Балтийский экономический журнал №2(4) декабрь 2010 г.

Периодический научно-практический журнал

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций ПИ № ФС77-34195 от 21.11.2008 г. и Международным центром ISSN в Париже под № 2073-3364.

Учредитель:

Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Балтийский институт экономики и финансов" (НОУ ВПО "БИЭФ").

Издатель:

Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Балтийский институт экономики и финансов" (НОУ ВПО "БИЭФ").

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета Л.И. Сергеев, доктор экон. наук, профессор, председатель Контрольно-счетной палаты Калининградской области.

Члены редакционного совета: М.Л. Бронштейн, академик Академии наук Эстонской Республики; Хенрык Гавроньски, доктор экон. наук, продекан факультета администрации Эльблонгского гуманитарно-экономического университета; А.В. Губенко, доктор экон. наук, профессор, проректор Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации; Э.М. Зелгалве, доктор экономики, профессор, зав. кафедрой Латвийского университета; А.П. Клемешев, доктор полит. наук, профессор, ректор Российского государственного университета им. И. Канта; И.А. Максимцев, доктор экон. наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов; В.А. Мау, доктор экон. наук, профессор, ректор Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; А.Г. Мнацаканян, доктор экон. наук, профессор, президент Балтийского института экономики и финансов; С.Е. Прокофьев, доктор экон. наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, зам. руководителя Федерального казначейства; М.В. Романовский, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов; И.П. Скобелева, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного университета водных коммуникаций; Ш. Штайн, доктор экономики, представитель Торгово-промышленной палаты г. Гамбурга.

Главный редактор А.М. Карлов, доктор техн. наук, профессор, проректор по научной работе Балтийского института экономики и финансов (БИЭФ).

Редакционная коллегия:

Г.Г. Арунянц, доктор техн. наук, профессор, зав. кафедрой БИЭФ; В.З. Жевлаков, канд. экон. наук, доцент, декан БИЭФ; Н.В. Живенок, доктор социол. наук, доцент БИЭФ; В.В. Ивченко, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой РГУ им. И. Канта; А.И. Кузнецов, доктор физ.-мат. наук, профессор БИЭФ; А.В. Сербулов, доктор экон. наук, профессор, декан экономического факультета БГА РФ; А.Ю. Тихонов, канд. экон. наук, доцент БИЭФ; Г.М. Федоров, доктор геогр. наук, профессор, проректор по научной работе РГУ им. И. Канта; Р.Ш. Хаджаев, доктор экон. наук, профессор РГУ им. И. Канта; Н.А. Четверикова, доктор филос. наук, зав. кафедрой БИЭФ.

Редактор выпуска Э.С. Круглова

Верстка Л.А. Мильченко

Адрес редакции журнала: 236029, г. Калининград, ул. Горького, 23

НОУ ВПО Балтийский институт экономики и финансов

Тел. (4012) 91-66-64, (4012) 95-08-29, факс (4012) 91-66-64

Адрес в Интернете: http:/www.bief.ru E-mail: info@bief.ru

Журнал реферируется в ВИНИТИ РАН. Статьи рецензируются, Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Перепечатка материалов,

опубликованных в Балтийском экономическом журнале, допускается только с письменного разрешения редакции.

Содержание

Мнацаканян А.Г. Балтийский институт экономики и финансов: 15 лет развития 6

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 8
Васильев И.В. Классификация человеческого капитала и инвестиций в него 8
Вольвач Е.А. Создание международного финансового центра в Российской Федерации: необходимость, перспективы, проблемы 18
Джерелейко И.С. Особые экономические зоны в России как финансовый инструмент социально-экономического развития 29
Корнеева А.В., Даниленкова А.В. Современное состояние и тенденции развития региональной банковской системы (на примере Калининградской области) .36
Корнеева А.В., Ерофеев А.О. Контроль и контроллинг в банковской системе РФ 50
Харин А.Г. Оценка ценности рекреационных ресурсов Куршской косы: сравнительный анализ методов стоимостной оценки.....59
Харин А.Г., Хаджаев Р.Ш. Методы оценки природного капитала как фактора инвестиционной привлекательности особых экономических зон туристско-рекреационного типа.....71

Статьи, посвященные 150-летию Банка России и 65-летию образования Главного управления Банка России по Калининградской области 85
Иванюк С.М. 150 лет - Банку России 85
Тимофеева З.А. Реализация функций Банка России в Калининградской области 88
Пояркова Е.И. История становления подразделения Банка России в Калининградской области 94
Матвеев Ю.А. Банковский сектор и его роль в развитии Калининградской области 101

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ 107
Алексанян Р.П. Экономическая стратегия планирования и мониторинг достижения заявленных целей как результат эффективного управления 107
Бобылев А.Л. Инновация – основа роста экономического и производственного потенциала хозяйствующего субъекта.....115
Захарова А.В. Алгоритм прогнозирования социально-экономического развития Калининградской области.....123
Коротченко А.С. Методологические подходы к формированию региональной модели социально-экономического развития на примере Калининградской области.133
Котенко А.А. Обеспечение продовольственной безопасности России в современных условиях.....140
Лозовская М.В. Определение направлений совершенствования методов оценки эффективности функционирования особой экономической зоны в Калининградской области 149
Саванович С.В. Маркетинговые аспекты в формировании инновационного развития региона (концептуальный подход).....157
Селиванова Л.А., Городничев А.А. Исследование предприятия на основе монитора нематериальных активов К.-Э. Свейби 167
Селиванова Л.А. Измерение интеллектуального капитала предприятия розничной торговли.....178

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ.....189

Самко Т.И. Особенности специализированного управленческого учета 189

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ 195
Чернобривая Н.В., Гладкова Н.В. Методологические основы применения понятий затрат, расходов, издержек в теории и на практике 195

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ 207
Лукьянова Л.М. Конкретизация логического компонента системного анализа комплексных объектов производственной сферы.....207

ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИКИ И ХОЗЯЙСТВА.....221
Четверикова Н.А. Проблема рациональности в экономической науке 221

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....228
Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал" 230

От редакции
Уважаемые коллеги!

Поздравляем всех с наступающим 2011 годом, приглашаем к сотрудничеству и публикации результатов научных исследований в нашем журнале.

Как и в прошлом году, в 2010 году были выпущены два номера "Балтийского экономического журнала", в которых опубликованы 49 научных статей. Подавляющее число научных работ опубликовано по научным направлениям "Экономика и управление народным хозяйством" – 20, "Финансы, денежное обращение и кредит" – 17. По научным направлениям "Экономическая социология и право" – 3, "Экономическая теория", "Философия экономики и право" и "Прикладная информатика" – по 2 научных статьи и по направлению "Математические и инструментальные методы в экономике" опубликована одна научная работа.

2010 год явился юбилейным годом для Центрального банка Российской Федерации, Главного управления Банка России по Калининградской области и Балтийского института экономики и финансов. Мы от всей души поздравляем сотрудников с юбилеями их организаций, желаем здоровья, успехов в работе, благополучия. В связи с юбилейными датами этот номер журнала открывает статья президента Балтийского института экономики и финансов Мнацаканяна Альберта Гургеновича. Статьи начальника Главного управления Банка России по Калининградской области Иванюка Сергея Михайловича, первого заместителя начальника Главного управления Банка России по Калининградской области Тимофеевой Зинаиды Анатольевны, начальника экономического управления Банка России по Калининградской области Поярковой Елены Ивановны и председателя наблюдательного совета АКБ "Инвестбанк" Матвеева Юрия Андреевича выделены в отдельную рубрику, посвященную 150-летию Банка России и 65-летию образования Главного управления Банка России по Калининградской области.

С научными работами, опубликованными в последних двух номерах "Балтийского экономического журнала", читатели могут ознакомиться на сайте http:/www.bief.ru.

От лица руководства НОУ ВПО "БИЭФ" выражаю искреннюю благодарность членам редакционного совета и редакционной коллегии за рецензирование рукописей, представленных к публикации научных работ, и

рекламирование "Балтийского экономического журнала" среди аспирантов и активно работающих ученых. Вместе с тем, мы заинтересованы в повышении научного уровня представляемых к публикации материалов, в расширении спектра публикуемых научных работ по направлениям научных исследований и по региональной принадлежности авторов научных публикаций.

Мы надеемся на дальнейшее активное сотрудничество членов редакционного совета и редакционной коллегии в подготовке следующих номеров "Балтийского экономического журнала" и проведении подписной кампании.

С 2010 года "Балтийский экономический журнал" включен в каталог Калининградской области ООО "Пресса подписка" областные и центральные издания – журналы, газеты. Подписной индекс 00711. Подписная стоимость одного номера журнала по г. Калининграду 190 рублей, по России 250 рублей. Подписаться на "Балтийский экономический журнал" можно по адресам электронной почты:

podpiska@pressa.gazinter.net
zakaz@ pressa.gazinter.net
marketing@ pressa.gazinter.net

Приглашаем аспирантов и активно работающих ученых к сотрудничеству и представлению результатов проводимых научных исследований к публикации в "Балтийском экономическом журнале". В 2011 году планируем выпустить два номера журнала (июнь и декабрь).

К публикации принимаются ранее не опубликованные авторские материалы теоретических и научно-практических исследований по следующим научным направлениям: финансы, денежное обращение и кредит; экономика и управление народным хозяйством; бухгалтерский учет и аудит; статистика; экономическая теория; мировая экономика; математические и инструментальные методы в экономике; прикладная информатика в экономике; экономическая география и регионалистика; экономическая социология и право; философия экономики.

Следующий номер "Балтийского экономического журнала" будет выпущен в июне 2011 года.

С уважением

Главный редактор журнала
доктор техн. наук, профессор,
заслуженный работник высшей
школы Российской Федерации
А.М. Карлов

Балтийский институт экономики и финансов: 15 лет развития

А.Г. Мнацаканян, президент БИЭФ, доктор экон. наук, профессор

В ноябре 2010 года исполнилось 15 лет с момента образования института. В этой связи уместно посвятить несколько страниц анализу итогов научной и образовательной деятельности нашего учебного заведения.

Балтийский институт экономики и финансов (БИЭФ) представляет собой один из ярких примеров того, как в условиях становления рыночных отношений, предполагающих в том числе и реформирование системы образования, российская высшая школа не только не сдает свои позиции, но и динамично развивается.

БИЭФ создан в 1995 году как негосударственное некоммерческое учебное заведение, реализующее программы высшего профессионального, дополнительного и послевузовского образования и проводящее научные исследования финансово-экономического направления для нужд Калининградской области. В настоящее время институт обладает государственной лицензией и аккредитацией Министерства образования РФ на образовательную деятельность по специальностям "Финансы и кредит" со специализациями: финансовый менеджмент, банковское дело, государственные и муниципальные финансы, оценка собственности; "Бухгалтерский учет, анализ и аудит"; "Прикладная информатика (в экономике)"; "Менеджмент организации" и направлениям "Менеджмент", "Экономика", "Прикладная информатика". По программам дополнительного образования ведется подготовка в рамках имеющихся специальностей и направлений, а по программе дополнительного профессионального образования (аспирантура) по специальности 08.00.10 - "Финансы, денежное обращение и кредит".

За 15 лет нами подготовлены 1619 высококвалифицированных специалистов с высшим образованием, в т.ч. 1010 финансово-банковских специалистов, 520 специалистов в области бухгалтерского учета, анализа и аудита, 26 менеджеров, 24 экономиста-информатика, а также 39 бакалавров по направлению "Менеджмент".

Профессиональную переподготовку получили 393 человека, а повышение квалификации прошли более 1850 специалистов, в т.ч. из Федерального казначейства – 400 человек, налоговой инспекции и полиции – 70 человек, мэрии г. Калининграда – 120 человек, Контрольно-ревизионного управления Минфина РФ – более 70 человек, министерства финансов Калининградской области, финансовых органов бюджетополучателей и распорядителей бюджетов – 390 чел. Институт первым в области подготовил более 100 дипломированных специалистов по оценочной деятельности.

При институте работает региональный Учебно-методический центр по подготовке и аттестации аудиторов Минфина РФ, который выпустил более 160 аттестованных профессиональных аудиторов.

В настоящее время на всех формах обучения и по всем специальностям в институте получают высшее профессиональное образование около 1300 человек.

Учебный процесс обеспечивают 86 высококвалифицированных преподавателей, среди которых 17 докторов, профессоров и 46 кандидатов наук, доцентов, ведущих учебную и научную работу на 10 кафедрах.

В институте функционирует современная научная библиотека (общий фонд 82 тыс. единиц хранения, в т.ч. более 1000 учебников и учебных пособий на электронных носителях). 90% книг изданы после 2000 г. В читальном зале установлены 7 компьютеров, на которых реализована интегрированная библиотечно-информационная система "ИРБИС" и электронно-информационная

база учебно-методических изданий БИЭФ. Внедрены программы: АСУвуз "Спрут", позволяющая вести компьютерный учет (приема, текущей аттестации, перемещения, воинского учета студентов и т.д.);; АСТ "Тест", с помощью которой студенты в состоянии проверить свои знания как в стенах вуза, так и дистанционно; АСУ "Расписание". Создан и успешно функционирует единственный в регионе учебный банк-тренажер, позволяющий имитировать практически все виды банковских операций, а также учебная бухгалтерия, сформированная на базе программного продукта 1С. Все компьютеры, имеющиеся в институте, в т.ч. и компьютерные классы, имеют доступ к сети INTERNET. Создана и внедрена в эксплуатацию единая информационно-образовательная среда на базе WEB-технологий, включающая в себя Итранет- и Интернет-серверы. Имеется собственный web-сайт www.bief.ru, электронный адрес "E-mail: info@bief.ru".

БИЭФ является не только образовательной, но и научно-исследовательской организацией. С 1996 года выполнены научные работы по более 100 темам, посвященным разработке стратегий социально-экономического развития муниципальных образований, реформированию государственных и муниципальных финансов Калининградской области, разработке бизнес-проектов и перспективных финансовых планов развития различных предприятий региона.

За последние пять лет средний объем финансирования выполняемых за год научно-исследовательских работ в расчете на одного преподавателя составляет 17,6 тысячи рублей, что значительно превышает установленные Министерством образования и науки РФ аккредитационные показатели.

За время существования института его сотрудниками по результатам научно-исследовательских работ подготовлены и защищены 4 докторских и 17 кандидатских диссертаций.

В 2003 году Ученый совет БИЭФ получил право представления своих преподавателей к присвоению ученых званий доцента и профессора. За прошедшие годы к ученым званиям были представлены 13 преподавателей, из которых 12 присвоено звание доцента и одному звание профессора.

По результатам научно-исследовательской и учебно-методической работы за последние 5 лет в институте опубликованы 22 монографии общим объемом 180,1 печатных листа, 37 наименований учебников и учебных пособий общим объемом 384 печатных листа, в т.ч. 11 учебных пособий с грифом УМО. На четыре учебных пособия заключены договоры на их издание в издательстве "КноРУс", два их которых уже изданы.

Основными направлениями научных исследований института являются "Региональные финансы", "Экономика и управление народным хозяйством", "Теория и методика профессионального образования". По этим научным направлениям за последние три года в БИЭФ издано 16 межвузовских сборников научных трудов. Начиная с 2009 года в институте начал выходить на регулярной основе "Балтийский экономический журнал".

Функциональная структура института далека от формализма, бюрократического и бюджетного крючкотворства и показных отчетов. В ее основе лежит регулярный и коллективный обмен мнениями, новыми идеями и опытом работы между факультетами и кафедрами, студентами и преподавателями, руководством и подчиненными. Сила института – в его единой системе и культуре познания. Именно страсть к познанию и готовность делиться своими знаниями и опытом с другими внушают нам тот огромный оптимизм, с которым мы смотрим в будущее.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 330.342.146:330.142.211

Классификация человеческого капитала и инвестиций в него

И.В. Васильев

К настоящему времени не существует единой, официально утвержденной классификации человеческого капитала и инвестиций в него, которая наиболее полно отвечала бы требованиям исследований в данной сфере экономики.

В статье представлен авторский взгляд на классификацию человеческого капитала. Отличительной особенностью данной классификации является изучение человеческого капитала во взаимосвязи с инвестициями в него. Каждому классификационному признаку дается подробная характеристика.

To date, there is no single, officially approved the classification of human capital and investment in it, which most fully meets the requirements of research in this sector of the economy.

The article presents the author's view on the classification of human capital. A distinctive feature of this classification is consideration of human capital in interconnection to investments in it. Each classification has a detailed description.

Ключевые слова: человеческий капитал; инновационная экономика; финансирование человеческого капитала; потребительский эффект; инвестиционный эффект.

Keywords: human assets; innovative economy; financing of human assets; consumer effect; investment effect.

Процесс переориентации российской экономики от инерционного энерго-сырьевого курса на инновационную, социально-ориентированную экономику сопровождается переосмыслением роли человека в данном процессе. Российские экономисты, а также руководство страны осознают, что в человеке, в его капитале, в инвестициях в этот капитал заключается необходимое условие достижения поставленных перед государством целей.

Подтверждением тому может служить разработка, принятие и реализация Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. В данном документе среди основных путей и способов обеспечения устойчивого повышения благосостояния населения, национальной безопасности, динамичного развития экономики особое внимание обращается на значительное увеличение темпов роста инвестиций в человеческий капитал.

В Концепции подчеркивается, что совершить рывок в повышении конкурентоспособности российской экономики возможно за счет улучшения качества человеческого потенциала и социальной среды.

Таким образом, в условиях усиления социальной ориентации российской экономики встает необходимость углубления теоретических и практических знаний по проблемам человеческого капитала.

Исследование отечественных и зарубежных научных работ по вопросу классификации человеческого капитала и инвестиций в него позволяет сделать вывод о существовании значительного количества разнообразных типологий. В России наибольшее распространение получили классификации по следующим направлениям исследований:

1) в менеджменте достаточно углублен анализ человеческого капитала фирмы [11, 8];

2) типология человеческого капитала по элементам затрат И.В. Ильинского [5] и аналогичные классификации, основанные на выделении составных элементов человеческого капитала [6, 9, 12, 10, 4] – активно используются при анализе и оценке человеческого капитала, эффективности инвестиций в него и т.д.;

3) различные классификации, рассматривающие образование как ключевое звено в развитии человеческого капитала.

Типологии, представленные в научных работах, зачастую достаточно трудно коррелируют между собой, в результате чего процесс исследования и анализа человеческого капитала значительно усложняется.

Таким образом, существует проблема отсутствия единой, общепринятой классификации человеческого капитала.

На наш взгляд, современное понятие исследуемой экономической категории должно выглядеть следующим образом: **человеческий капитал** – это совокупность таких элементов, как биологический капитал, капитал образования, здоровья, семьи, производственного опыта, культуры, формируемых в течение жизни человека посредством финансирования, преимущественно осуществляемого субъектами общественного сектора экономики.

Исходя из представленного определения, одной из отличительных особенностей предлагаемой автором классификации является рассмотрение изучаемой экономической категории во взаимосвязи двух направлений:

1) исследование непосредственно человеческого капитала;

2) исследование инвестиций в данный капитал.

В результате человеческий капитал и инвестиции в него можно классифицировать по следующим основным признакам:

- по основным составляющим человеческого капитала;
- по уровням экономики и собственникам человеческого капитала;
- в зависимости от характеристик, определяющих основные параметры человеческого капитала;
- в зависимости от "широты/узости" знаний и навыков;
- в зависимости от экономического эффекта от инвестиций в человеческий капитал;
- по степени ликвидности;
- по формам, в которых воплощен человеческий капитал;
- в зависимости от системообразующих элементов человеческого капитала;
- по основным направлениям инвестиций в человеческий капитал;
- в зависимости от уровня инвестора в человеческий капитал;

- в зависимости от целей инвестиций в человеческий капитал;
- по характеристике человеческого капитала предприятия.

I. По основным составляющим человеческого капитала

Одним из отечественных разработчиков данной классификации является И.В. Ильинский, однако он предлагает выделять только три составляющие: капитал образования, капитал здоровья и капитал культуры [5]. На наш взгляд, классификация И.В. Ильинского не учитывает всей широты понятия "человеческий капитал" и должна выглядеть следующим образом:

1) *биологический* (*природный) капитал*, состоящий из биологически наследуемых способностей индивида, к которым относят: умственные (интеллектуальные) способности, определяемые генофондом; здоровье, полученное от родителей; красоту и др.

2) *капитал образования*, сформированный из полученных новых знаний в образовательной сфере, которая выступает в роли посредника, осуществляющего преобразование первоначальных задатков человека в качества, пользующиеся спросом на рынке труда;

3) *капитал здоровья*, формируемый благодаря образу жизни человека, а также развитию здравоохранения и спорта в стране;

4) *капитал семьи* (социальное происхождение), к которому можно отнести воспитание, мотивации, духовные ценности и т.п.;

5) *капитал производственной подготовки*, возникающий в результате непосредственного рабочего процесса;

6) *капитал культуры*, имеющий тесную связь с капиталом семьи, определяемый культурой семьи, а также средой обитания и личными культурными пристрастиями человека.

