной схемы выплат и обязательств по выплатам, обусловленных доходом.

В основе данной схеме лежат обязательства по погашению кредита с фиксированным календарем выплат. Устанавливается ежемесячная фиксированная сумма платежа по кредиту. Сумма ежемесячного платежа в каждом регионе будет своя, так как уровень доходов по регионам очень дифференцирован.

Также устанавливается процент от дохода. По нашему мнению, это 20% от годового дохода.

Заемщик ежемесячно выплачивает установленную по региону, фиксированную сумму до тех пор, пока сумма ежемесячных платежей не превысит 20% от предполагаемого годового дохода (заработной платы).

Если выпускник-заемщик не может осуществлять выплаты по фиксированному графику, то выплаты этих сумм откладываются до момента, пока заработная плата или доход увеличатся. Заемщик снова сможет выполнять обязательства в рамках максимального процента (20%) от годового дохода.

Преимущества предложенной нами схемы следующие: заемщик может производить выплаты по установленному календарю, а суммы могут устанавливаться в соответствии с ожидаемым ростом дохода, но на основе фиксированного графика выплат.

Заемщик, чей доход на него и каждого иждивенца будет равен или ниже прожиточного минимума, установленного в регионе, в котором фактически проживает заемщик, на каждого члена семьи, производит выплаты в размере 20% от годового дохода.

Таким образом, заемщикам предоставляется автоматическая отсрочка платежа, подобная рефинансированию, а не субсидированию. Большинство студентов-заемщиков вернут долг по административной упрощенной фиксированной схеме, не требующей проверки сведений о доходах, а государство, выступающее в качестве кредитора, может рассчитывать на поток платежей.

Мораторий на досрочное погашение кредита должен составлять 1 год с момента начала пользования кредитом.

При реализации данной формы сбора выплат по студенческим кредитам становятся оправданными затраты на создание и содержание Фонда образовательного кредитования. Поручать банкам платежи по кредитам, обусловленным доходом, не является практичным. Банки привыкли собирать выплаты по обычным кредитам в виде аннуитетных платежей на протяжении довольно короткого промежутка времени. Студенческие же кредиты характеризуются долгосрочностью, выдаются без обеспечения. Для того чтобы снизить процент невыплат, банкам необходимо обеспечить заемщиков с низким доходом возможностью отложить выплату долга до того момента, когда их доход возрастет. Также банкам необходимо будет принимать во внимание все существующие отсрочки, субсидии и гранты, предоставляемые студентам в соответствии с законодательством. Вывод: управление этим процессом является сложной административной задачей.

Таким образом, если сбором платежей будут заниматься банки, то процент невыплат и операционные риски будут очень высоки. Эту основную функцию при реализации программы доступного студенческого кредитования и будет выполнять Фонд студенческого кредитования.

Предложенная схема студенческого кредитования является достаточно дорогостоящей. Это связано с высоким уровнем субсидирования по студенческим кредитам, с дороговизной образовательного кредита, высоким уровнем неплатежей.

Однако результаты проведенного анализа уже существующих в России образовательных кредитов, предлагаемых банками, в том числе и Сберегательным банком РФ, на наш взгляд, говорят о том, что без государственной поддержки программа студенческого кредитования своего развития не получит.