II. По уровням экономики и собственникам человеческого капитала

Данная классификация может применяться в основном при анализе и оценке человеческого капитала.

1. Микроуровень – индивидуальный человеческий капитал (individual human capital)

Собственно капитал отдельного человека, индивидуума, который можно определить как неотделимые от человека черты, такие как здоровье, навыки, знания, творческий потенциал, предприимчивость, храбрость, мораль, изобретательность, сочувствие и др.

2. Мезоуровень – человеческий капитал фирмы (firm human capital)

На наш взгляд, при определении человеческого капитала как мезоуровня, так и макроуровня необходимо различать две точки зрения. Согласно первой, данный вид представляет собой совокупность индивидуальных человеческих капиталов, ограниченных территориальными пределами. Однако такая точка зрения носит скорее теоретический характер, поскольку затрудняет практический анализ человеческого капитала.

Мы будем придерживаться второй точки зрения, согласно которой человеческий капитал фирмы определяется как совокупность определенных качеств человека, позволяющих фирме получать определенный доход. Среди

таких качеств можно выделить: квалификацию сотрудника, опыт работы, уровень здоровья и т.д.

3. Макроуровень

Макроуровень России как федеративного государства представлен тремя подуровнями: федеральным (национальным), региональным и местным.

- *Федеральный (национальный) человеческий капитал (national human capital, human capital of nation)*

Человеческий капитал нации складывается из индивидуальных капиталов жителей страны или из региональных капиталов в соответствии с принципом, не учитывающим чисто индивидуальные характеристики человека.

Рассчитанные показатели, характеризующие уровень развития человеческого капитала того или иного государства, позволяют производить различные сравнения.

- *Региональный и местный человеческий капитал (regional human capital, human capital of region; local human capital)*

Среди характеристик, учитываемых при определении человеческого капитала регионального и местного уровней, можно выделить следующие: знания, навыки, здоровье и др.

III. В зависимости от характеристик, определяющих основные параметры человеческого капитала

Данная классификация рассматривает объект исследования с позиции характеристик непосредственно капитала.

1. *Объем капитала*. В теории человеческого капитала под объемом понимается уровень знаний человека. На объем человеческого капитала оказывают влияние развитие образования и подготовка на производстве.

2. *Срок службы*. Срок службы человеческого капитала зависит от уровня здоровья человека.

Российский ученый И.В. Ильинский предложил выделить в человеческом капитале капитал здоровья, в свою очередь, капитал здоровья он подразделяет на следующие составляющие:

1) базовый: характеризуется набором физиологических свойств человека, которые он получает наследственным путем;

2) приобретенный капитал - формируется в процессе жизни человека и непосредственно связан с производственной деятельностью; к данному типу капитала можно отнести выносливость, скорость реакции человека на получаемую информацию, скорость принятия решения [5].

3. *Стоимость* человеческого капитала формируется в процессе жизни человека и зависит от объема инвестиций, вложенных в его развитие: воспитание, образование, поддержание здоровья, миграция и поиск информации на рынке труда и т.д.

На микроуровне стоимость человеческого капитала равна затратам индивидуума на здоровье, на получение навыков и знаний и др.

На мезоуровне стоимость человеческого капитала определяется исходя из суммы затрат предприятий (организаций): повышение квалификации сотрудников, поддержание здоровья (спортивные мероприятия; периодическое

медицинское обследование; мероприятия, направленные на охрану труда и т.д.), оплата больничных листов, добровольное медицинское страхование (за счет предприятия), оплата социальных услуг (в том числе медицинских) за сотрудника и т.д.

За счет данных инвестиций предприятия стремятся получить большие доходы в будущем.

На макроуровне стоимость человеческого капитала определяется из расчета государственных затрат, к которым относятся социальные трансферты населению (в денежной и натуральной формах), а также льготное налогообложение.

4. *Воспроизводство* как параметр человеческого капитала, имеет двойственный характер: капитал может быть рассмотрен с точки зрения воздействия природы и с точки зрения непосредственно процесса воспроизводства.

Во-первых, к определению воспроизводства можно подойти с точки зрения формирования природного человеческого капитала: воспроизводство – это затраты, связанные с рождением и воспитанием ребенка.

Во-вторых, определить воспроизводство можно с точки зрения формирования воспроизводимого капитала: воспроизводство – это затраты, связанные с формированием и постоянным развитием составляющих человеческого капитала.

В свою очередь, здоровье человека, уровень его образования, воспитание детей и прочее зависят от степени развития общественного сектора экономики: национальной системы образования, здравоохранения, форм поддержки института семьи.

IV. В зависимости от "широты/узости" знаний и навыков:

1. *Общий человеческий капитал* – это капитал, который может быть реализован на различных рабочих местах. Другими словами, это общая подготовка, заботу о которой берет на себя общественный сектор экономики (преимущественно государство), без конкретной ориентации на потребности организаций.

Данный вид человеческого капитала преимущественно формируется в сфере образования.

2. *Специфический человеческий капитал* – это капитал, который, в отличие от общего, формируется в процессе подготовки на производстве и может быть применен только в данной сфере деятельности на конкретном предприятии, к примеру, навыки работы с определенным программным продуктом, который применяется только на данной фирме.

Инвестиции в указанный вид человеческого капитала в основном осуществляют хозяйствующие субъекты экономики.

V. В зависимости от экономического эффекта от инвестиций в человеческий капитал

1. В зависимости от точки зрения.

Данная классификация позволяет разграничить экономический эффект от инвестиций в человеческий капитал между индивидом, общественным и частным секторами.

А. С точки зрения индивида.

Индивид рассматривает вложения в свой капитал (независимо от источника инвестиций) через призму оценки экономического эффекта для себя – рост уровня доходов, т.е. получение им конкурентных преимуществ перед другими людьми на рынке труда.

Б. С точки зрения общественного сектора.

Государство, некоммерческие организации, смешанные формы организаций, а также часть частных компаний, осуществляя инвестиции в человеческий капитал, преследуют следующие цели (в зависимости от экономического субъекта): через повышение производительности труда достигнуть либо экономического роста в государственном масштабе, либо экономического роста отдельной фирмы (предприятия, организации).

В. С точки зрения частного сектора.

2. В зависимости от уровня эффекта от вложений в человеческий капитал: внутренний и внешний (экстернальный).

Внутренний эффект от инвестиций в человеческий капитал достается непосредственно его обладателю – индивиду, с одной стороны, и инвестору, с другой стороны. *Внешний* эффект – третьим лицам: к примеру, инвестиции в высшее образование студента, которые осуществляются без участия вуза, обеспечивают приток денежных средств последнему.

3. По степени эффективности: отрицательный (разрушительный) и положительный (созидательный).

Отрицательный эффект от инвестирования в человеческий капитал – это капитал, который не дает положительной отдачи от инвестиций в него ни на микро-, ни на мезо-, ни на макроуровне. К людям, обладающим подобным человеческим капиталом, можно отнести преступников; людей, злоупотребляющих алкоголем; безработных, не ищущих работу; коррупционеров; наркоманов и др.

Кроме отрицательного эффекта на общество и экономику, общественному сектору экономики требуются дополнительные денежные средства, направляемые на попытки переориентации человека. Также к дополнительным инвестициям необходимо отнести затраты на изменение общественного менталитета, обучающих программ, культуры населения и проч.

С понятием "отрицательный эффект от инвестиций в человеческий капитал" тесно связано другое понятие – "неэффективные инвестиции в человеческий капитал", которое можно определить как вложения средств в неэффективные проекты: в знания человека, неспособного к их адекватному восприятию; в неэффективный и коррумпированный образовательный процесс; посещение непрофессионального платного врача; приобретение некачественных лекарственных препаратов; в низкоэффективные НИОКР и проч.

Неэффективно могут вкладываться средства как на микро-, мезо-, так и на макроуровне.

Положительный эффект от инвестирования в человеческий капитал – это капитал, обеспечивающий положительную отдачу от инвестиций в него. К категории людей, обладающих положительным человеческим капиталом, можно отнести профессионалов, талантливых людей различных сфер деятельности, ответственных, целеустремленных и др.

Эффективные вложения средств в человеческий капитал – это вложения средств в эффективные проекты, приносящие в будущем размер доходов больше, чем текущие затраты. К числу таких инвестиций можно отнести следующие вложения: в развитие систем здравоохранения и образования; в механизмы, стимулирующие рост знаний, развитие науки; в повышение качества и доступности информации.

4. В зависимости от формы: денежная и неденежная.

Эффект от инвестиций в человеческий капитал в *денежной форме* представляет собой следующие результаты:

- на микроуровне: рост доходов индивидуума;
- на мезоуровне: рост прибыли предприятия (организации), завоевание большей доли рынка, повышение стоимости гудвилла и др.;
- на макроуровне: экономический рост определенной территории страны, развитие всех сфер деятельности, что приводит к улучшению качества жизни и повышению ее уровня.

В свою очередь, *неденежный эффект* от инвестиций в человеческий капитал не относится напрямую к улучшению финансовой составляющей. К неденежному эффекту можно отнести:

- на микроуровне: развитие эстетических качеств человека при учебе живописи, расширение круга общения при учебе в вузе и др.;
- на мезоуровне: положительная информация о предприятии, разработка специфических программных продуктов, формирование групп по интересам в процессе дополнительного обучения коллектива (к примеру, семинарские занятия) и т.д.;
- на макроуровне: формирование моральных и нравственных принципов нации и др.

5. В зависимости от эффекта инвестиций: потребительский и инвестиционный.

Потребительский эффект от инвестиций в человеческий капитал связан с получением полезности из самого процесса инвестирования: получение образование (общение со сверстниками, получение новых интересных знаний и т.п.); здоровье и спорт (положительные эмоции от игры в команде); культура (эстетический эффект).

Инвестиционный эффект от инвестирования в человеческий капитал связан с выгодами, которые сможет получать человек, фирма, общественный сектор после окончания процесса инвестирования: окончание учебы, улучшение здоровья и проч.

VI. По степени ликвидности:

1. *Неликвидный человеческий капитал* (*неотчуждаемый*).

К данному виду человеческого капитала относят следующие разновидности:

- капитал здоровья (биофизический) – капитал человека, к которому относится физическая сила, высокий уровень здоровья и работоспособности, выносливость и др.;
- трудовой капитал: квалификация человека, знания (как общие, так и специальные), опыт, ответственность и проч.;
- интеллектуальный капитал: изобретательность, предприимчивость, смекалка и проч.;
- культурно-нравственный капитал: мораль, нравственность, сострадание и др.;
- организационно-предпринимательский капитал: организаторские способности, предприимчивость, храбрость, деловая смекалка, высокая ответственность, способность разумно идти на риск, сила воли и проч.

2. *Ликвидный человеческий капитал* (*отчуждаемый*):

- социальный капитал – способность людей к сотрудничеству, общению, взаимному доверию и т.д.; это знания, передающиеся и развивающиеся через взаимоотношения между различными людьми;
- клиентский капитал (бренд-капитал) – это влияние, которое оказывают клиенты на деятельность фирмы, превращая ее из чисто экономической в социально-экономическую;
- структурный капитал - непосредственно связан с управлением фирмой своей организационной структурой в условиях изменяющейся конъюнктуры рынка; зависит от степени свободы работников предприятия (организации);
- организационный капитал – знания, которыми располагают не отдельные работники фирмы, а компания в целом, накопленные и сохраненные при помощи информационных технологий; включает две составляющие:
  - капитал инноваций – нематериальные активы и ценности, обеспечивающие способность фирмы к обновлению;
  - капитал процессов, представленный системами производства, сбыта, послепродажного сервиса и проч. [1, с. 71-72].

VII. По формам, в которых воплощен человеческий капитал:

1) *живой капитал*, воплощенный в самом человеке: знания, здоровье, производственный опыт и т.д.;

2) неживой капитал, воплощенный в материальных, физических результатах деятельности человека, обладающего определенными знаниями, уровнем культуры, опытом, здоровьем: изобретения, доход и т.д.;

3) институциональный капитал, воплощенный в институтах, направленных на содействие наиболее эффективному использованию человеческого капитала.

VIII. В зависимости от системообразующих элементов человеческого капитала:

1. *Человеческий капитал образования*, включающий все уровни подготовки: дошкольное, школьное, профессиональное.

2. *Человеческий капитал науки и НИОКР*, состоящий из фундаментальных научных достижений, прикладных разработок, инноваций.

3. *Здравоохранение*: медицинское обслуживание, физическая культура и спорт.

4. *Культура и искусство*: фестивали, конкурсы, туризм.

5. *Прочее*: управленческие навыки, СМИ и др. [2, с. 26-31].

IX. По основным направлениям инвестиций в человеческий капитал:

Обобщая накопленный опыт в данной сфере (К. Макконнелл, С. Брю, Г. Беккер, Л. Туроу, Т. Шульц, Д. Минцер, А.В. Корицкий, Д.С. Львов и др.), можно выделить следующие основные направления инвестирования.

1. *Расходы на образование* (получение образования всех уровней).

2. *Расходы на здравоохранение*, включая профилактику заболеваний, диетическое питание, медицинское обслуживание (медицинские услуги), улучшение жилищных условий, исследования в области здравоохранения.

3. *Расходы на мобильность*, связанные с миграцией работников из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью, а также расходы на оптимизацию миграции.

4. *Производственный опыт*, включая подготовку и переподготовку на производстве.

5. *Семейные расходы*: рождение и воспитание детей.

6. *Затраты времени индивидуума*: поиск работы и информации, миграция по различным причинам. Данное направление инвестирования находится на стыке других направлений.

7. *Прочие* расходы.

Основной объем инвестирования в человеческий капитал приходится на сферу образования, особенно высшего.

X. В зависимости от уровня инвестора в человеческий капитал:

На наш взгляд, инвестиции в человеческий капитал могут осуществлять следующие субъекты экономики: отдельный индивид, семья, частный сектор, общественный сектор экономики, международные фонды.

Основная ответственность в формировании человеческого капитала страны лежит именно на общественном секторе экономики: государственный сектор (основная доля ответственности), сектор негосударственных некоммерческих объединений, часть частного сектора, смешанный сектор, а также сектор объединений относительно небольшого количества людей (семья, село и т.п.).

XI. В зависимости от целей инвестиций в человеческий капитал:

1. *Формирование и развитие человеческого капитала*.

К основным инвестициям данного направления относятся вложения в образование, подготовку на производстве.

2. *Поддержание основных производственных функций*: затраты на здоровье.

3. *Перемещение*: миграция и поиск информации на рынке.

4. *Воспроизводство*. Как уже указывалось нами ранее, данное направление инвестирования имеет двойственный характер, исходя из чего инвестиции в воспроизводство человеческого капитала состоят из двух направлений:

1) затраты, связанные с рождением и воспитанием ребенка;

2) затраты, связанные с формированием и постоянным развитием составляющих человеческого капитала.

XII. В зависимости от времени действия инвестиции в человеческий капитал подразделяются на следующие:

1. *Долгосрочные*, осуществляемые на длительный срок. Примером таких инвестиций являются вложения в образование, здравоохранение и т.д.

2. *Краткосрочные*. К данному виду инвестиций относят, к примеру, процесс поиска информации о рынке труда.

XIII. По характеристике человеческого капитала предприятия:

1. В соответствии с основными направлениями влияния человеческого капитала как фактора роста фирмы:

1) экономическая эффективность компании (внедрение новых технологий, рост производительности труда);

2) социальная эффективность компании (инвестиции в знания и навыки сотрудников, развитие предприимчивости сотрудников и руководителей предприятия, продвижение персонала, оптимальная структура компании).

Организационная структура человеческого капитала компании - рабочие, специалисты и служащие, руководители и т.п.

Таким образом, представленная классификация позволяет охарактеризовать широту проблемного поля рассматриваемого понятия в контексте переориентации российской экономики на инновационный, социально-ориентированный путь развития. Помимо этого, типология может послужить основой при разработке нормативно-правовых актов, различных моделей, а также определения факторов, оказывающих влияние как на сам процесс воспроизводства человеческого капитала, так и на его финансирование.

Литература

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. - 8-е изд. / пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. - СПб.: Питер, 2004. – 825 с.

2. Аширова Г.Т. Современные проблемы оценки человеческого капитала // Вопросы статистики. – 2003. – №3. – С. 26-31.

3. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. - СПб.: Наука, 1999, с. 44.

4. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1994. – 142 с.

5. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. - СПб.: Изд. СПбУЭФ, 1996. – 164 с.

6. Капелюшников Р.И. Концепция человеческого капитала. Критика современной буржуазной политической экономии. – М.: Наука, 1977.

7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. №1662-р.

8. Смирнов В.Т., Скоблякова И.В. Классификация и виды человеческого капитала в инновационной экономике [Электронный ресурс]/ В.Т. Смирнов, И.В. Скоблякова // Креативная экономика: http://creativeconomy.ru/library/prd165.php

9. Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysys, with Special Reference to Education. - 2nd. - N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1975;

10. Bowen H.R. Investment in Learning. - San Francisco etc: Jossey-Bass, 1978.

11. Classification of Human Capital according to the Strategic Goals of Firms: An Analysis // The International Journal of Management. - Mar 2005, by Lin, Ku-Jun, Wang, Mei-Lan.

12. Schultz T. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research. - N.Y., 1971.

13. http://www.government.ru/gov/priorities/docs/1679/

УДК 336.761

Создание международного финансового центра в Российской Федерации: необходимость, перспективы, проблемы

Е.А. Вольвач

Рассматриваются проблемы развития фондового рынка России. Анализируются возможные сценарии его развития на период до 2020 г. Акцент делается на возможность создания в России международного финансового центра регионального значения.

Russian stock market development problems are considered. Possible development scenarios of stock market on the period till 2020 Accent are analyzed becomes on creation possibility in Russia the international financial center of regional value.

Ключевые слова: фондовый рынок; финансовый рынок; международный финансовый центр; капитализация; привлеченный капитал; объем инвестиций; ликвидность внутреннего рынка акций; корпоративные облигации.

Keywords: stock market; financial market; international financial centre; capitalization; outside funds; level of investments; liquidity of internal share market ;corporate bonds.

Тенденции глобализации, наблюдаемые сегодня в мире, не обошли стороной и финансовые рынки. В последней четверти XX - начале XXI века наметилась тенденция к усилению концентрации финансовых операций в рамках международных и региональных финансовых центров. В экспертном сообществе считают, что в ближайшие 15-20 лет в мире практически не останется развивающихся рынков: будут только развитые, превратившиеся в

международные финансовые центры глобального или регионального уровня, на которые перетекут операции с финансовыми активами резидентов других стран.

Таким образом, перед развивающимися странами стоит задача выбора: либо создавать эффективный развитый рынок в форме международного или регионального финансового центра, либо смириться с ролью подчиненного игрока на глобальном финансовом пространстве, что означает полное исчезновение национального финансового рынка как такового вообще.

Что это означает для России? Рассмотрим три основных сценария.

Первый путь – стать привилегированным клиентом на рынке финансовых услуг. Это приведет к утрате суверенитета над национальным финансовым рынком, сохранению доминирования иностранной валюты в финансовых потоках, ограничению на проведение самостоятельной денежной и бюджетной политики. Таким образом, Россия, в ущерб собственным национальным интересам, полностью вписывается в экономическую систему Запада как поставщик сырья.

Второй путь – стать участником региональной валютно-финансовой системы. На сегодняшний день проектами таких систем являются проект "Евро", проект "Золотого юаня" в регионе Восточной и Юго-Восточной Азии, проект "Динар Залива" стран Персидского залива, проект единой южноамериканской валюты и, наконец, североамериканский проект "Амеро".

Третий путь – формирование в России самостоятельного финансового центра.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года приоритетом в развитии финансовых рынков определено создание международного финансового центра регионального уровня - системы взаимодействия организаций, охватывающих участников из многих стран, нуждающихся в привлечении капитала, и инвесторов, стремящихся к размещению своих средств[1].

Для России превращение национального финансового рынка в международный финансовый центр даст возможность решить ряд стратегических задач:

- привлечение в российскую экономику зарубежных и внутренних ресурсов для финансирования модернизации;
- повышение эффективности инвестиций за счет использования более широкого набора рыночных инструментов и развитой инфраструктуры финансового рынка;
- привлечение новых технологий;
- расширение международного сотрудничества и экономического присутствия в странах СНГ и ЦВЕ, содействие продвижению российской продукции и финансовых услуг на внешние рынки;
- контроль за ценами на российские активы и структурой собственности;
- минимизация потерь от торговли российскими активами за рубежом;

[1] Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Распоряжение Правительства РФ №1662-р от 17.11.2008 г., с изм. и доп.

- эффективное использование государственной собственности.

Формирование международного финансового центра должно стать универсальным индикатором структурной модернизации российской финансовой системы.

В настоящее время формируются подходы к определению признаков финансовых центров. На сегодняшний день можно выделить следующие наиболее важные признаки:

1. концентрация капитала (концентрация инвестиционного спроса) с существенной долей иностранного капитала. Принципиальным является присутствие большого количества мелких национальных инвесторов, национальных и зарубежных институтов коллективных инвестиций, пенсионных институтов, глобальных долгосрочных фондов, проводящих свои финансовые операции в рамках финансового центра;
2. концентрация финансового посредничества (концентрация финансовых услуг) с существенной долей услуг, предоставляемых посредниками, действующими на глобальном рынке, эффективная инфраструктура;
3. концентрация инструментов (концентрация инвестиционного предложения) с существенной долей инструментов, предлагаемых иностранными институтами.

С марта 2007 года два раза в год публикуется Индекс глобальных финансовых центров (GFCI) Лондонского Сити, который оценивает конкурентоспособность финансового центра по признакам:

- наличия квалифицированного персонала;
- нормативно-правовой базы;
- доступа на международные финансовые рынки;
- бизнес-инфраструктуры;
- доступа к клиентам;
- бизнес-среды;
- правительственного реагирования;
- корпоративного налогового режима;
- эксплуатационных расходов;
- доступа к поставщикам профессиональных услуг;
- качества жизни;
- культурных и языковых проблем;
- качества и доступности коммерческой недвижимости;
- личного налогового режима.

Разработчики GFCI выделили пять типов финансовых центров:

1. глобальные финансовые центры – характеризуются высокой концентрацией критической массы институтов, оказывающих финансовые услуги, действующих в качестве посредников, соединяющих напрямую международных, национальных и региональных участников финансового рынка. На сегодняшний день только два рынка подходят под описание глобального финансового центра – Лондон и Нью-Йорк;

2. международные финансовые центры – осуществляют большой объем операций, в которых участвуют по две и более юрисдикции, к ним можно отнести Сингапур, Гонконг, Париж, Лос-Анджелес;

3. "нишевые финансовые центры" - оказывают финансовые услуги в рамках определенной ниши финансового рынка;

4. национальные финансовые центры – концентрируют значительную долю финансового бизнеса страны;

5. региональные финансовые центры.

Ведущими мировыми финансовыми центрами в настоящее время являются Лондон и Нью-Йорк. В мировом рейтинге конкурентоспособности финансовых центров (GFCI) по состоянию на 20 сентября 2010 года Москва занимает 68 место, Санкт-Петербург – 71 место из 75 мест (рис. 1).

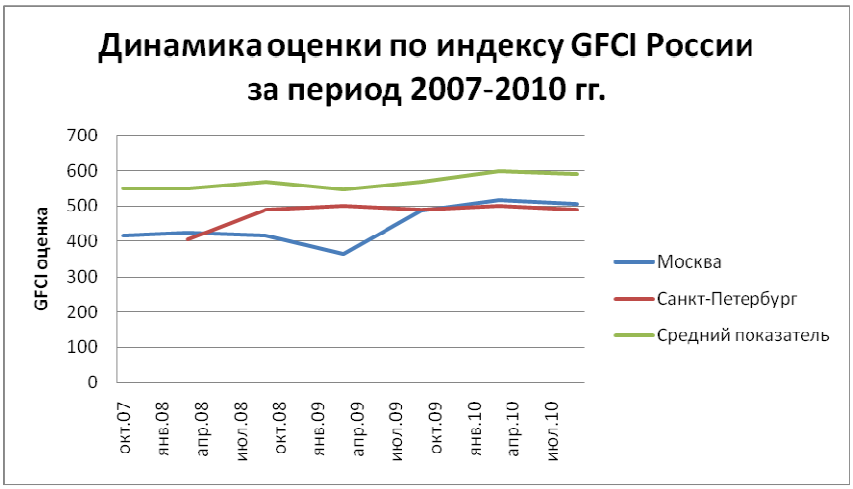

Рис. 1

Нашими "соседями" в данном рейтинге являются Польша (67), Саудовская Аравия (69), Турция (70), Венгрия (72).

В феврале-марте 2009 года Фонд "Институт посткризисного мира" провел экспертный опрос, в котором приняли участие 223 эксперта из 51 страны мира[2]. Участникам был задан вопрос: "Будет ли Россия одним из новых финансовых центров?". Мнение участников разделилось следующим образом: ответ "да, будет" дали 28% опрошенных, ответ "может стать в перспективе при определенных условиях" - 37% опрошенных, ответ "нет, не будет" - 35% опрошенных. При этом российских экспертов, ответивших положительно на поставленный вопрос, почти не оказалось. По мнению экспертов, чтобы России стать таким центром, необходимо соблюсти ряд условий:

- обеспечение макроэкономической стабильности;
- снижение сырьевой зависимости, диверсификация экономики, модернизация финансовых институтов и т.п.;
- создание благоприятной бизнес-среды;

[2] Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность решений // Международное исследование. "Институт посткризисного мира", апрель-май 2009 г.

- наличие целенаправленной политики в продвижении этой идеи и создание благоприятных условий для международного капитала.

По мнению экспертного сообщества, в настоящее время условий для создания в России международного финансового центра недостаточно: положительным фактором является несомненно растущая мощь и влияние Российской Федерации на мировом уровне, а также стратегические позиции на пространстве СНГ; с другой стороны, имеются ограничители роста, на преодоление которых потребуется долгая систематическая работа и немалая политическая воля.

Кризис 2008 года показал, что такие понятия как "увеличение валовых экономических показателей" и "качественный (устойчивый к внешним шокам и опирающийся на увеличение конкурентоспособности) рост экономики" могут не совпадать. Финансовая политика, проводимая Правительством России в последние пять лет, а именно, политика прямого бюджетного финансирования и субсидирования заведомо убыточных проектов за счет накопленных резервов, поддержание благоприятной внешней конъюнктуры создает лишь видимость восстановления производства и потребления и откладывает на будущее решение структурных проблем. Поэтому без структурных изменений приоритет инновационного, инвестиционного развития, высокой конкурентоспособности может остаться лишь декларацией, не только сейчас, но и после завершения кризиса.

НАУФОР[3] разработал модель фондового рынка России[4], которая позволит ему максимально эффективно выполнять свои экономические и социальные функции и обеспечит его конкурентоспособность в мировом масштабе. Меры, направленные на достижение параметров идеальной модели, одновременно являются мерами формирования международного финансового центра. Проведем сравнительную характеристику некоторых показателей модели и реальных показателей развития фондового рынка России.

1. **Капитализация.** Согласно идеальной модели фондового рынка НАУФОР, числовое значение капитализации России должно находиться в зоне 5,4-5,6 трлн долларов США, став на один уровень с рынками США, Великобритании, Японии. При этом необходим устойчивый (без существенных временных снижений) рост, обеспечивающий устойчивое опережающее развитие фондового рынка по сравнению с остальной экономикой. Важный признак идеальной модели - не максимизация уровня национальной капитализации, а ее устойчивый рост (без существенных временных снижений) в долгосрочной перспективе, обеспечивающий устойчивое опережающее развитие фондового рынка по сравнению с остальной экономикой.

[3] В 1997 года ФКЦБ учредила некоммерческую организацию Фонд "Центр развития фондового рынка" (далее НАУФОР), который объединяет известных высококвалифицированных специалистов в сферах юриспруденции, экономики и информационных технологий, являющихся советниками ФСФР России. Начиная с 2007 года, два раза в год НАУФОР производит обзор российского рынка ценных бумаг.

[4] Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра. - НАУФОР, 2008.

Качественным показателем капитализации должно стать существенное снижение показателей концентрации капитализации: доля 10 крупнейших компаний в национальной капитализации должна снизиться до уровня 40-45%. Доля акций, находящихся в свободном обращении, должна достичь 50-60%. Существенное снижение также требуется по показателям отраслевой капитализации.

По многим экономическим показателям российский фондовый рынок до сих пор не оправился после глобального финансового и экономического кризиса 2008 года.

За первое полугодие 2010 года капитализация внутреннего российского рынка акций снизилась по сравнению с началом года на 8% и составила 704 млрд долл. Если сравнивать с максимальным историческим значением в 2007 году, то показатель капитализации меньше на 47%.

На рис. 2 представлена капитализация фондового рынка России в динамике за последние пять лет[5].

Рис. 2

В целом, капитализация рынка акций подвержена значительным изменениям и демонстрирует колебательный характер.

Российский рынок акций характеризуется высокой концентрацией капитализации как по эмитентам, так и по отраслям, к которым эмитенты относятся. Концентрация капитализации доли 10 крупнейших компаний в национальной капитализации по состоянию на октябрь 2010 года составляет 62%, что на 3,5% меньше 2009 года. Динамика изменений представлена на рис. 3.

[5] Рассчитана по данным ММВБ.

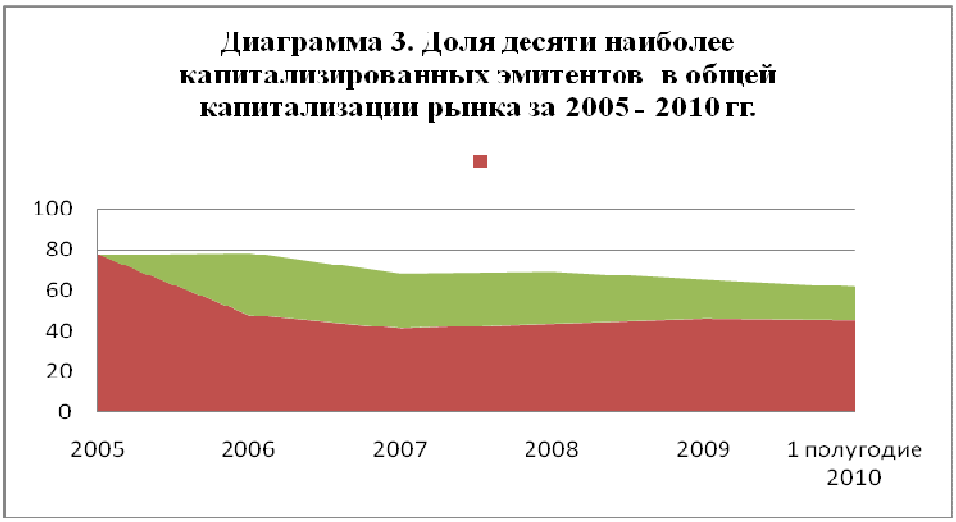

Рис. 3

Снижение концентрации капитализации происходит, в основном, за счет крупных первичных и вторичных публичных размещений, проведенных в 2006-2007 годах, а также уменьшения с 2009 года капитализации компаний нефтегазовой отрасли.

За последние пять лет список десяти наиболее капитализированных компаний меняется незначительно, первые две строчки традиционно занимают ОАО "Газпром" и ОАО "Сбербанк".

В отраслевой структуре капитализации за последние пять лет можно отметить следующие тенденции: снижение доли нефтегазового сектора, а также увеличение доли финансового сектора, в остальном особых движений не происходит. Динамика капитализации по отраслевой структуре за период с 2006 по первое полугодие 2010 года представлена в табл. 1.

Таблица 1

Отраслевая структура капитализации российского рынка акций за период с 2006 г. по I полугодие 2010 г., %

№ п/п	Отрасль	2006	2007	2008	2009	1 полуго-дие 2010
1	Нефтегазовая	62,6	50,4	57	50,1	45,5
2	Финансовые услуги	9,2	11,8	10,1	14,5	13,5
3	Металлургия	8,1	11,1	10	12,3	13,7
4	Электроэнергетика	11,7	12,5	8,9	9,4	11,5
5	Связь	4,1	4,4	5,2	3,8	4,2
6	Химическая промышленность	0,2	1,5	1,5	1,6	1,9
7	Транспорт	0,8	1,2	1,8	1,2	1,2
8	Торговля	0,6	0,7	0,7	1,1	1,5
9	Угольная промышленность	0,1	0,3	0,2	1	1,1
10	Машиностроение и металлообработка	0,8	1,1	0,7	1	1,4
11	Пищевая промышленность	1,1	1,2	1,2	1	1,1
12	Горнодобывающая промышленность	0,2	0,2	1,3	0,9	0,7
13	Прочие отрасли	0,2	2,3	0,9	1,8	2,4

2. **Соотношение капитализации и ВВП.** Идеальная модель фондового рынка НАУФОР предусматривает соотношение капитализации и ВВП 190%, при этом динамика капитализации должна незначительно, но устойчиво превышать динамику ВВП. Важным фактором является сохранение устойчивого темпа роста капитализации в условиях развития кризисных явлений на мировом рынке капитала и в других секторах финансового рынка России. Устойчивость к кризисам мирового рынка капитала может быть достигнута при наличии высокого спроса на ценные бумаги со стороны населения.

По итогам 2009 года соотношение капитализации и ВВП составляет 59%. Динамика изменений соотношений капитализации и ВВП за последние 5 лет следующая: 2005 г. – 43%, 2006 г. – 95, 2007 г. – 99, 2008 г. – 27, 2009 г. – 59%.

3. **Соотношение между объемом привлеченного капитала и объемом инвестиций в основной капитал**. Целевым показателем, позволяющим оценить роль IPO (первоначальное публичное предложение акций на продажу широкому кругу лиц) в привлечении капитала, является доля не менее 11% в общем объеме инвестиций в основной капитал, что означает объем привлеченных эмитентами средств в размере 27,5 млрд долл. США (в постоянных ценах 2007 года), или 77-96 млрд долл. США в прогнозных ценах 2020 года.

Динамика изменений совокупного годового рынка IPO за последние пять лет представлена на рис. 4. Увеличение объема рынка российских IPO в 2006-2007 гг. обусловлено сверхмасштабным публичным размещением акций банков ВТБ и Сбербанка на общую сумму 16,8 млрд долл. США, но кризис 2008 года отбросил рынок IPO к значениям 2005 года.

Рис. 4

Зайцев А. Российский рынок IPO 1996-2007 гг.: кто, когда и сколько? – 2010. http://zaitsev.investcafe.ru/post/2493

4. **Ликвидность внутреннего рынка акций**. Для формирования международного финансового центра одним из условий является лидерство России по соотношению объема биржевой торговли акциями и капитализации.

Показатель годового объема сделок с акциями на внутренних биржевых рынках должен составлять 10,3-10,6 трлн долл. США.

По итогам 2009 года объем биржевых сделок с акциями российских компаний (без учета сделок РЕПО) составил 507,4 млрд долл. США, за I квартал 2010 года – 263,5 млрд долл. США, что больше аналогичного периода 2009 года на 31,4%. Однако максимальный объем сделок был в 2007 году и составил 621,2 млрд долл. США.

Объем торгов на российском фондовом рынке составляет свыше 60% фондового рынка стран СНГ и Центральной и Восточной Европы.

ФБ ММВБ входит в число 25-ти ведущих фондовых бирж мира. В табл. 2 представлены объем торгов и число эмитентов в январе-феврале 2010 года.

5. **Стоимость корпоративных облигаций в обращении**. Согласно идеальной модели стоимость корпоративных облигаций должна быть сопоставима по емкости с крупнейшими развивающимися рынками (китайским, корейским) и составлять 850-1100 млрд долл. США.

Общий объем корпоративных облигаций в обращении по итогам 2009 года составил 2526 млрд руб. (84,2 млрд долл. США). Необходимо отметить устойчивый рост рынка корпоративных облигаций на протяжении последних пяти лет, а также в 2010 году.

Таблица 2

Объем торгов акциями и число эмитентов январе-феврале 2010 года

№ п/п	Биржа	Млрд долл.	Число эмитентов
1	NASDAQ	4816,57	2560
2	NYSE Euronext (US)	2846,8	1819
3	Tokyo SE	660,26	2311
4	Shanghei SE	634,49	874
5	London SE	465,01	2153
6	Shenzhen SE	421,99	901
7	NYSE Euronext (Europe)	354,54	988
8	Deutsche Börse	316,17	699
9	BME Spanish Exchanges	273,44	3398
10	Korea Exchange	265,17	1787
11	Hong Kong Exchanges	244,37	1314
12	TSX Group	186,99	3664
13	Australian SE	177,34	1877
14	Borsa Italiana	152,21	290
15	SIX Swiss Exchange	151,24	273
16	NASDAQ OMX Nordic Exchange	138,10	763
17	Taiwan SE Corp.	135,15	741
18	BM&FBOVESPA	128,31	369
19	National Stock Exchange India	126,22	1461
20	Istanbul SE	76,32	317
21	ФБ ММВБ	64,01	235
22	Johannesburg SE	62,25	351
23	Oslo Bors	55,34	188
24	Singapore Exchange	43,67	462
25	Bombay SE	43,26	4970

Источник: World Federation of Exchanges.

6. **Доля иностранных ценных бумаг в листинге и обороте** российских фондовых бирж, согласно идеальной модели, должна составлять не менее 12%. В настоящее время иностранные ценные бумаги в листинге и обороте фондовых бирж отсутствуют.

7. **Объем сделок на срочном рынке.** Согласно идеальной модели, срочный рынок должен стать по своей емкости крупнейшим среди стран с развивающимися финансовыми рынками и иметь объем сделок 20-21 трлн долл. США.

В настоящее время на срочном рынке РТС FORTS базовыми активами являются ценные бумаги и фондовые индексы, а также предлагаются контракты на золото, валюту, нефть, однако относительный объем торгов такими контрактами незначителен. Срочный рынок ММВБ, наоборот, ориентирован на валютные и товарные активы, однако объемы таких сделок незначительны: объем торгов к концу 2007 года составил 1,76 млрд руб., за 2008 год – 0,86 млрд руб.

В табл. 3 приведены данные по итогу торгов на рынке FORTS контрактами на ценные бумаги и фондовые индексы за период с 2005 по 2009 год.

Таблица 3

Итоги торгов на рынке FORTS контрактами на ценные бумаги и фондовые индексы в 2005-2009 гг.

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009
Объем торгов, млрд руб.	687,1	2708,5	7352,6	10553,5	12230,4
Объем торгов, млн контр.	53,3	89,6	139,6	218,5	416,8
Число сделок, млн шт.	1,9	5,0	11,6	28,1	71,4

Интерес к срочным контрактам постоянно растет. В начале 2010 года объем сделок на срочном рынке впервые превысил объем на спот-рынке на 50%, для сравнения соотношение срочного рынка и спот-рынка в 2009 году находилось в диапазоне 60-70%.

8. **Доля населения России, инвестирующего в ценные бумаги с использованием брокерских услуг.**

Роль населения в фондовом рынке является важным фактором формирования идеальной модели рынка как сама по себе, так и как фактор формирования других параметров: капитализации, ликвидности, емкости рынка корпоративных облигаций. Согласно идеальной модели, доля населения России, инвестирующего в акции с использованием брокерских услуг, должна составлять 20%, что на 2020 год должно составить примерно 25 млн чел.

На рис. 5 приведены данные о количестве клиентов ФБ ММВБ – физических лиц. При этом важным показателем является количество активных клиентов, совершающих не менее одной операции в месяц.

Рис. 5

Во II квартале 2010 года число физических лиц – клиентов ФБ ММВБ составило 699 870 чел. Рост клиентов ФБ ММВБ с середины 2007 года резко снизился и составляет в среднем 5-7% ежеквартально.

Проведя анализ существующих показателей с расчетными, мы видим, что все параметры из приведенных сильно отличаются от идеальной модели. Это позволяет определить основные направления, которые требуют наибольших усилий:

- многократный рост количества граждан, инвестирующих в ценные бумаги на фондовом рынке;
- резкий рост стоимости чистых активов инвестиционных фондов;
- резкий рост пенсионных резервов;
- резкий рост инвестиций иностранных портфельных инвесторов.

29 декабря 2008 года распоряжением Правительства РФ была утверждена "Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года", целью которой является обеспечение ускоренного экономического развития страны посредством качественного повышения конкурентоспособности российского финансового рынка и формирования на его основе самостоятельного финансового центра, способного сконцентрировать предложение широкого набора финансовых инструментов, спрос на финансовые инструменты со стороны внутренних и внешних инвесторов и тем самым создать условия для формирования цен на такие финансовые инструменты и соответствующие им активы в Российской Федерации.

Насколько выполнимы эти задачи, покажет время, а пока можно только предполагать, но на пресс-конференции по итогам саммита "большой двадцатки" в Сеуле 12.11.2010 г. Президент Д. Медведев подтвердил намерения создания в России международного финансового центра, а также о становлении рубля резервной мировой валютой.

Литература

1. Аналитический доклад "Возможные сценарии развития российского фондового рынка". - М.: ИРФР, 2009.
2. Аналитический доклад "Структурная модернизация финансовой системы России" / рук. авт. колл. А.Ф. Бородин, И.Ю. Юргенс. - М.: Институт современного развития, февраль 2010.
3. Аналитический доклад "Финансовый центр в России как инструмент посткризисного устойчивого развития". - М.: ИРФР, 2009.
4. Зверев В.А. Некоторые особенности развития фондового рынка до 2012 года // Ценные бумаги. - 2008. - №6.
5. Исследование "Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра" / Идеальная модель фондового рынка России на долгосрочную перспективу (до 2020 года). - М.: НАУФОР, 2008.
6. Российская Федерация. Распоряжение Правительства РФ № 2043-р от 29.12.2008 г. "Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года".
7. Сахаров А.А. Международные финансовые центры // Регламентация банковских операций. Документы и комментарии. - 2009. - №2.
8. Российский фондовый рынок: первое полугодие 2010 года / рук. авт. колл. А.Я. Трегуб. - М.: НАУФОР, 2010.

УДК 332.122:338.28(470.26)

Особые экономические зоны в России как финансовый инструмент социально-экономического развития

И.С. Джерелейко

Рассмотрены правовые, финансово-экономические основы создания и деятельности СЭЗ/ОЭЗ. Выделены основные финансовые составляющие ОЭЗ в Российской Федерации, в том числе ОЭЗ в Калининградской области.

Legal, financial and economic bases of creation and activity SEZ are considered. The basic financial components SEZ in the Russian Federation, including, SEZ in the Kaliningrad region are allocated.

Ключевые слова: особые экономические зоны; свободные экономические зоны (СЭЗ); механизм обеспечения функционирования СЭЗ; особый правовой режим; налоговые льготы, таможенные льготы.

Keywords: special economic zones; free economic zones; mechanism of maintenance of functioning of free economic zones; special legal regime; tax allowance; customs privileges.

Формирование в России рыночной экономики предполагает активную вовлеченность страны в процесс международного разделения труда. Поэтому одной из важнейших целей на современном этапе является модернизация

экономики и создание производств, выпускающих конкурентоспособные и востребованные рынком товары.

Зарубежный опыт показывает, что развитие национальной экономики во многом определяется государственной политикой, направленной на создание благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности, защиту внутреннего рынка, поддержку инноваций и повышение конкурентоспособности отечественной продукции. Современная политика стимулирования развития отраслей народного хозяйства базируется на таких финансово-экономических инструментах как: льготное налогообложение и кредитование, предоставление государственных гарантий, предложение определенного набора льгот и преференций инвесторам, государственное содействие в продвижении отечественной продукции на внешние рынки, предоставление инвесторам всей необходимой инфраструктуры для производства конкурентоспособных на мировых рынках товаров. При этом важно обеспечить комплексное и взаимоувязанное использование перечисленных инструментов. Одним из эффективных путей решения этой проблемы является создание свободных экономических зон (СЭЗ).

Общеизвестно, что СЭЗ являются апробированным широкой и многолетней практикой инструментом повышения конкурентоспособности страны, катализатором роста уровня социально-экономического развития. Вместе с тем, в отечественных и зарубежных источниках отсутствует однозначная трактовка понятия СЭЗ. Существующие определения охватывают или отдельные виды зон, или дают различные общие трактовки этих хозяйственно-территориальных образований, что нередко усложняет понимание их сущности. Наиболее общим признаком СЭЗ является определяющее их режим специальное законодательство, регулирующее деятельность хозяйствующих субъектов в экономической зоне и охватывающее такие вопросы как: таможенное регулирование, налогообложение, административный режим, лицензирование, визовое оформление, банковская деятельность, имущественные отношения (в том числе касающиеся земельных отношений в пределах территории зоны), предоставление концессий, гарантии прав инвесторов, управление зоной. Определенную специфику в экономической зоне могут иметь также нормы трудового и социального законодательства [6, с. 27-30].

В современных теоретических работах экономистов и правоведов, посвященных проблемам СЭЗ, их сущность трактуется более широко: они определяются как инструмент выборочного сокращения масштабов государственного вмешательства в экономические процессы, или как уникальная форма государственно-частного партнерства. [3, с. 24]. Такая формулировка понятия "свободная зона", на наш взгляд, охватывает весь спектр явлений, связанных с действием преференциального режима хозяйствования. Согласно данному подходу, свободная зона – это не только и не столько обособленная географическая территория, сколько часть национального экономического пространства, где введена и применяется определенная система льгот и стимулов для бизнеса, не используемая в других его частях.

Таким образом, при всем разнообразии СЭЗ в мире и их теоретических концепций, экономическая дефиниция данного явления состоит в создании на определенном участке страны локального образования, наделенного определенным набором финансово-экономических льгот и преференций и имеющего тесную связь с мировым рынком. Исходя из этого, в первом приближении СЭЗ можно определить как относительно обособленную часть территории страны, на которой устанавливается особый правовой режим для бизнеса, включающий налоговые, таможенные, административные и гражданско-правовые льготы и гарантии.

В российском законодательстве (Федеральный закон от 22 июля 2005 года №116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации") это понятие трактуется аналогичным образом. Согласно ст. 2 Закона, особая экономическая зона (ОЭЗ) – это определенная Правительством РФ часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Право выбирать субъекты Федерации, в пределах которых создаются ОЭЗ, принадлежит Правительству РФ. Создание ОЭЗ оформляется путем принятия постановления Правительства и заключения многостороннего соглашения, участниками которого являются органы исполнительной власти РФ, субъекта Федерации и муниципального образования, в котором оговариваются практические вопросы создания и функционирования ОЭЗ.

Для лучшего понимания факторов, обусловливающих эффективность СЭЗ, необходимо рассмотреть условия их создания, а также финансово-экономические механизмы функционирования этих зон. Существуют разные точки зрения на первопричины, закладывающие основы успеха работы зон с особым правовым режимом. В.В. Ивченко и Л.Б. Самойлова выделяют две базовых, на их взгляд, предпосылки, являющиеся условиями создания СЭЗ. Это, во-первых, нахождение таких зон в составе окраинных территорий, имеющих непосредственные внешнеэкономические связи; во-вторых, во внутренних регионах страны, в виде "точек" или "объектов" экономического роста [4]. В первом случае создаются зоны, приближенные к классическим зонам свободной торговли, во втором – аналогами зон могут быть промышленные парки, технополисы, международные финансовые центры.

Данная точка зрения на природу создания СЭЗ представляется убедительной. В частности, мировой опыт подтверждает, что эффективность создания СЭЗ во многих случаях базируется на выгодах их географического, транзитного положения. Этот взгляд на причины создания СЭЗ также соответствует принципам региональной политики, направленной на выравнивание социально-экономических различий между субъектами Российской Федерации и обеспечение условий для устойчивого развития проблемных регионов, к числу которых в российских условиях чаще всего относятся окраинные территории. Исходя из этого положения, СЭЗ должны создаваться, в первую очередь, для решения социально-экономических проблем конкретного региона, причем преимущественным типом таких СЭЗ должны быть комплексные зоны.

Важным аспектом создания и функционирования СЭЗ является ответ на вопрос: каковы механизмы обеспечения их эффективности? Большинство исследователей считает, что основным условием эффективности СЭЗ является создание прочной законодательной базы для их функционирования. В частности, В.Н. Лексин и А.Н. Швецов одним из условий результативности СЭЗ называют "целостное и заранее подготовленное нормативно-правовое обеспечение деятельности зоны, содержащее регламенты всех сторон собственно зонального режима" [7, с. 105]. Среди других факторов успеха СЭЗ обычно называются: политическая и социальная стабильность в стране и в регионе, где создается СЭЗ, развитая инфраструктура транспорта, связи, энергетики, инфраструктура бизнеса, эффективная система административного управления СЭЗ. Немаловажное место в эффективности деятельности СЭЗ занимают специальные финансовые механизмы. Практика предоставления исключительных льгот и различных форм финансовой поддержки предпринимательства в рамках СЭЗ получила широкое распространение во многих странах мира.

В Российской Федерации долгое время не существовало общих правил, определяющих правовой режим СЭЗ. Законодательство в данной области было представлено небольшим количеством нормативных актов, касающихся создания свободных экономических зон в конкретном географическом районе, зачастую противоречащих федеральному законодательству в области таможенного и налогового регулирования. Отсутствовала единая государственная политика, определяющая основные цели и принципы функционирования данных зон, система управления и контроля. Это фактически на раннем этапе развития ОЭЗ в России превратило все созданные свободные экономические зоны в нерегулируемые территории, на которых применялись схемы ухода от уплаты таможенных пошлин и налоговых платежей. Принятие в 2005 г. Федерального закона "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" стало переломным событием в истории развития СЭЗ в России. Этим Законом был устранен правовой вакуум и созданы надежные нормативно-правовые основы для деятельности ОЭЗ.

Законом предусматривается установление в пределах экономических зон особого правового режима осуществления предпринимательской деятельности, который распространяется только на резидентов особой экономической зоны – коммерческие организации, заключившие с органами управления ОЭЗ соглашения о ведении определенных видов деятельности и внесенные в реестр резидентов особой экономической зоны. Наиболее значимой является финансовая составляющая особого режима – для резидентов особых экономических зон устанавливается льготная система налогообложения. В частности, предусмотрены льготы по уплате ряда налогов, а также специальные нормы в отношении признания расходов и расчета нормы амортизации при исчислении налога на прибыль.

Другой важнейшей составляющей финансового механизма ОЭЗ являются таможенные льготы. На территории особых экономических зон устанавливается режим свободной таможенной зоны, в соответствии с которым иностранные товары размещаются и используются в пределах территории ОЭЗ без уплаты

таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость. Кроме того, к этим товарам не применяются запреты и ограничения экономического характера, а российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин.

В связи с тем, что финансовый механизм ОЭЗ предусматривает льготный режим налогообложения и таможенных процедур, Федеральным законом №117-ФЗ "О внесении изменений в некоторые законодательные акты в связи с принятием Федерального закона "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" были внесены изменения в ряд нормативных документов, в частности, в Налоговый и Таможенный кодексы РФ, а также в некоторые другие документы.

Помимо налоговых льгот, резидентам ОЭЗ предоставлены также существенные таможенные льготы. В частности, предусматривается, что на территории ОЭЗ вводится т.н. "режим свободной таможенной зоны", основными преференциями которого является возможность размещения и использования на территории ОЭЗ иностранных товаров без уплаты обычных таможенных пошлин и НДС.

Согласно ст. 75 Таможенного кодекса РФ свободная таможенная зона является таможенным режимом, при котором иностранные товары размещаются и используются в соответствующих территориальных границах без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к указанным товарам мер экономической политики, а российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта, в порядке, определяемом Таможенным кодексом. Данные льготы и преференции, предусмотренные российским законодательством в рамках ОЭЗ, не являются уникальными для мировой практики. Несмотря на разнообразие таких зон в мире, можно выделить ряд особенностей финансово-экономического характера, присущих любой особой зоне. К ним, прежде всего, относятся:

1) Применение различных видов льгот и стимулов, создающих наиболее благоприятные условия для вложения инвестиций и ведения бизнеса, в том числе:

– таможенные льготы – снижение или отмена экспортно-импортных таможенных пошлин, упрощенный порядок внешнеторговых операций;

– фискальные льготы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности, причем льготы могут затрагивать различные аспекты налогообложения: порядок исчисления налоговой базы (прибыль или доход, стоимость имущества и т.д.), отдельные ее компоненты (амортизационные отчисления, издержки на заработную плату, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, транспорт), пониженный уровень налоговых ставок по отдельным видам налогов, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения – так называемые "налоговые каникулы"; предоставление государством налоговых кредитов;

– финансовые преференции, включающие различные формы государственных субсидий, предоставляемых как в прямом виде – за счет

бюджетных средств и преференциальных государственных кредитов, так и косвенно – в виде установления низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками, средствами инфраструктуры особой зоны и т.д.;

– административные льготы, упрощающие процедуры регистрации предприятий и лицензирования на территории особой экономической зоны, льготный визовый режим въезда и выезда иностранных граждан, минимизацию проверок государственных контрольно-надзорных органов в течение первых 2-3 лет деятельности предприятия в особой зоне.

2) Наличие локальной, относительно обособленной системы органов управления зоной, наделенных правом принимать самостоятельные решения в широком спектре экономических вопросов.

3) Всесторонняя поддержка проекта особой экономической зоны со стороны центральной, региональной и местной государственной власти.

4) Максимальная открытость этой зоны вливаниям иностранного капитала и мировому рынку.

Несмотря на большое многообразие целей, которые преследует государство, создавая СЭЗ, можно выделить некоторую общность интересов государственной политики в этой сфере. Исходя из этого, основными ожидаемыми результатами создания СЭЗ, эффект от которых можно оценить в рамках всей национальной экономики, могут быть:

- активизация и расширение масштабов внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности;
- рост объема привлеченных в экономику страны прямых иностранных инвестиций;
- повышение конкурентоспособности и экономической эффективности национальных предприятий;
- рост объемов экспорта и рационализация структуры импорта;
- рост валютных поступлений в страну и в целом доходов бюджетов всех уровней;
- насыщение национального рынка высококачественными товарами и услугами производственного и потребительского назначения;
- рост благосостояния и уровня жизни населения;
- сокращение различий в уровне социально-экономического развития регионов страны.

Таким образом, универсальными критериями общественной (общегосударственной) эффективности финансово-экономического механизма ОЗЭ/СЭЗ, вне зависимости от конкретных целей и условий создания таких зон (которые могут носить краткосрочный, конъюнктурный характер), являются: обеспечение занятости рабочей силы как непосредственно в зонах, так и за их пределами; привлечение инвестиций, особенно зарубежных; организация в зонах новых производств, продукция которых пойдет на экспорт, не ущемляя существующих местных предприятий, работающих на внутренний рынок. Кроме того, важным результатом СЗЭ является их содействие развитию отсталых в экономическом отношении, депрессивных территорий. Использование таких зон

позволяет смягчить кризисные ситуации в общегосударственном масштабе, эффективно задействовать инвестиции.

В отличие от потенциальных участников – резидентов СЭЗ и государства в целом, для конкретного региона, на территории которого размещается СЭЗ, выгоды от деятельности особой зоны, на первый взгляд, менее очевидны. Напротив, согласно российскому законодательству, основной объем финансовых льгот и преференций резидентам ОЭЗ предоставляется за счет субъекта Федерации и муниципальных образований. Кроме того, региональный и местный бюджеты должны принимать участие в софинансировании создания инфраструктуры ОЭЗ. Поэтому в течение первых нескольких лет работы особой зоны она, скорее всего, не принесет сколь-нибудь заметного бюджетного эффекта, с точки зрения региона. Однако деятельность ОЭЗ может иметь другие, косвенные позитивные результаты. Во-первых, благодаря созданию и успешной работе зоны значительно вырастает имидж региона, что, безусловно, повысит его привлекательность в глазах как отечественных, так и иностранных инвесторов. Во-вторых, приток инвестиций (в основном – в форме капиталовложений) и деятельность предприятий-резидентов ОЭЗ приведут к созданию новых рабочих мест уже на начальном этапе деятельности зоны (в период строительства) и особенно после ввода вновь созданных активов в эксплуатацию. Кроме того, рост деловой активности на территории ОЭЗ вызовет оживление деловой активности в смежных с зональными направлениях бизнеса и предприятиях, которые не пользуются льготами ОЭЗ. Это, в свою очередь, даст ощутимый бюджетный эффект, возможно, перекрывающий прямой эффект от ОЭЗ. В этом состоит выгодность ОЭЗ для региона. Однако критерии эффективности ОЭЗ в данном случае носят, скорее, не краткосрочный, а стратегический характер [9].

Финансово-экономический механизм ОЭЗ предполагает преференции для предприятий-резидентов по трем ключевым для бизнеса направлениям: налоговые и таможенные льготы, государственное финансирование инфраструктуры, снижение административных барьеров. Сочетание этих факторов делает режим особой экономической зоны достаточно привлекательным для инвесторов, хотя каждый из них в отдельности может быть не столь существенным.

Согласно данным опросов, для инвесторов налоговые и таможенные преференции по привлекательности находятся только на третьем-четвертом месте после "дружественной среды администрирования" и создания инженерно-транспортной инфраструктуры за счет средств бюджетов всех уровней [5]. Столь незначительная, по мнению участников российских ОЭЗ, роль налогово-таможенных стимулов вполне обоснована – по мировым меркам они относительно малы. Поэтому интересен во многом уникальный опыт Калининградской ОЭЗ, обладающей наиболее развитой (по сравнению с другими российскими ОЭЗ) финансовой составляющей механизма. Резиденты этой зоны имеют возможность использовать наряду с льготами по части федеральных налогов также преимущества режима свободной таможенной зоны. По нашему мнению, режим свободной таможенной зоны, предусматривающий серьезные льготы для резидентов СЭЗ – участников внешнеэкономической деятельности,

является одним из важнейших факторов успешности функционирования СЭЗ. Он позволяет завозить комплектующие и сырье из-за рубежа без уплаты НДС и таможенных пошлин и после переработки вывозить либо на территорию РФ в режиме экспорта, то есть с уплатой НДС и ставки экспортной пошлины, либо за пределы РФ, но без уплаты НДС и таможенной пошлины. Именно эта составляющая режима СЭЗ во многом определила успех Калининградской комплексной ОЭЗ – самой старой и пока, вероятно, наиболее эффективной СЭЗ в России.

Литература

1. Федеральный закон от 22 июля 2005 года №116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации".
2. Федеральный закон от 10 января 2006 года №16-ФЗ "Об особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации".
3. Зименков Р.И. Свободные экономические зоны. – М.: ЮНИТИ, 2005.
4. Ивченко В.В., Самойлова Л.Б. Свободные экономические зоны в зарубежных странах и в России. – Калининград: Изд-во "Янтарный сказ", 1999.
5. Кархова И.Ю., Кунаков Д.А. Особые экономические зоны как инструмент повышения конкурентоспособности и диверсификации национальной экономики // Российский внешнеэкономический вестник. - 2007. - №9.
6. Кузнецов Ю.И. Свободные зоны и национальная экономика. - М.: Дрофа, 1998.
7. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. - М.: Экономика, 1997.
8. Максимов Ю.А., Антонова Н.А. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД в РФ в условиях вступления в ВТО // Ученые записки ГОУВПО "Российская таможенная академия". – 2008. - №3(32).
9. Фурщик М.А. Новые инструменты российской структурной политики // Российский экономический журнал. – 2007. - №2.

УДК 336.711(470.26)

Современное состояние и тенденции развития региональной банковской системы (на примере Калининградской области)

А.В. Корнеева, А.В. Даниленкова

Проведен анализ тенденций развития федеральной и региональной банковской системы за последнее десятилетие. Дано определение регионального коммерческого банка. Показана существенная роль региональных банков Калининградской области в аккумулировании денежных средств и их вкладывании в

экономику региона. Показана необходимость целенаправленной поддержки региональных коммерческих банков при решении проблем взаимоотношения центра и регионов.

The author analyzes tendencies of development of the federal and regional banking system for the last 10 years. The definition of the regional commercial bank is given. The essential role of the regional banks in annulling funds and investing them in the economy of the Kaliningrad region is shown in this article. The author shows the necessity of support of the regional commercial banks, solving problems of mutual relations between the centre and the region.

Ключевые слова: региональная банковская система; региональный коммерческий банк; аккумулирование денежных средств; чистые активы банка; депозитный портфель.

Keywords: region banking system; region commercial bank; accumulation of funds; net assets of bank; deposit portfolio.

На сегодняшний день в России функционирует двухуровневая банковская система. Первый уровень представлен Центральным банком Российской Федерации, второй уровень – это коммерческие банки, финансовые и кредитные учреждения.

Центральный банк разрабатывает нормативные документы, направленные на регулирование банковской деятельности. Нормативные акты Банка России регулируют денежную систему, банковские операции и некоторые другие вопросы, затрагивающие права и законные операции физических лиц, организаций и государства.

Среди коммерческих банков крупнейшими являются банки с государственным участием, такие как: Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк и Банк Москвы.

За свою недолгую историю банковская система Российской Федерации не только проходила путь интенсивного становления, развития и совершенствования, но и испытывала ряд значительных потрясений. Нельзя не отметить кризис 1998 года, который существенно повлиял на нее. В наиболее тяжелом положении оказались кредитные организации, проводившие высокорискованную кредитную политику и не сумевшие в период нехватки денежных средств востребовать активы для выполнения собственных обязательств. Наибольшие проблемы с ликвидностью возникли у банков со значительной долей вкладов населения в ресурсной базе, а также у тех, которые имели значительные обороты по разветвленной сети корреспондентских счетов, открытых в московских системообразующих банках.

Финансовый кризис в полной мере сказался на деятельности региональных банковских систем, что выразилось в крупномасштабных потерях, невысоких темпах восстановления банковской деятельности.

К началу 2000 года банковская система, в основном, оправилась после кризиса и стала наращивать темпы роста на более прочной основе.

За период 2001-2007 гг. банковская система России показывала достаточно высокие темпы роста, которые опережали темпы роста ВВП в 4-5 раз.

Ежегодный прирост активов составлял свыше 30%. Собственный капитал банков рос также быстрыми темпами и за этот период увеличился на 340%.

Мировой финансовый кризис 2008 года оказал существенное негативное воздействие на экономику Российской Федерации и российский банковский сектор. Отечественные банки фактически столкнулись с полным прекращением внешнего фондирования, резким падением стоимости финансовых активов. На этом фоне возник кризис доверия на рынке межбанковского кредитования, появились серьезные проблемы с притоком ликвидности. Снизились темпы корпоративного и розничного кредитования, ухудшилось качество кредитного портфеля, сложилась отрицательная переоценка ценных бумаг, сократились собственные средства (капитал) ряда банков.

В результате 2008 год характеризуется существенным замедлением темпов прироста основных показателей развития банковского сектора по сравнению с 2007 годом.

Кризис оказал негативное воздействие на все кредитные организации. Вместе с тем, ухудшение финансового положения отдельных банков, имеющих общефедеральную и региональную значимость, поставило под угрозу не только законные интересы их вкладчиков и кредиторов, но и стабильность банковского сектора в целом.

Быстрая ответная реакция Банка России заслуживает всяческого одобрения. Банком России был принят комплекс мер, направленных на обеспечение необходимого уровня ликвидности в банковском секторе путем снижения обязательных резервных требований, увеличения объемов и смягчения условий рефинансирования банков.

Динамика количества кредитных организаций в Российской Федерации за период 1998-2010 гг. приведена в табл. 1.

Таблица 1

Количество и структура кредитных организаций

Показатели	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
1. Зарегистрировано кредитных организаций Банком России, всего	2481	2376	2124	2001	1826	1666	1516
в том числе: - банков	2451	2342	2084	1953	1773	1612	1464
- небанковских кредитных организаций	30	34	40	48	53	54	52
2. Зарегистрировано кредитных организаций со 100%-ным иностранным участием в капитале	19	21	22	23	27	32	33
3. Кредитные организации с иностранным участием в уставном капитале, имеющие право на осуществление банковских операций, всего	142	133	130	126	126	128	131
в том числе: - со 100%-ным иностранным участием	18	20	22	23	27	32	33

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
- с иностранным участием от 50 до 100%	12	12	11	12	10	9	9
4. Зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций, млрд руб.	52,5	111,1	207,4	270,0	300,4	362,0	380,5
5. Филиалы действующих кредитных организаций на территории Российской Федерации, всего	4453	3923	3793	3433	3326	3219	3238
из них: - Сбербанк России	1852	1689	1529	1233	1162	1045	1011
- банков со 100%-ным иностранным участием в уставном капитале	4	4	7	9	12	15	16

Продолжение табл. 1

Показатели	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**01.08.2010**
1	*9*	*10*	*11*	*12*	*13*	*14*
1. Зарегистрировано кредитных организаций Банком России, всего	1409	1345	1296	1228	1178	1160
в том числе: - банков	1356	1293	1243	1172	1124	1099
- небанковских кредитных организаций	53	52	53	56	54	61
2. Зарегистрировано кредитных организаций со 100%-ным иностранным участием в капитале	42	52	63	77	82	82
3. Кредитные организации с иностранным участием в уставном капитале, имеющие право на осуществление банковских операций, всего	136	153	202	221	226	222
в том числе: - со 100%-ным иностранным участием	41	52	63	76	82	81
- с иностранным участием от 50 до 100%	11	13	23	26	26	24
4. Зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций, млрд руб.	444,4	566,5	731,7	881,4	1244,4	1194,7
5. Филиалы действующих кредитных организаций на территории Российской Федерации, всего	3295	3281	3455	3470	3183	3076
из них: - Сбербанк России	1009	859	809	775	645	615
- банков со 100%-ным иностранным участием в уставном капитале	29	90	169	242	241	251

Можно отметить несколько тенденций в развитии банковской системы в этот период:

– более чем вдвое сократилось количество коммерческих банков, что, по нашему мнению, является следствием как двух кризисных периодов (1998 год, 2008 год), так и целенаправленной политики Центрального банка России на

ужесточение требований к качеству работы коммерческих банков и уровню их капитализации;

– в 2 раза увеличилось число небанковских кредитных организаций, что свидетельствует о развитии спектра услуг и предложений на финансовом рынке, диверсификации кредитных операций;

– неуклонно возрастает количество кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале (в том числе 100%-ным) и их филиалов, что свидетельствует о большом интересе иностранных инвесторов к банковской системе России и о признании огромного потенциала российской экономики;

– многократный рост совокупного капитала коммерческих банков, несмотря на сокращение их количества.

В настоящее время, благодаря квалифицированным и своевременным действиям Центрального банка и Правительства Российской Федерации, банковская система постепенно преодолевает последствия финансового кризиса 2008-2009 гг.

Чистые активы 30 крупнейших российских банков в I полугодии 2010 года выросли на 7,33%, достигнув, таким образом, по состоянию на 1 июля 2010 года отметки 21,44 трлн руб. (табл. 2). При этом устойчивый рост активов продемонстрировало подавляющее количество участников. Отрицательное изменение активов зафиксировано только у 8 кредитных организаций.

Таблица 2

Чистые активы 30 крупнейших банков России

№	Наименование банков	Чистые активы на 1 июля 2010 года, млн руб.	Чистые активы на 1 июля 2009 года, млн руб.	Изменение за год, %
1	*2*	*3*	*4*	*5*
1.	Сбербанк России	7 904 906,77	6 805 829,66	16,15
2.	ВТБ	2 578 887,55	2 801 855,22	-7,96
3.	Газпромбанк	1 624 364,12	1 745 681,49	-6,95
4.	Россельхозбанк	1 006 923,46	906 866,32	11,03
5.	Банк Москвы	823 466,46	793 642,34	3,76
6.	ВТБ 24	777 922,28	644 165,91	20,76
7.	Альфа-Банк	692 479,48	669 019,16	3,51
8.	ЮниКредит Банк	549 211,07	505 895,85	8,56
9.	Райффайзенбанк	508 217,12	531 879,58	-4,45
10.	Уралсиб	461 205,41	414 191,29	11,35
11.	Промсвязьбанк	457 435,47	421 891,74	8,42
12.	Росбанк	388 857,62	496 442,92	-21,67
13.	МДМ банк	387 754,95	162 338,37	138,86
14.	Транскредитбанк	318 082,94	221 787,73	43,42
15.	Номос-Банк	275 635,94	251 086,89	9,78
16.	Банк "Санкт-Петербург"	247 433,69	218 943,09	13,01
17.	Ситибанк	225 559,67	186 600,69	20,88
18.	ВТБ Северо-Запад	222 527,55	211 761,55	5,08
19.	Ак Барс	221 347,24	208 923,32	5,95
20.	Связь-Банк	206 236,86	185 868,71	10,96
21.	Петрокоммерц	200 450,82	171 733,39	16,72
22.	Ханты-Мансийский банк	164 727,26	126 558,43	30,16
23.	Нордеа Банк	159 596,52	156 080,32	2,25

1	*2*	*3*	*4*	*5*
24.	Международный промышленный банк	157 151,13	179 257,90	-12,33
25.	Зенит	156 322,35	138 752,64	12,66
26.	МБРР	155 023,40	141 461,27	9,59
27.	Возрождение	151 098,65	140 884,95	7,25
28.	ВСЖВ	142 644,85	175 499,08	-18,72
29.	Русский Стандарт	140 168,01	186 089,48	-24,68
30.	Абсолют Банк	131 375,17	172 267,63	-23,74
	Итого	**21 437 013,81**	**19 973 256,92**	

Кредитный портфель 30 крупнейших банков в I полугодии 2010 года несколько снизился – на 1,33% по сравнению с показателем на 1 июля 2009 года, составив 11 030 588,71 млн руб. (табл. 3).

Таблица 3

Кредитный портфель 30 крупнейших банков России

№	**Наименование банков**	**Кредитный портфель на 1 июля 2010 года, млн руб.**	**Кредитный портфель на 1 июля 2009 года, млн руб.**	**Изменение за год, %**
1	*2*	*3*	*4*	*5*
1.	Сбербанк России	4 619 324,70	4 942 579,20	-6,54
2.	ВТБ	1 036 670,41	1 068 303,10	-2,96
3.	Газпромбанк	722 054,83	741 181,13	-2,58
4.	Россельхозбанк	563 878,79	459 101,73	22,82
5.	Банк Москвы	423 867,16	400 002,13	5,97
1	*2*	*3*	*4*	*5*
6.	ВТБ 24	384 466,14	353 153,17	8,87
7.	ЮниКредит Банк	323 422,81	332 764,76	-2,81
8.	Альфа-Банк	298 433,14	241 319,82	23,67
9.	Райффайзенбанк	232 185,76	267 113,71	-13,08
10.	Росбанк	223 307,52	259 431,05	-13,92
11.	Промсвязьбанк	199 882,69	201 739,84	-0,92
12.	Уралсиб	166 646,68	164 612,88	1,24
13.	Транскредитбанк	166 147,86	127 308,12	30,51
14.	МДМ банк	165 773,55	85 908,54	92,97
15.	Банк "Санкт-Петербург"	153 835,16	143 134,00	7,48
16.	Международный Промышленный Банк	147 887,92	157 497,92	-6,10
17.	ВТБ Северо-Запад	141 018,03	130 795,55	7,82
18.	Ак Барс	135 840,16	146 136,28	-7,05
19.	Нордеа Банк	116 346,85	102 095,56	13,96
20.	Номос-Банк	98 653,74	120 646,14	-18,23
21.	Возрождение	82 582,90	81 134,57	1,79
22.	БСЖВ	80 043,17	114 777,62	-30,26
23.	Зенит	78 894,72	69 129,24	14,13
24.	Московский Кредитный Банк	76 780,87	41 545,77	84,81
25.	Русфинанс Банк	74 345,51	75 989,67	-2,16
26.	Абсолют Банк	69 684,89	97 876,56	-28,80
27.	Московский Индустриальный Банк	64 946,59	48 088,49	35,06
28.	Русский Стандарт	63 667,23	74 212,66	-14,21
29.	Ханты-Мансийский Банк	63 521,56	62 722,42	1,27
30.	Петрокоммерц	56 477,37	69 523,63	-18,77
	Итого	11 030 588,71	11 179 825,26	-1,33

Вместе с тем, гораздо лучше ситуация складывается с объемами по депозитам. Объем по депозитам 30 крупнейших банков вырос за рассматриваемый период на 16,16% (табл. 4).

Таблица 4

Депозитный портфель 30 крупнейших банков России

№	Наименование банков	Депозиты на 1 июля 2010 года, млн руб.	Депозиты на 1 июля 2009 года, млн руб.	Изменение за год, %
1	*2*	*3*	*4*	*5*
1.	Сбербанк России	5 183 674,46	4 364 025,90	18,78
2.	Газпромбанк	1 179 934,51	999 372,56	18,07
3.	ВТБ	1 076 499,76	1 100 129,64	-2,15
4.	Банк Москвы	501 489,31	476 394,51	5,27
5.	Россельхозбанк	499 290,20	417 713,97	19,53
6.	ВТБ 24	485 265,53	388 826,42	24,80
7.	Альфа-Банк	348 995,45	333 110,89	4,77
8.	Уралсиб	320 165,53	233 989,15	36,83
9.	Промсвязьбанк	290 243,30	248 284,64	16,90
10.	Росбанк	250 066,22	294 961,90	-15,22
11.	ЮниКредит Банк	237 732,02	248 277,03	-4,25
12.	Транскредитбанк	232 818,57	142 572,76	63,30
13.	МДМ банк	216 744,23	88 713,29	144,32
14.	Райффайзенбанк	212 951,64	215 605,27	-1,23
15.	Банк "Санкт-Петербург"	155 476,06	135 219,06	14,98
16.	Ситибанк	151 128,32	135 571,23	11,48
17.	Номос-Банк	150 181,82	121 444,99	23,66
18.	Ак Барс	134 481,62	118 281,88	13,70
19.	Петрокоммерц	129 639,34	97 556,05	32,89
20.	ВТБ Северо-Запад	127 937,73	118 578,16	7,89
21.	МБРР	109 626,63	80 589,07	36,03
22.	Возрождение	106 981,14	87 658,72	22,04
23.	Кит Финанс	99 599,35	109 739,54	-9,24
24.	Газэнергопромбанк	97 866,37	79 664,24	22,85
25.	Национальный Банк Траст	96 515,64	52 366,19	84,31
26.	Зенит	79 204,14	67 812,93	16,8
27.	Русский Стандарт	79 140,48	82 019,07	-3,51
28.	Московский Индустриальный банк	78 165,05	43 897,46	78,06
29.	Россия	72 994,45	65 459,75	11,51
30.	Ханты-Мансийский Банк	71 704,84	51 592,49	38,98
	Итого	12 776 513,69	10 999 428,76	16,16

Несмотря на снижение темпов кредитования, прибыль российских банков в I квартале 2010 года оказалась выше, чем за аналогичный период прошлого года.

В современных условиях возрастает влияние банков на экономику. Деятельность кредитных учреждений не ограничивается аккумуляцией и размещением растущей массы денежных средств компаний, предприятий и части населения. Они способствуют накоплению капитала, не только активно вмешиваясь во все стороны хозяйственной жизни, но и непосредственно

участвуя в деятельности функционирующего капитала или осуществляя контроль над ним.

Банковская система России состоит из региональных банков и межрегиональных – в основном федерального уровня. В настоящее время в ней насчитывается более 500 региональных банков.

Остановимся подробнее на рассмотрении регионального сегмента банковской системы Российской Федерации.

Вопросы функционирования региональной банковской системы остаются предметом пристального внимания ученых, объектом дискуссий и научных споров, так как ее роль в развитии региона и страны велика, а теория и практика функционирования и использования ее возможностей должным образом не исследованы. До сих пор нет даже четкого общепринятого определения понятий "региональная банковская система" и "региональный банк", без которых невозможно начать исследование банковских проблем регионального уровня.

Термин "региональная банковская система" в современной экономической литературе является дискуссионным. Некоторые экономисты, рассматривая региональную банковскую систему, считают, что необходимо вести речь не о каком-то обособленном устройстве, а о региональном сегменте единой банковской системы России.

По мнению других, региональная банковская система представляет собой совокупность субъектов банковской деятельности, обособившихся на территории региона под воздействием факторов внешней и внутренней организации банковской системы, выполняющих каждый в отдельности особые функции, вследствие чего реализуются все функции системы, тесно взаимодействующие друг с другом и внешней средой.

На наш взгляд, *региональная банковская система* включает банковскую инфраструктуру региона (совокупность коммерческих банковских учреждений, учреждений Банка России, сеть расчетно-кассовых центров, средств связи между банками и пр.), а также отношения, возникающие в процессе ее функционирования в условиях регионального финансового рынка. Ее предназначение, в первую очередь, состоит в реализации региональных интересов, наращивании ресурсной базы в регионе, создании благоприятных условий развития экономики региона в целом.

Далее необходимо определить, что такое региональный банк.

По нашему мнению, существенными признаками принадлежности коммерческого банка к региону является географическое расположение основного портфеля активов и пассивов. Аккумулирование ресурсов (пассивов) на территории региона свидетельствует об ориентации на возможности (емкость финансового рынка) указанного региона, размещение средств (активов) на территории региона говорит об ориентации на развитие бизнеса в нем.

Таким образом, можно дать следующее определение регионального коммерческого банка. *Региональный коммерческий банк* – это финансовый институт, имеющий лицензию Центрального Банка России на осуществление банковских операций, созданный на территории конкретного субъекта Российской Федерации и функционирующий в его интересах, держащий

основные портфели активов и пассивов на его территории и не имеющий разветвленной и значимой по удельному весу в активах и пассивах банка филиальной сети в других регионах.

Региональный коммерческий банк является основным финансовым институтом, который потенциально готов стать активным проводником, агентом, реализующим задачи развития своего региона. Поэтому региональный банк корректирует контур своего бизнеса в случае, если он не соответствует объемам его услуг, а значит, и интересам региона в целом. Именно региональные банки осознают свою социальную ответственность и заинтересованность в стабильности и прогрессе своего региона и поэтому осуществляют финансирование некоммерческих социальных программ, связанных с образованием, здравоохранением и т.д. Филиалы крупных банков, напротив, не испытывают подобной зависимости от региона. Поэтому они либо аккумулируют региональные финансовые ресурсы и переводят через головной офис в другие регионы, либо, наоборот, инвестируют в конкретный региональный проект средства, полученные от головной организации.

Как видно из табл. 5, на 01 июля 2010 года в Калининградском регионе филиалы иногородних банков аккумулировали 55,8%, а региональные банки – 44,2% всех привлеченных ресурсов.

Таблица 5

Основные показатели, характеризующие деятельность кредитных организаций, действующих в Калининградской области

Группа банков	Сальдированные активы, млн руб.	Задолженность по выданным кредитам, млн руб.		Привлеченные средства, млн руб.			
		экономике	физическим лицам	всего	в том числе:		
					вклады физических лиц	депозиты юридических лиц	средства на расчетн. и текущих счетах
Региональные банки	54 833,8	27 877,6	1 634,8	40 277,5	18 017,0	5 327,9	7 774,5
Филиалы иногородних банков (включая Сбербанк РФ)	95 367,8	57 252,8	11 201,3	50 764,6	36 519,5	4 669,3	8 869,8
Всего по региональному банковскому сектору Калининградской области	150 201,6	85 140,4	12 836,1	91 042,1	54 536,5	9 997,2	16 644,3

Всего по региональному банковскому сектору Калининградской области на 01.07.2010 года задолженность по выданным кредитам экономике составила 85 140,4 млн руб., а денег, находящихся на счетах и депозитах юридических лиц, привлечено 26 641,5 млн руб.

Из данных таблицы следует, что все кредитные организации региона вкладывают в экономику региона больше средств, чем аккумулируют в виде депозитов юридических и физических лиц. Но, как показал более детальный анализ, эта ситуация характерна не для всех филиалов иногородних банков,

часть из них "откачивает" средства из региона, перераспределяя их через головные офисы.

По состоянию на 01 июля 2010 года на территории Калининградской области действовало 5 региональных банков с 1 филиалом и 36 филиалов иногородних кредитных организаций, включая 3 филиала Сбербанка России (рисунок).

Благодаря этому достигнута высокая насыщенность региона банковскими институтами – на 100 тыс. человек, постоянно проживающих на территории области, приходится более 4,5 кредитных организации, что является самым высоким показателем среди регионов Северо-Западного федерального округа.

Банковский сектор области динамично развивается, эффективно трансформируя депозитные средства населения и предприятий в кредиты. Повышается его роль в экономике региона.

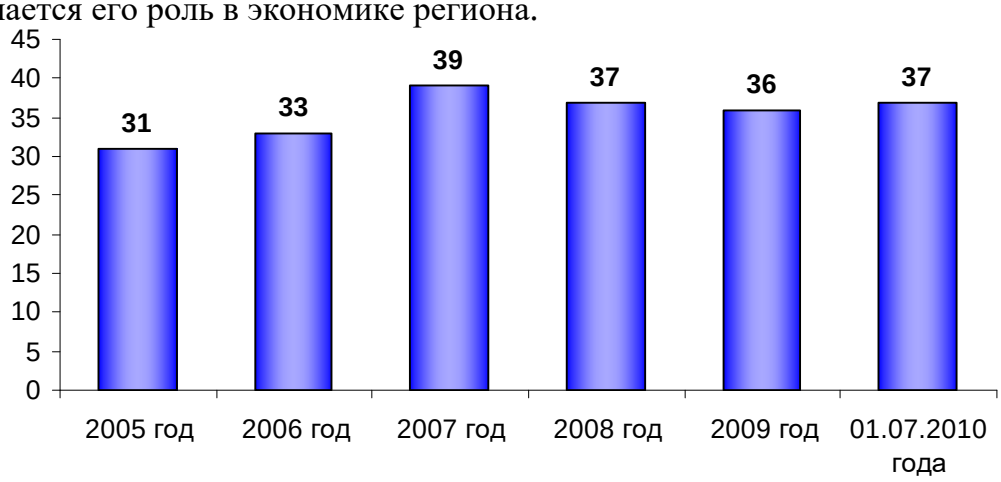

Рисунок. Количество действующих кредитных организаций в Калининградской области

Итоги развития банковского сектора Калининградской области за I полугодие 2010 года свидетельствуют о преодолении кризисных явлений, что проявилось в позитивной динамике основных показателей, особенно во II квартале 2010 года. Расширилась ресурсная база за счет прироста вкладов населения, что позволило активизировать кредитование экономики области (табл. 6). Увеличился размер полученной региональными банками прибыли. Вместе с тем, продолжалось ухудшение качества ссудной задолженности.

Таблица 6

Динамика и структура ресурсов кредитных организаций, действующих в Калининградской области

№ п/п	Наименование	на 01.07.2010 г., млн руб.	в % к 01.01.2010 г.
1	*2*	*3*	*4*
	Совокупные пассивы	**318 765,6**	**87,5**
А	Сальдированные пассивы	150 201,6	106,5
	в том числе привлеченные ресурсы	91 042,1	104,1
1.	Фонды и прибыль банков	7 405,8	94,7
2.	Кредиты, депозиты и прочие привлеченные средства, полученные от Банка России	0,0	
3.	Счета банков	4 010,1	92,5

1	*2*	*3*	*4*
4.	Кредиты, депозиты и иные средства, полученные от других кредитных организаций	3 924,6	87,0
5.	Средства клиентов, всего	82 114,7	106,1
5.1.	Средства бюджетов на расчетных и текущих счетах	123,5	88,6
5.2.	Средства государственных внебюджетных фондов	135,9	112,3
5.3.	Средства предприятий и организаций на расчетных, текущих и прочих счетах	16 644,3	99,9
5.4.	Средства клиентов в расчетах	454,8	209,0
5.5.	Депозиты юридических лиц	9 997,2	82,5
5.6.	Вклады физических лиц	54 536,5	113,3
5.7.	Средства клиентов по факторинговым, форфейтинговым операциям	6,3	в 349,9 раз
1	*2*	*3*	*4*
6.	Векселя и банковские акцепты	1 116,2	117,7
7.	Прочие ресурсы	51 630,2	113,3
7.1.	Средства в расчетах	31 341,5	106,5

За I полугодие 2010 года совокупный капитал действующих региональных банков увеличился на 25,2%, составив на 01.07.2010 г. 7,8 млрд руб., что на 26,8% больше значения на 01.07.2009 г.

Ресурсная база действующих в области кредитных организаций за анализируемый период увеличилась на 6,5% (за I полугодие 2009 года – на 2,9%). Привлеченные ресурсы за январь-июнь 2010 года увеличились на 4,1%, составив 91,9 млрд руб.

Основой позитивной динамики привлеченных ресурсов явился прирост вкладов физических лиц на 13,3% (за I полугодие 2009 года – на 22,2%). В региональных банках вклады физических лиц возросли на 12,3%, составив 33,0% общего объема вкладов населения (на 01.07.2009 г. – 30,1%). Остатки средств физических лиц, привлеченных во вклады филиалами иногородних кредитных организаций, увеличились за январь-июнь 2010 года на 23,3%, а их доля на 01.07.2010 г. составила 18,6% против 16,9% на 01.07.2009 г.

За I1 полугодие 2010 года депозиты юридических лиц сократились в целом на 16,5% (за январь-июнь 2009 года – на 0,1%). По региональным банкам, где сосредоточено более половины (53,3%) общего объема депозитов юридических лиц, их объем сократился на 21,3%.

Совокупные активы банковского сектора области за I полугодие 2010 года уменьшились на 12,5%, в то время как за аналогичный период предыдущего года отмечался рост на 27,8% (табл. 7). При этом доля активов региональных банков в их совокупной величине составила 53,3% (на 1 января 2010 года – 55,9%).

Финансовым результатом деятельности региональных кредитных организаций за I полугодие 2010 года явилась прибыль, размер которой (595,4 млн руб.) в 2,8 раза превысил результат аналогичного периода предыдущего года. При этом рост прибыли по сравнению с результатом за I полугодие 2009 года зафиксирован лишь в 2 региональных банках из 5 действующих.

Таблица 7

Динамика и структура размещенных средств кредитных организаций, действующих в Калининградской области

№ п/п	Наименование	На 01.07.2010 г., млн руб.	в % к 01.01.2010 г.
1	*2*	*3*	*4*
	Совокупные активы	**318 765,6**	**87,5**
А	Всего размещенных средств	150 201,6	106,5
1.	Денежные средства, драгоценные металлы и камни	4 540,2	76,1
2.	Счета в Банке России	4 243,5	118,1
2.1.	Обязательные резервы кредитных организаций, перечисленные в Банк России	538,3	142,0
3.	Счета в кредитных организациях	2 307,6	54,3
4.	Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями	5 812,9	74,6
4.1.	Долговые обязательства	4 704,5	66,3
4.2.	Долевые ценные бумаги	305,7	100,8
4.3.	Учтенные векселя	462,7	в 8 раз
4.4.	Портфель участия в дочерних и зависимых акционерных обществах	340,0	100,0
5.	Прочее участие в уставных капиталах	1 921,0	69,2
6.	Кредиты и прочие ссуды	103 707,1	102,4
6.1.	Нефинансовым организациям	85 140,4	104,4
6.2.	Физическим лицам	12 836,1	94,0
6.3.	Кредиты, депозиты и прочие средства, предоставленные кредитным организациям	3 215,5	102,1
7.	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	3 904,2	103,5
8.	Использование прибыли	127,6	95,3
9.	Прочие размещенные средства	23 637,5	205,8
9.1.	Средства в расчетах	19 709,8	215,2

Возросла эффективность деятельности региональных банков. Коэффициенты прибыльности собственных средств (капитала) и прибыльности активов за I полугодие 2010 года составили в среднем 14,7 и 4,1 против 9,1 и 2,5 за I полугодие 2009 года соответственно.

Несмотря на последствия кризиса, калининградские региональные банки занимают устойчивое положение, за последние 2 года всем им удалось увеличить собственные активы.

Исходя из проведенного анализа процессов трансформации банковской системы Калининградской области, можно сделать следующие выводы о тенденциях развития банковского сектора на ближайшую перспективу.

Во-первых, региональные коммерческие банки находятся в значительной зависимости от возможностей рынков привлечения ресурсов в Калининградской области, в то время как филиалы иногородних коммерческих банков не испытывают недостатка ресурсов, привлекая их при помощи головных организаций. Таким образом, филиалы иногородних коммерческих банков занимают доминирующее положение по отношению к региональным

коммерческим банкам на рынках привлечения и размещения средств, что проявляется в существенном увеличении их присутствия на рынке, и, очевидно, эта тенденция сохранится.

Во-вторых, с целью повышения финансовой устойчивости кредитных организаций в Федеральном законе "О банках и банковской деятельности" были изменены требования к размеру собственных средств: если размер капитала банка на 1 января 2007 года составлял менее 90 млн рублей, банк обязан увеличить его до указанного размера к 1 января 2010 года, а к 1 января 2012 года – до 180 млн рублей. В соответствии с внесенными изменениями небольшим региональным коммерческим банкам приходится идти на кардинальные меры, принимая решение о слиянии или присоединении к другим кредитным организациям, что позволяет не просто сохранить бизнес, но и получить новый импульс для развития, принимать другие решения о путях повышения капитализации банков.

Самым оптимистичным вариантом развития событий для региональных коммерческих банков является увеличение уставного капитала до нужного размера в результате проведения дополнительной эмиссии. Но, как показывает практика, к сожалению, не все собственники могут найти необходимые средства, чтобы приобрести новые акции своего банка или сделать взносы в уставный капитал. Исключение составляют банки, входящие в состав финансово-промышленных групп, которые, увеличиваясь, продолжают успешно работать.

Второй, менее желательный для собственника и не менее сложный вариант – привлечение новых акционеров. Как показывает практика, новыми акционерами могут являться не только российские, но и зарубежные инвесторы.

Еще одним вариантом сохранения "региональности" банка и увеличения при этом его размеров является слияние его с другими инорегиональными банками, при сохранении местной юрисдикции. При этом удельный вес калининградского банка в объединенных активах может быть не доминирующим, но формально он остается региональным банком.

Увеличение размеров банка путем слияния нескольких местных банков – также возможный путь, но редко встречающийся на практике.

В-третьих, количество региональных банков уменьшается и будет уменьшаться за счет поглощения их более крупными банками федерального уровня.

Специфика региональных банков состоит в том, что они представляют интерес для федеральных банковских учреждений с позиции быстрого выхода на местный рынок. Приобретение действующего игрока гарантирует сформированную клиентскую базу и несет в себе меньше рисков, чем создание филиала "с нуля".

Экспансия крупных банков через поглощение мелких и средних региональных банков, очевидно, будет продолжаться.

Самостоятельные региональные банки, которые смогут успешно преодолеть последствия финансового кризиса и решить проблему докапитализации, безусловно, смогут успешно работать на рынке.

Как показывает мировой опыт, количество малых и средних банков в стране может оставаться значительным, что подтверждает их необходимость и значимость. Дальнейшие успехи этих банков во многом будут зависеть от правильно выбранной рыночной ниши, квалификации персонала, умения топ-менеджмента, и, безусловно, протекционистской политики государства.

Подводя итог, можно отметить, что одним из условий успешного развития регионального сектора экономики России является целенаправленная поддержка таких субъектов экономических отношений, как региональные коммерческие банки, призванных максимально полно и комплексно обеспечить потребности конкретного региона в банковских услугах. Для решения этой задачи необходимы совместные усилия как органов управления субъектов Федерации, так и центральных органов управления, включая Центральный банк Российской Федерации.

В ходе дальнейшей перестройки и совершенствования банковской системы страны должен найти решение целый ряд проблем, касающихся взаимоотношений центра и регионов, с соблюдением принципа региональной самостоятельности при жестком централизованном контроле. Для этого необходимо максимально использовать имеющийся зарубежный опыт построения и регулирования банковской системы в федеративном государстве.

Литература

1. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 2 декабря 1990 года №395-1.
2. Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" от 10 июля 2002 года №86-ФЗ.
3. Андрюшин С. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях глобального финансового кризиса // Вопросы экономики. – 2010. - №6. – С. 69-87.
4. Корнеева А.В., Ступин В.Ю. Проблемы развития регионального банковского сектора // Экономика и менеджмент – 2001: мат. конференций, вып. 6. – 2001.
5. Нестерова Н.М. Региональная система Банка России: проблемы правосубъектности // Государство и право. – 2009. - №5. – С. 59-65.
6. Рустамов Э.С. Глобальный кризис и антикризисная политика Центрального банка // Деньги и кредит. – 2010. - №1. - С. 27-35.
7. www.cbr.ru
8. www.rating.rbc.ru

УДК 336.71.078.3(470)

Контроль и контроллинг в банковской системе РФ

А.В. Корнеева, А.О. Ерофеев

В статье раскрываются основные принципы и положения действующей системы банковского контроля и теории контроллинга, которая предлагается в качестве основы формирования концепции банковского контроля. В качестве основного механизма управленческого контроля в банке предлагается система ключевых показателей эффективности.

In the article the main foundations and regulations of bank control system of Russia and theory of controlling are discovered. The theory of controlling is offered as a foundation of conception of bank controlling.

Ключевые слова: банковский контроль; теория контроллинга; управленческий банковский контроль; налоговый банковский контроль; ключевые показатели эффективности (KPI).

Keywords: banking control; theory of control; managerial banking control; taxation banking control; key indicators of effectiveness.

Контроль является неотъемлемым элементом любой системы управления, так как обеспечивает обратную связь между субъектом и объектом управленческого воздействия.

Вместе с тем, эффективная реализация функции контроля возможна только при наличии возможности влияния на объект управления и внесения корректировок в управляющее воздействие, в противном случае все сводится к мониторингу – пассивному сбору и фиксированию информации. Таким образом, контроль должен осуществляться только управляющей системой (субъектом управления), либо ее элементами. Контроль как функция управленческой системы включает в себя предполагаемую (целевую) "картину" (ситуацию), мониторинг состояния объекта управления, выявление изменений и тенденций в его характеристиках и формирование необходимых корректирующих действий (рис. 1).

Система контроля и ее эффективность определяют адекватность управленческих решений и управляющих воздействий, что, в свою очередь, отражает эффективность функционирования всей управляющей системы в целом. Иными словами, значение системы контроля определяется не только и не столько отслеживанием правильности и четкости реализации намеченных планов, сколько постоянным выявлением и анализом изменений, происходящих не только внутри системы управления, но и во внешней среде.

Отсутствие или некорректное функционирование системы контроля в управляющей системе неизбежно приводит к разрушению объекта управления.

Банковская система в силу специфики своей деятельности является объектом повышенного внимания и контроля.

Рис. 1. Логическая схема процесса управленческого контроля

Банковская система Российской Федерации представляет собой совокупность финансово-кредитных организаций, государственных органов и ведомств, а также нормативно-правовой базы, обеспечивающих осуществление финансово-кредитных отношений.

С юридической точки зрения, можно определить понятие банковской системы Российской Федерации и в более узком смысле. В соответствии с Федеральным законом "О банках и банковской деятельности" банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

Таким образом, юридически нормативное и государственное регулирование рассматривается в качестве функций Центрального банка как основного инструмента управления финансово-кредитной системой РФ, а в качестве основных элементов банковской системы РФ рассматриваются Центральный банк, кредитные организации и филиалы иностранных банков.

Необходимость контроля банковской деятельности определяется, в первую очередь, важностью и сложностью финансовой сферы как места сплетения большого количества различных денежных интересов и отношений. Только то, что банк оперирует средствами вкладчиков, предполагает необходимость системы, контролирующей его возможность вернуть эти средства и выполнить свои обязательства перед вкладчиками. С другой стороны, денежные отношения, осуществляемые через банковскую систему (посредниками в которых являются кредитные организации), дают возможность воссоздать соответствующие экономические операции и отражают направления перетока капитала, выявляют субъектов отношений и раскрывают систему связей между ними. Исходя из этого, контроль банковской системы предполагает не только контроль кредитных организаций (финансовых посредников), но и

контроль всех остальных участников экономических отношений, осуществляющих финансовые операции.

Таким образом, объектом обязательного контроля в банковской системе, а значит, и в каждом конкретном коммерческом банке являются:

1. отдельные показатели деятельности кредитной организации;
2. отдельные операции кредитной организации;
3. порядок осуществления отдельных операций кредитной организации.

К отдельным показателям деятельности кредитной организации, подлежащим нормативному регулированию и контролю в соответствии с инструкцией №110-И Центрального банка РФ от 16.01.2004 г., относятся следующие:

- достаточности собственных средств (капитала) Банка;
- ликвидности банков (текущей, операционной, мгновенной и т.д.);
- максимального размера рисков на одного заемщика и группу связанных заемщиков;
- максимального размера крупных кредитных рисков;
- максимального размера кредитного риска на участников (акционеров) банка;
- совокупной величины риска по инсайдерам банка;
- использования собственных средств для приобретения акций (долей) других юридических лиц;
- другие нормативы, установленные законодательством РФ и Центральным банком.

Установление обязательных нормативов для кредитных организаций и контроль за их выполнением направлены на поддержание приемлемой рисковой позиции банков, с целью обеспечения стабильности и бесперебойности функционирования банковской системы.

Нарушение каждого из устанавливаемых Центральным банком РФ нормативов значительно увеличивает риск дефолта, поэтому законодательством предусмотрено строгое соблюдение установленных нормативов и жесткие меры по устранению потенциальных рисков, вплоть до отзыва лицензии.

Обязательному контролю подлежат отдельные операции кредитных организаций. Данный аспект банковского контроля направлен в большей степени на экономических агентов, осуществляющих финансовые операции, чем на сами банки. Контроль отдельных банковских операций предполагает обязанность банков раскрывать информацию об определенных сделках и их параметрах в установленных действующим законодательством случаях. Основными целями такого контроля являются:

- противодействие отмыванию и легализации доходов и финансированию терроризма;
- осуществление специального (исключительного) контроля деятельности отдельных экономических агентов;
- осуществление налогового контроля клиентов банков.

Контроль банковских операций заключает в себе изначальное противоречие, связанное с необходимостью совмещения разнонаправленных

концепций: построения открытой и прозрачной системы финансовых отношений (банковской системы), с одной стороны, и обеспечения банковской коммерческой тайны, с другой.

Контроль за соблюдением определенного порядка проведения банковских операций кредитными организациями нацелен на развитие и реализацию двух других видов обязательного контроля через регламентацию банковских процедур, связанных с осуществлением финансовых операций. Фактически наличие нормативных процедур предполагает унификацию требований к организации контроля и является своеобразным "предварительным" индикатором соответствия деятельности банка нормативным требованиям. Так, нарушение банком определенных процедур проведения тех или иных сделок автоматически предполагает нарушение (или высокий риск нарушения) других требований к его деятельности.

Таким образом, объектом банковского контроля являются не только сами банки, но и банковские операции, причем не только с точки зрения правильности их осуществления (процедурной, нормативно-правовой), но и с точки зрения экономической сути.

В результате система банковского контроля, в основе которой находится Центральный банк РФ, в соответствии с логической схемой процесса контроля (рис. 1) выглядит следующим образом.

В качестве плановых параметров объекта управления рассматриваются общие нормативно-правовые основы функционирования банковской системы РФ, а также ряд нормативов и требований, определяющих достаточный уровень устойчивости и стабильности кредитных организаций и, соответственно, банковской системы в целом.

Следует отметить, что, несмотря на законодательно определенные полномочия ЦБ РФ по внесению изменений в нормативы функционирования кредитных организаций, эти изменения осуществляются достаточно редко и, как правило, не имеют значительного влияния на параметры банковской системы.

Однако в то же время Центральным банком проводится постоянная работа, ориентированная на повышение эффективности и устойчивости банковской системы РФ. Так, в 2003 г. ЦБ РФ приступил к реализации усовершенствования банковского надзора и пруденциальной отчетности за счет внедрения системы международных стандартов (МСФО). С 2003 г. реализован комплекс мер, направленных на обеспечение достоверного учета и отчетности кредитных организаций, повышение требований к содержанию, объему и периодичности публикуемой информации. Таким образом, развитие нормативной базы функционирования банковской системы РФ осуществляется за счет введения новых подконтрольных характеристик банковской системы и увеличения спектра параметров, подлежащих обязательному контролю.

Исходя из этого, можно говорить о том, что, несмотря на почти 20-летний период существования в современном виде и относительно эффективное функционирование, банковская система РФ до сих пор находится на стадии становления. На сегодняшний день можно отметить довольно устойчивую структуру и основные нормативные положения банковской системы РФ,

формирующие нормативные (плановые) параметры, однако ряд направлений и особенностей деятельности до сих пор требует доработки и уточнений. Таким образом, можно говорить о том, что плановые параметры банковской системы как объекта контроля определены не полностью, однако в достаточной степени для осуществления нормативного контроля.

Мониторинг состояния банковской системы как вторая ступень контроля осуществляется также Центральным банком фактически путем предоставления кредитными организациями необходимой информации в его подразделения, осуществляющие банковский надзор в рамках своих полномочий. Предоставленная информация контролируется путем осуществления периодических проверок.

Следует отметить, что одновременно с обязанностью кредитных организаций предоставлять информацию в территориальное управление Банка России об обширном перечне фактов хозяйственной деятельности, они обязаны организовывать и обеспечивать функционирование службы внутреннего контроля. Основной задачей службы внутреннего контроля является контроль соответствия деятельности банка нормативным требованиям федерального законодательства и ЦБ РФ, а также выполнения предписанных ими процедур. Таким образом, мониторинг фактического состояния банковской системы подкрепляется функционированием обязательной специализированной внутренней структуры каждого банка, которая наряду с достижением целей кредитной организации также обеспечивает осуществление объективного мониторинга банковской системы.

Две последних стадии контроля банковской системы, в соответствии с представленной на рис. 1 схемой контроля, связанные с выявлением отклонений и разработкой корректирующего воздействия, зафиксированы законодательно и не предполагают вариативности. При выявлении отклонений фактических показателей деятельности кредитной организации от нормативных значений применяется предусмотренная законодательством санкция, устраняющая отклонения факта от норматива либо путем немедленного приведения факта в соответствие нормативу, либо путем ликвидации кредитной организации (отзыва лицензии).

В результате современная система банковского контроля РФ является достаточно устойчивой и основательной структурой, гарантирующей с высокой долей вероятности обеспечение устойчивости и стабильности функционирования банковской системы. Однако остаются непроработанными вопросы возможности повышения эффективности ее функционирования, предполагающие гибкость и динамичность системы контроля, позволяющие быстро реагировать на изменения финансовой конъюнктуры.

Система внутрибанковского контроля, с одной стороны, является продолжением системы нормативного контроля Центрального банка и нацелена на контроль соответствия банковских операций и процедур установленным нормативам и требованиям, а с другой стороны, является частью системы управления банком как любым коммерческим предприятием.

Как правило, в современных российских банках эти две функции разделены и представлены различными структурными подразделениями: первой частью занимается система внутреннего контроля, а второй – планово-аналитические подразделения (подразделения стратегического планирования). Таким образом, в банковской сфере реализован характерный для современной российской экономики принцип разделения открытой (налоговой) и управленческой (внутрифирменной) отчетности. В крупных банках, характеризующихся большим объемом и разнообразием осуществляемых операций, системы внутреннего контроля и экономического анализа и планирования, как правило, включают несколько подразделений, выделяемых по функциональному признаку. Например, система внутреннего контроля может включать внутренний аудит, валютный контроль, операционный (последующий) контроль, контроль кредитных рисков и т.д.

Как уже было отмечено, разделение двух функций контроля происходит исходя из конечных пользователей контрольных данных – внешних и внутренних субъектов контроля (рис. 2).

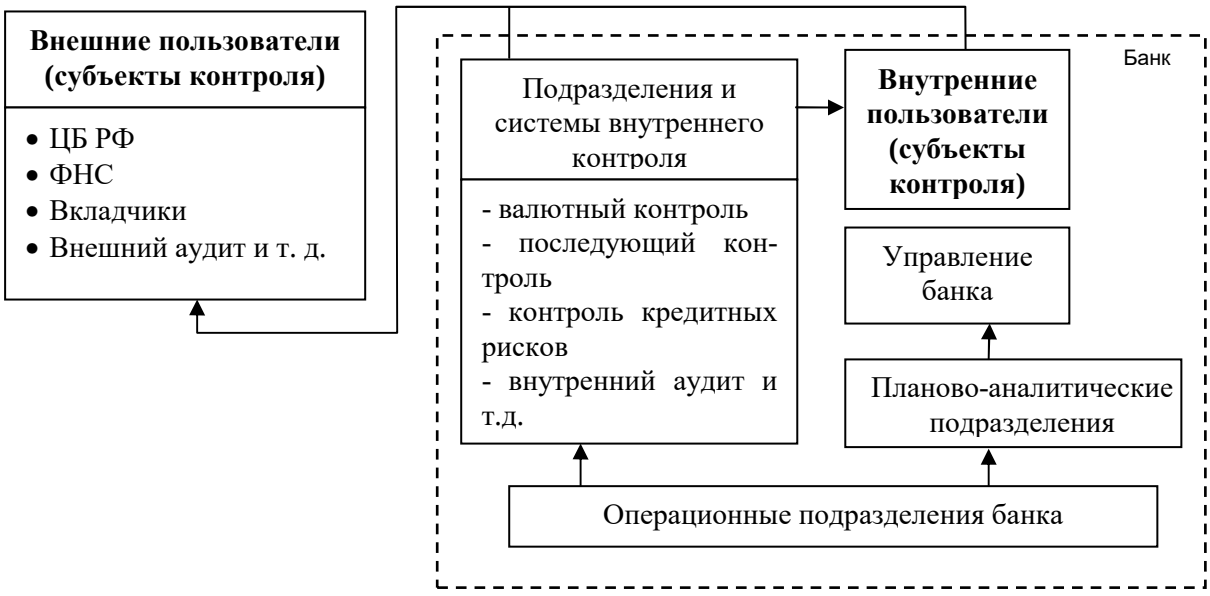

Рис. 2. Разделение внутреннего контроля в банке по контролирующему субъекту

Фактически при существующей модели организации контроля в банках происходит неоднократное дублирование отслеживаемой информации по различным каналам и для различных целей. Соответственно повышаются издержки осуществления контроля и снижается его эффективность.

Кроме того, существующая система банковского контроля охватывает только операционный (текущий) управленческий контур, который является лишь подсистемой системы стратегического управления предприятием.

С точки зрения мировой практики управления крупными организациями и теории управленческой науки, логическим продолжением развития контрольной функции управления является понятие контроллинга.

Контроллинг – это целостная концепция управления, которая переводит систему управления на качественно новый уровень, интегрируя, координируя и направляя деятельность различных подсистем и подразделений на достижение стратегических и оперативных целей системы. Контроллинг является своеобразным механизмом саморегулирования, который обеспечивает обратную связь в контуре управления[1].

В этой связи основная цель контроллинга состоит в защите и поддержании координационной, реакционной и адаптационной способности системы управления путем интеграции систем и средств анализа, принятия, реализации и контроля управленческих решений в процессе управления[2].

Основными преимуществами системы контроллинга перед традиционной системой контроля являются:

1. отражение динамической ситуации;
2. целевая ориентированность управления;
3. интегрированность систем и показателей;
4. направленность на постоянное повышение эффективности.

Контроль, насколько бы он ни был оперативен, отражает только реальный факт, который уже имеет место. Контроллинг же развивает концепцию отслеживания ситуации, моменты ее анализа и прогнозирования. Иными словами, контроллинг предполагает не только и не столько сбор и анализ информации, сколько отслеживание и анализ динамики (в том числе перспективной) определенных комплексных показателей.

Формирование комплексных показателей, в свою очередь, имеет особое значение в системе контроллинга. Комплексные показатели отражают кумулятивный эффект изменения ряда индикаторов и свойств управляемого объекта и внешней среды, чаще всего - эффективность деятельности организации, поэтому называются ключевыми показателями эффективности, или KPI (Key Performance Indicators). Методологически разработка KPI осуществляется по принципам классической концепции управления качеством (TQM), т.е. путем последовательного построения уравнения зависимости предполагаемой основной цели от подцелей, также раскладываемых на составляющие.

Основная методологическая сложность разработки KPI заключается, как правило, в расшифровке целей через конкретные формализованные показатели, т.е. определении состава и значения показателей, которые в совокупности должны соответствовать достижению цели. Через сформированную систему KPI происходит последующая декомпозиция основной цели.

Например, для того чтобы увеличить процентные доходы банка (на 10%), необходимо увеличить объем кредитного портфеля (на 8%) и повысить среднюю процентную ставку размещения средств (на 2%). Таким образом, декомпозиция цели – повышения процентных доходов на 10% осуществляется через определения той же цели в значениях для модели KPI – объема кредитного портфеля и средней процентной ставки размещения средств, которые, в свою

[1] Корнеева А.В., Корнеев Г.У., Ступин В.Ю. Контроллинг в системе стратегического управления.
[2] Там же.

очередь, также могут быть разложены в зависимости от целесообразности (целей управления).

На практике транспликация целей в ключевые показатели значительно осложнена в связи с большим количеством возможных вариантов и зависимых показателей, большим количеством уровней декомпозиции и отсутствием очевидной связи между целями различных уровней, целями и KPI.

Формирование системы KPI наглядно демонстрирует целевую ориентированность системы и объекта управления на всех уровнях, от стратегического менеджмента до непосредственного исполнения. Принцип KPI предполагает четкое определение целей деятельности каждого конкретного подразделения или блока организации и эффективный механизм отслеживания формирования и достижения основной (глобальной, корневой) цели организации через формирование и достижение KPI.

Взаимосвязь всех KPI и описываемых ими целей определяет интегрированность контролируемых показателей через общую систему целей.

В рамках реализации модели контроллинга немаловажное методологическое значение имеет интеграция не только показателей, но и функций системы. Иными словами, должна быть обеспечена организационная возможность прослеживания и контроля (то есть возможности и полномочий изменения) всех элементов вертикали целевых показателей. Это может достигаться только в случае, если подразделение, осуществляющее функции контроллинга, интегрировано (то есть является уполномоченной частью) в систему управления, а не является придатком, осуществляющим мониторинг изменения показателей. Таким образом, должна быть обеспечена реализации эффективной обратной связи системы управления.

Направленность на постоянное повышение эффективности системы контроллинга включает в себя наличие мотивирующей системы, построенной на достижении KPI, в соответствии с которой показатели деятельности подразделений напрямую определяют мотивационный эффект.

Однако основой эффективности системы контроллинга является как раз обеспечение возможности для организации постоянно соответствовать условиям внешней среды за счет включения в ключевые показатели условных коэффициентов и дополнительных показателей, отражающих изменения и состояние условий, не зависящих от организации. Иными словами, внешние факторы также должны быть отражены в системе KPI, более того, должна быть предусмотрена прямая связь их изменений с изменением всех KPI. Таким образом осуществляется интеграция системы контроллинга в маркетинговую, логистическую, финансовую системы организации.

В результате система контроллинга, являясь логическим развитием управленческой функции контроля, обеспечивает интеграцию всех управленческих функций организации в единую управленческую систему, позволяющую, с одной стороны, оперативно отслеживать текущую ситуацию и процесс достижения целей, а, с другой стороны, гибко и оперативно реагировать на изменения окружающей среды.

Схематично систему контроллинга можно представить как часть системы управления, обеспечивающую получение информации о состоянии предприятия и окружающей среды, процессе достижения поставленных целей и оперативное реагирование на изменения (рис. 3.).

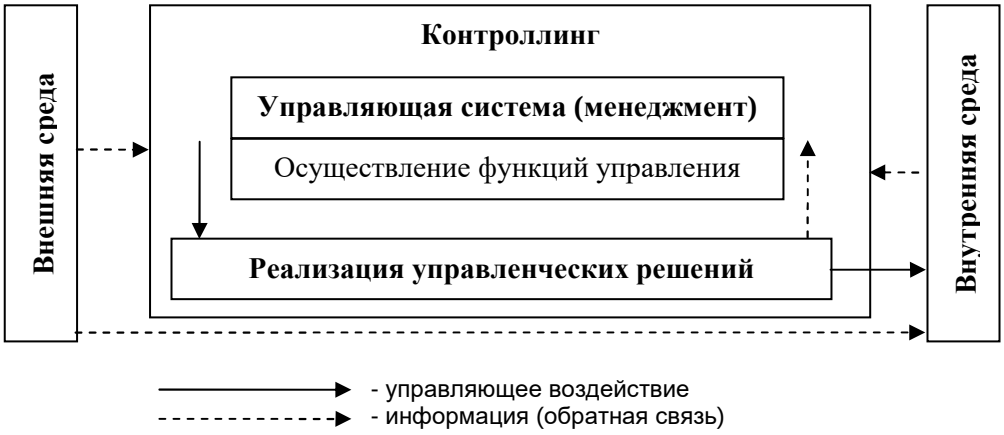

Рис. 3. Схема организации управления через систему контроллинга

Внедрение контроллинга на уровне коммерческих банков позволит значительно повысить эффективность деятельности кредитных организаций не только в коммерческом плане, но и в качестве элемента финансовой инфраструктуры. Как элемент банковской системы, банк получит возможность более гибкого и оперативного реагирования на изменения в рыночной конъюнктуре и общем состоянии экономики, что позволит избежать появления возможных "провалов" и "пузырей" в финансовой системе РФ. Соответственно, значительно повысится устойчивость коммерческих банков, в силу большей адаптивности к условиям внешней среды.

Ключевая роль Центрального банка РФ в организации эффективного функционирования банковской системы определяет необходимость наличия, наряду с нормативными, основными положениями, механизмов и инструментария эффективного оперативного и стратегического управления банковской системой. В качестве такового можно рассматривать концепцию контроллинга как наиболее эффективного способа организации системы координации и контроля сложных систем.

Введение механизмов и концепций контроллинга в сферу банковского контроля и управления значительно повысит оперативность реагирования банковской системы РФ на внутренние экономические изменения (динамику и состояние национальной экономики) и внешние финансовые изменения (изменения в международной финансовой системе), повысит гибкость и адаптивность банковской системы, эффективность ее функционирования в целом и института коммерческих банков, в частности.

Литература

1. Федеральный закон №86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" от 10.07.2002 г., с изм. и доп. по состоянию на 09.09.2010 г.
2. Федеральный закон №395-1 "О банках и банковской деятельности" от 02.12. 90 г., с изм. и доп.
3. Корнеева А.В., Корнеев Г.У., Ступин В.Ю. Контроллинг в системе стратегического управления// сб. науч. тр. 4-й междунар. конф. стран Балтийского региона. - Калининград: КГТУ, 2008.
4. Филимонова А.В., Лекомцев П.А. Управление по KPI в многоуровневых компаниях // В мире научных открытий. – 2010. - №2(8).

УДК 332.64:711.455(470.26)

Оценка ценности рекреационных ресурсов Куршской косы: сравнительный анализ методов стоимостной оценки[1]

А.Г. Харин

В статье приводятся расчеты ценности рекреационного потенциала Куршской косы, Всемирного наследия ЮНЕСКО и национального парка, выполненные разными подходами, включая методы транспортно-путевых затрат, субъективной оценки и переноса выгод. Рассматриваются и сравниваются оценки, сделанные разными подходами.

The article estimates the recreational value of the Curonian Spit, a UNESCO World Heritage site and a national park, by using different approaches including the travel cost methods, contingent valuation and benefits transfer. The values derived by using different approaches are compared and discussed.

Ключевые слова: рекреационный потенциал; национальный парк; транспортные путевые затраты; методы выявленных предпочтений.

Keywords: recreation potential; national park; transport expenses; methods of clearing up of preferences.

В настоящее время имеется довольно много методов, позволяющих с экономической точки зрения оценивать ценность услуг, предоставляемых природными системами. Все эти методы, в зависимости от используемой в них базы оценки, можно объединить в 2 большие группы. Во-первых, это методы выявленных предпочтений (Revealed Preference Methods), в основе которых лежат данные фактически наблюдаемого поведения потребителей экосистемных услуг, включая методы косвенной оценки ценности на основе поведения на суррогатных рынках, связанных с исследуемой услугой. Во-вторых, так называемые методы субъективных предпочтений (Stated Preference Methods), конструирующие модели предполагаемого, а не реального поведения, когда

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РГНФ, проект №10-02018008е.

ответы субъектов на вопросы с описанием гипотетических рынков или ситуаций используются для определения ценности на основе заявленной готовности платить.

Приведенная классификация позволяет выявить основные особенности и области применения методов, наиболее часто встречающихся в современной практике экономической оценки рекреационного потенциала природных систем.

1. Методы выявленных предпочтений.

Это, пожалуй, наиболее широкая и часто используемая на практике группа, включающая разные по технике методы оценки. Объединяющим их признаком является то, что все они основываются на данных полевых или кабинетных исследований, отражающих различные аспекты существующего использования экосистем.

1.1. Метод производной ценности (оценка в рыночных ценах на существующих рынках).

Этот широко применяемый метод используется для определения ценности экосистемных продуктов или услуг, неразрывно связанных с производством рыночных товаров или услуг. Предполагается, что цены на рыночные товары или услуги зависят от ценности лежащей в их основе экосистемной услуги. Соответственно, изменения в состоянии экосистемы должны отражаться на ценах на соответствующие товары и услуги. Метод широко применим и гибок, позволяет использовать различные источники данных. Его логика относительно проста и он, в основном, не требует сколь-нибудь больших расходов на организацию и проведение работ. Однако применение метода усложняется, если отсутствует четкая научная основа для определения цепи причинно-следственных связей, полезность некоторых видов природных ресурсов может не находить адекватного отражения в рыночных ценах.

1.2. Гедонический анализ.

Данный метод использует анализ ценообразования на существующем рынке (чаще всего на рынке недвижимости), через который косвенно оценивается стоимость нерыночного товара (услуги). В основе метода лежит идея о том, что цена на многие рыночные товары является функцией отдельных характеристик данного товара. При наличии достаточно большого количества данных по рыночным ценам какого-то товара можно выявить неявную цену, которую потребители готовы платить за каждую из этих характеристик. Например, цена дома определяется не только его внутренними свойствами, но также окружением. Можно предположить, что цена дома, расположенного в экологически благоприятном месте, будет выше, чем у его аналогов, лишенных такого преимущества. Анализируя цены, можно таким образом выявить, сколько потребители готовы платить за благоприятную внешнюю среду. Данный метод предполагает достаточно хорошее функционирование рынков и не может применяться в случае их неразвитости или различного рода искажений. Кроме того, гедонические методы требуют наличия большого объема данных и поэтому применяются относительно редко.

1.3. Метод транспортно-путевых затрат.

В методе транспортно-путевых затрат используется информация об общих затратах посетителей на посещение объекта для расчета кривой их спроса на услуги, предоставляемые этим объектом. На основе этой кривой спроса можно вычислить общий объем выгод, получаемых посетителями. Метод широко применяется для оценки рекреационных выгод. В частности, имеются многочисленные примеры его использования для моделирования выбора посетителей в отношении таких природных активов, как национальные парки и рекреационные территории. Однако в отношении иных, не обладающих рекреационным потенциалом природных объектов, возможности для применения этого метода ограничены. Упоминаются также и другие недостатки этого метода.

2. Методы субъективных предпочтений.

Методы субъективных предпочтений опираются на данные обследования репрезентативной выборки респондентов, на основании мнения которых определяется ценность экосистемных услуг. Такое анкетирование можно в принципе использовать для определения ценности любых экологических выгод. Кроме того, его можно довольно точно нацеливать, поскольку оно не ограничивается выведением предпочтений из существующих данных. Важным преимуществом метода субъективных предпочтений является то, что только он позволяет учитывать ценность неиспользования, имеющую существенное значение для определенных типов экосистем.

Несмотря на интенсивное развитие методологии в последние годы, серьезным ограничением данных методов оценки природных систем и объектов биоразнообразия остается то, что респонденты не могут, как правило, делать обоснованных выводов, если они не обладают полным пониманием изучаемого вопроса. Поэтому выбор правильного подхода и адекватной техники исследований для обеспечения четкого понимания сложных аспектов функционирования и использования экосистем является одной из проблем методов субъективных предпочтений. Слабая сторона методов - их сложность и высокая ресурсоемкость, требующие значительных затрат средств и времени. Попытки же упростить исследование или сократить размер выборки неизбежно приводят к снижению эффективности методов, их результаты становятся менее надежными.

В группе методов субъективных предпочтений выделяется ряд методов, отличающихся, прежде всего, техникой проведения исследований.

2.1. Субъективная оценка.

В основе метода лежит субъективная оценка, которая проводится путем непосредственного опроса потребителей относительно их готовности платить за получение экологической услуги. При этом дается подробное описание соответствующей услуги и способа ее предоставления. Оценка может проводиться различными способами, например, респондентам предлагается назвать определенную сумму, выбрать один из ряда предлагаемых вариантов или ответить на вопрос, согласны ли они платить конкретно указанную сумму. Преимуществом метода является его относительная простота. Однако результат

оценки во многом зависит от качества подготовки опроса и технологии его проведения.

2.2. Моделирование выбора.

Моделирование выбора (называемое также субъективным выбором, экспериментами с выбором альтернатив, совместным анализом или методом заявленного выбора на основе атрибутов) представляет собой относительно новый подход, в рамках которого респондентам предлагается выбирать предпочитаемый ими вариант из набора альтернатив, обладающих определенными атрибутами (включая цены или платежи). Считается, что применение этого метода сводит к минимуму технические проблемы, связанные с субъективной оценкой, например, такие как влияние на ее результаты стратегического поведения респондентов. Однако метод не устраняет основной недостаток субъективной оценки – гипотетический, предположительный характер ответов. Кроме того, из-за наличия множества атрибутов и альтернатив сильно усложняется процедура выбора респондентов. Достаточно сложным является также эконометрический анализ данных, полученных в результате моделирования выбора.

3. Метод переноса выгод (метод по аналогии).

Метод является самостоятельным направлением экономической оценки природных систем. При определенных условиях его применение позволяет решить проблему дефицита данных и ограниченности ресурсов, с которой часто приходится сталкиваться в процессе проведения стоимостных оценок такого рода активов. Применение стандартных методов оценки природных систем, как правило, требует значительных времени и средств для получения надежных результатов. В этой связи представляется целесообразным использование информации о ранее проведенных аналогичных исследованиях применительно к оценке новых природных объектов. Метод может применяться в тех случаях, когда имеются подходящие качественные сравнительные исследования, в ситуациях, когда экономия времени и средств перевешивает определенные потери точности (например, в случаях оперативных оценок). Следует, однако, понимать, что данный метод не может давать правильную оценку, если он применяется неосмотрительно, поскольку имеется множество различных факторов, влияющих на ценность объектов, даже если подобранные объекты-аналоги и кажутся "похожими".

Перечисленные методы имеют различные области применения. Некоторые из них носят универсальный характер и используются для оценки самых разнообразных природных систем и объектов, другие применимы только в конкретных случаях или для оценки отдельных аспектов функционирования природных комплексов, третьи приспособлены к определенным источникам данных. Поэтому, чтобы получить достоверную оценку ценности какого-либо природного объекта, исследователи часто вынуждены применять одновременно несколько методов. Оценивая полученные разными методами результаты, взвешивая и сравнивая их между собой и с данными аналогичных исследований,

в конечном счете, можно получить оценку ценности природного объекта, приближенную к реальной на текущий момент времени.

Ниже приводятся экспериментальные расчеты ценности рекреационного потенциала природных комплексов национального парка "Куршская коса", выполненные на основании данных, собранных в ходе полевого исследования (экспедиции), организованного БИЭФ при содействии РГНФ летом-осенью 2010 г. Расчеты сделаны методами прямой рыночной и нерыночной оценки. Они основываются на разных наборах данных, характеризующих различные аспекты ценности рекреационных ресурсов Куршской косы. Это, учитывая особенности, сильные и слабые стороны тех или иных методов, позволяет сделать выводы относительно достоверности их результатов, возможностей их применения для оценки конкретных проблем и аспектов, связанных с деятельностью национального парка и использования его природных комплексов с экономической точки зрения. Расчеты носят предварительный характер и требуют дальнейшей детализации, уточнения и корректировки.

Выгоды потребителей. Метод транспортно-путевых затрат[2].

Одним из наиболее распространенных способов экономической оценки природных объектов и мест отдыха является метод транспортно-путевых затрат. Цель метода состоит в том, чтобы построить гипотетическую кривую спроса на посещение природного объекта, на основании которой можно делать выводы о его экономической ценности.

Спрос на оцениваемый объект (выражаемый, например, числом его посещений в год - q) со стороны случайно выбранного человека в общем виде может быть описан в виде некой функции цены посещения p, стоимости посещения похожих объектов ps, дохода Y и переменой Z, выражающей вкусы данного человека и его информированность об объекте:

$$q = f(p, ps, Y, Z).$$

Метод транспортно-путевых затрат основывается на том, что, хотя размер платы за посещение объекта может быть одинаков для всех (или даже отсутствовать вовсе), однако полные затраты на посещение объекта, включающие в себя альтернативную стоимость времени, потраченного на дорогу, стоимость билетов на проезд к объекту или стоимость эксплуатации автомобиля, используемого для проезда, будут различными для разных людей. Вследствие этого, число посещений объекта будет варьировать в зависимости от затрат на посещение, что дает возможность оценить кривую спроса на посещение объекта.

Нахождение численных коэффициентов в уравнении спроса требует проведения опроса населения во всех регионах, откуда приезжают туристы на оцениваемый природный объект. Такой опрос позволяет собрать информацию о числе визитов со стороны случайно отобранного человека, его полные затраты на посещение, доход и ряд других переменных. Затем с помощью регрессионного анализа можно определить численные коэффициенты в уравнении спроса и найти дополнительную выгоду потребителя. На практике

[2] В подготовке раздела принимал участие А.Н. Усанов, докторант, RAND Corporation (Калифорния, США).

подобный способ практически не используется в связи со сложностью проведения опросов и сбора информации во многих регионах одновременно.

Обычно используют зональный вариант метода транспортно-путевых затрат. В этом случае все туристы, посещающие объект, делятся на ряд зон по месту своего постоянного проживания, и предполагается, что полные затраты на посещение объекта для туристов из одной и той же зоны будут одинаковыми. Такой подход позволяет проводить опрос посетителей с целью сбора данных непосредственно на объекте.

Следует отметить, что практическое применение этого метода, даже в его упрощенном варианте, также сталкивается с рядом сложностей. Так например, большинство иногородних туристов приезжает в Калининградскую область не только для того, чтобы посетить Куршскую косу, но и увидеть другие достопримечательности области (это особенно касается иностранных туристов). Другая сложность состоит в том, что подавляющее большинство жителей области приезжает на Косу всего на один день, в то время как, пожалуй, никто из туристов из других областей страны не поедет в Калининград только для того, чтобы провести всего один день на Куршской косе. Кроме того, учитывая значительную неравномерность потока посетителей, опросы должны проводиться в течение всего года таким образом, чтобы нивелировать фактор сезонности. Эти и ряд других сложностей делают полноценную экономическую оценку Куршской косы методом транспортно-путевых затрат весьма сложным и затратным предприятием.

С учетом сделанных выше замечаний, для оценки туристско-рекреационного потенциала Куршской косы нами применен упрощенной вариант метода транспортно-путевых затрат. Полученные оценки должны рассматриваться как приблизительные в связи с рядом упрощающих допущений.

В примененном нами варианте метода все посетители Косы делятся на две зоны, в зависимости от места их постоянного проживания: зона 1 – Калининградская область; зона 2 – остальная территория России.

Общее число посетителей, по данным администрации Национального парка, составило в 2009 году 208114 чел.[3] Проведенный нами опрос показал, что среди всех зафиксированных посетителей Косы жители области составляют 89%, жители других регионов России – 7%, а оставшиеся 4% пришлись на граждан других государств (главным образом, Германии и Польши). В наших расчетах не рассматриваются жители иностранных государств, так как подавляющее большинство из них приезжает на Косу только как в один из пунктов своего пребывания в Калининградской области (что делает выделение затрат на посещение самой Косы очень сложным). Кроме того, оценка полных транспортно-путевых затрат таких посетителей затруднительна (например, она должна включать информацию о местах постоянного проживания иностранцев, учитывать затраты на получение виз и т.п.). В любом случае из-за небольшой доли в общем числе посетителей исключение из расчетов иностранцев не

[3] Это число не включает местных жителей и представителей некоторых служб, не оплачивающих въезд на Косу. Часть посетителей с рекреационными целями также использует машины местных жителей или удостоверения, для того чтобы избежать оплаты проезда.

должно значительным образом повлиять на конечные результаты. Также мы полагаем, что подавляющая часть жителей Калининградской области – посетителей Косы (по оценкам, не менее 90%) не пользуется услугами гостиниц.

В таблице приведен расчет полных транспортно-путевых затрат для туристов из зон 1 и 2, посещающих Куршскую косу.

Зона	Наименование зоны	Население, тыс. чел	Доля посетителей зоны, %	Всего посещений, чел. (2009 г.)	Средняя продолжительность пребывания, дней	Посещений на 1000 чел.	Средняя зарплата посетителей, руб./мес.	Время на поездку (туда-обратно), час.	Временные затраты, руб.	Транспортные затраты, руб.	Плата за въезд, руб.	Стоимость гостиницы, руб./сут.	Суммарные издержки на поездку, руб.
1	Калининград-ская область	937	89	185221	1	197,7	16250	2	102	100	140	0	342
2	Остальная Россия	140967	7	14568	7	0,7	18638	12	699	6000	140	2000	2977

На основе этих данных, используя линейную аппроксимацию, можно построить упрощенную кривую спроса на посещение Косы в рекреационных целях (рисунок), где вертикальная ось показывает полные транспортно-путевые издержки, а горизонтальная – число посещений Косы на 1000 жителей.

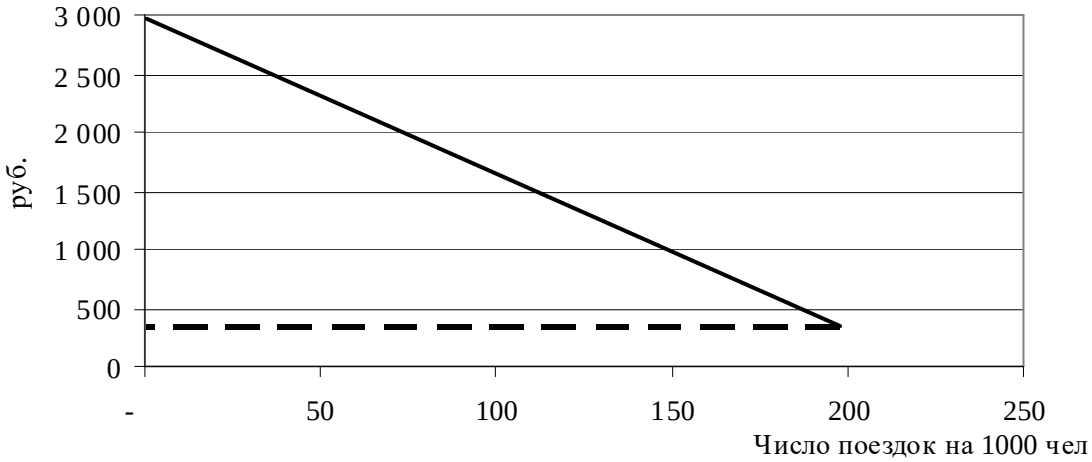

Рисунок. Кривая спроса на посещение Куршской косы

Площадь треугольника между нанесенными кривыми показывает дополнительную выгоду потребителя. Эта выгода полностью приходится на жителей области (зона 1) и образуется за счет того, что их транспортно-путевые затраты на посещение Косы значительно ниже, чем для жителей других регионов России. В расчете на одного человека дополнительная выгода потребителя составляет 260 руб. Умножая эту величину на число жителей области, мы получаем общую дополнительную выгоду потребителя в 243,2 млн руб. в год (для 2009 года). Разделив данную величину на число посещений (185221 из зоны 1 плюс 14568 из зоны 2, умноженные на 7 – среднее число дней пребывания), получим 845 руб. – дополнительную выгоду потребителя в расчете на

однодневное посещение Косы. Если к этой сумме добавить среднюю стоимость платы за въезд – 140 руб., то суммарная величина 985 руб. дает нам среднюю цену спроса на посещение или среднюю максимальную сумму, которую бы заплатил посетитель за въезд на Косу.

По оценке, выручка национального парка "Куршская коса" от платы за въезд в 2009 г. составила приблизительно 25 млн руб. Складывая эту величину с общей дополнительной выгодой потребителей, получаем общую выгоду всех посетителей Косы, равную 268 млн рублей в год. Например, если бы государство решило закрыть Куршскую косу для въезда отдыхающих, то эта цифра являлась бы оценкой размера потерянной выгоды потребителей её природно-рекреационных услуг.

Выгоды потребителей. Субъективная оценка.

Учитывая, что при оценке методом транспортно-путевых затрат был сделан целый ряд допущений, способных привнести определенные искажения в результат, необходима дополнительная проверка полученных нами значений. Считается, что метод субъективных предпочтений при определенных условиях может давать достаточно качественный и достоверный результат. В частности, он позволяет учитывать те аспекты, которые игнорируются в методе транспортно-путевых затрат (например, такие как ценность неиспользования или пассивного использования, имеющие важное значение в случае оценки многофункциональных экосистем, обладающих, наряду с рыночными и квазирыночными, также невостребованными или не используемыми по каким-то иным причинам другими функциями).

Поскольку в основе метода лежит непосредственное выяснение готовности респондентов платить за конкретную услугу, один из пунктов анкеты опроса посетителей национального парка, проведенного летом 2010 г., содержал прямой вопрос о том, какова должна быть "справедливая" (т.е. соответствующая объему получаемых благ), по мнению посетителей, величина платы за въезд на Куршскую косу. Согласно полученным ответам, средневзвешенный размер такой платы составляет 472 руб./чел. Предположительно данная сумма могла бы служить в качестве ориентира потребительной стоимости природных комплексов Парка. Умножив эту цифру на зарегистрированное число посетителей Косы (208,1 тыс. чел. в год), получим оценку величины годового денежного потока, эквивалентного субъективно оцениваемой ценности рекреационных ресурсов Косы, равную приблизительно 98 млн руб.

Полученный результат во многом показателен. Он отражает недостатки предельно упрощенной версии метода прямых опросов, когда респонденты, руководствуясь текущим состоянием объекта, оценивают свои предпочтения относительно существующих способов его использования. Учитывая то, что в настоящее время не менее 90% посетителей Косы составляют неорганизованные туристы, предпочитающие всем возможным видам рекреационного использования её ресурсов т.н. "пляжно-пикниковый" отдых, данная цифра неудивительна и, как представляется, не соответствует истинной ценности природного богатства Куршской косы.

Корректную оценку этот метод дает только в том случае, если, как минимум, технология опроса гарантирует репрезентативность выборки и адекватное понимание респондентами вопроса. В силу отсутствия в рамках нашей работы возможностей для проведения масштабного обследования, обеспечивающего репрезентативность выборки и компенсирующего потенциальные искажения и предубеждения в ответах респондентов, охватывающего всех посетителей Куршской косы, был использован альтернативный подход. Согласно ему, оценка ценности всех природных комплексов Куршской косы может быть сделана косвенным образом, путем определения ценности какого-либо одного локального комплекса (участка) и последующей экстраполяции полученного результата на всю территорию Косы.

В этих целях следует, прежде всего, выделить ограниченные территории, для которых можно достаточно четко определить основные рекреационные функции, возможности и группы потребителей, и на этой основе сформулировать вопросы опроса.

В качестве модельной нами была выбрана рекреационная зона в окрестностях оз. Чайка – предполагаемое место размещения одного из сегментов будущей туристско-рекреационной зоны. Сейчас на этом участке администрацией национального парка разрешена установка палаток и организация пикников (места оборудованы легкой мебелью, мангалами, площадками для разведения костра, биотуалетами и контейнерами для сбора мусора). Площадь модельного участка составляет примерно 12 га. Наши наблюдения показали, что ежегодно этот участок посещает около 5000 отдыхающих. При этом максимальная расчетная рекреационная емкость участка составляет 90 чел. одновременно[4].

В рамках опроса респондентам – посетителям модельного участка задавался вопрос: какую сумму они готовы платить за однократное посещение, чтобы сохранить status quo этой территории как альтернативу её застройки под объекты туристско-рекреационной зоны. Наибольшее число опрошенных считает для себя приемлемой разовую плату в размере 520 руб./чел.

Исходя из этого, рассчитан эквивалентный денежный поток рекреационных услуг данного участка – 2,6 млн руб. в год (5000 посетителей в год, плата 520 руб./чел.), или 217 тыс. руб./га. Умножая последнее значение на площадь национального парка 6,6 тыс. га и долю его территории, используемой в рекреационных целях 19%, получим годовой поток рекреационных услуг для всей Косы, равный примерно 272 млн руб. Данное значение может быть принято в качестве субъективно оцениваемой величины рекреационной составляющей природного капитала Куршской косы.

Применение двух разных методов (оценки выгод потребителей и субъективной оценки) дало приблизительно одинаковый результат. Поэтому текущая ценность потока услуг, создаваемых рекреационными ресурсами Куршской косы с точки зрения прямых потребителей этих ресурсов – посетителей Косы, может быть оценена в среднем в размере 270 млн руб. в год.

[4] Применена методика оценки рекреационной емкости, специально разработанная для оценки природных комплексов Куршской косы (авторы - Волкова, Шаплыгина, 2010).

Оценка выгод производителей.

Наряду с населением, к числу выгодополучателей от использования рекреационных ресурсов Куршской косы следует отнести также производителей (предпринимателей), использующих этот вид природных ресурсов для ведения бизнеса. Поэтому необходимо оценить ту часть экосистемных услуг, которая каким-либо образом участвует в производстве коммерческих услуг. Это можно сделать путем определения величины дополнительного дохода, обусловленного сверх обычной для данного бизнеса нормы прибыли, возникающей в результате использования уникального природного капитала Косы. Такие показатели имеют рыночную основу и вполне измеримы. Однако следует понимать, что данным методом оцениваются далеко не все составляющие природного капитала, а лишь те, которые прямо или косвенно содействуют бизнесу туристических организаций.

Коротко изложим основные положения использованного нами подхода к оценке выгод производителей.

Согласно оценкам, основанным на данных, полученных в ходе полевых исследований, объем услуг объектов туристического бизнеса на Куршской косе составляет примерно 160 тыс. чел.-дней в год (всего на Косе насчитывается 1850 стационарных мест размещения при их среднегодовой загрузке 25%). Средневзвешенная цена проживания составляет около 2000 руб. в сутки (средняя плата за размещение в частном секторе и на турбазах – 800 руб. в сутки, в гостиницах – 2800 руб. в сутки, число мест размещения в частном секторе и турбазах – 1200, в гостиницах – 650, средние затраты на питание – 500 руб. в день). Исходя из этого, объем платы за проживание туристов, пользующихся услугами средств размещения на Куршской косе, оценивается примерно в размере 320 млн руб. в год.

Величина дополнительного дохода, получаемого за счет природной ренты, может быть приблизительно установлена путем сравнения цен на услуги гостиниц на Куршской косе и за её пределами. Сопоставление показывает, что средние цены аналогичных по классу и условиям размещения гостиниц на Косе ("Альтримо", "Куршская коса", "Постоялый двор") от 2-4% (номера типа "люкс") до 20-25% ("стандарт") выше, чем в расположенном рядом с ней городе-курорте Зеленоградске ("Балтийская корона", "Ренессанс", "Самбия")[5]. Таким образом, если принять наценку в среднем равной 12% и считать, что издержки сравниваемых гостиниц одинаковы, то величина дополнительного (избыточного) дохода, получаемого гостиницами, расположенными на Куршской косе, за счет использования природной ренты составит примерно 38 млн руб. в год. Эта величина дает оценку чистой выгоды производителей, использующих в своих коммерческих целях рекреационный потенциал Куршской косы.

Необходимо сделать оговорку, что данная цифра отражает существующий низкий уровень развития туристической инфраструктуры на Куршской косе, при котором основная часть туристического потока, направляющегося на Косу,

[5] Для экспресс-оценки использована информация гостиниц, размещенная в Интернете (ссылки можно найти по адресу: http://www.tourismkaliningrad.ru/accomodation/hotels/zelenogradsk), а также сведения, полученные в результате опроса.

оказывается неорганизованной. На самом деле, если предположить, что все посетители Косы (208 тыс. чел. в год) воспользовались бы услугами объектов размещения, то, при прочих равных условиях, размер рекреационной ренты составит 349 млн руб. в год, что сопоставимо с выгодой посетителей.

Суммируя выгоды потребителей (населения) и производителей (организаций) – пользователей рекреационных ресурсов Куршской косы, можно заключить, что стоимостная величина годового потока экосистемных услуг, связанных с использованием этого вида ресурсов, рассчитанная методом выявленных предпочтений, составит 308 млн руб.

Оценка, сделанная аналогичным методом ранее (в 1999 г.), определила чистую ценность потока рекреационных услуг Куршской косы в объеме 103,6 млн руб. в год[6]. Если учесть, что индекс роста потребительских цен с 1999 по 2009 г. составил 3,1, то с поправкой на возможные неточности в расчетах в текущих ценах эта цифра оказывается сопоставимой с нашей оценкой (расхождение не более 5%).

Сопоставление результатов и выводы[7].

Представляет интерес сопоставление полученных нами значений стоимости рекреационных ресурсов Куршской косы с оценками аналогичных объектов, сделанными в других странах. Для этого имеет смысл воспользоваться технологией метода переноса выгод, который, при определенных условиях, способен обеспечивать достоверные и надежные результаты. Не приводя подробное описание данного метода, которое можно найти в специальной литературе[8], перейдем к основным результатам и выводам применения этого метода.

Так, в обзорном исследовании Kaval и Loomis (2003), сделанном на основании обобщения работ разных авторов, приводятся агрегированные данные о величинах стоимости рекреационных услуг в расчете на одного посетителя за один день (в долларах США, в ценах 2002 года). Согласно этому исследованию, среднее значение этого показателя по всем основным видам отдыха в национальных парках США составляло 44,07 долл., в том числе для видов отдыха, аналогичных практикуемым на Куршской косе[9]:

- отдых на пляже – 36,48 долл.;
- плавание – 39,49 долл.;
- прогулки на природе (hiking) – 28,53 долл.

Сопоставляя эти показатели с полученной нами средней оценкой величины дополнительной выгоды потребителя рекреационных услуг Куршской косы (845 руб., или приблизительно 28 долл., по курсу 30 руб. за доллар США), можно сделать определенные выводы. Во-первых, сделанная нами оценка существенно выше, чем можно было бы ожидать исходя из соотношения зарплат

[6] Фоменко Г.А., Фоменко М.А. Эколого-экономическая оценка природных ресурсов Калининградской области // Горный журнал. - 2010. - №3. - С. 23.

[7] В подготовке раздела принимал участие А.Н. Усанов, докторант, RAND Corporation (Калифорния, США).

[8] См., например: Rosenberger R., Loomis J. Benefit Transfer of Outdoor Recreation Use Values // USDA Forest Service Gen. Tech. Rep. 2001.

[9] Цитируется по Boardman, 2006.

и доходов в США и в России (которые отличаются приблизительно в 4-6 раз). Во-вторых, она оказывается сопоставимой со средней величиной оценки аналогичного рода экосистемных услуг за рубежом (пляжный отдых, прогулки на природе), давая расхождение менее 25%. Возможная причина такого сходства (если не принимать во внимание условности в наших расчетов) – уникальность Куршской косы как природного объекта, что в значительной мере ослабляет зависимость оценки ее ценности от влияния общеэкономических факторов. Однако представляется, что сделанные нами выводы заслуживают более глубокого изучения и проверки.

Таким образом, применение различных методов оценки дает основание полагать, что на текущий момент стоимостная величина потока экосистемных услуг, связанных с использованием рекреационной составляющей природного капитала Куршской косы, составляет примерно 308 млн руб. в год, что при ставке капитализации, равной 3%[10], эквивалентно стоимости 10,3 млрд руб. Данная величина может служить ориентиром прямой экономической ценности рекреационных ресурсов Куршской косы.

Литература

1. Конвенция о биологическом разнообразии. Меры стимулирования: предложения по применению инструментов для проведения стоимостной оценки биоразнообразия, ресурсов и функций биоразнообразия // UNEP/CBD/SBSTTA/11/9, 19 September 2005. (http://www.cbd.int/doc/meetings/sbstta/sbstta-11/official/sbstta-11-09-ru.pdf)

2. Фоменко Г.А., Фоменко М.А. Эколого-экономическая оценка природных ресурсов Калининградской области // Горный журнал. – 2010. - №3. - С. 21-24.

3. Boardman A.D. et al. Cost-Benefit Analysis: Concepts and Practice // 2nd edition, Upper Saddle River. - New Jersey, Prentice Hall, 2001.

4. Kaval P., Loomis J. Updated Outdoor Recreation Use Values with Emphasis on National Park Recreation // Final Report to National Park Service, Fort Collins. - Colorado State University: Fort Collins, CO, 2003.

5. Mendelsohn R., Olmstead S. The Economic Valuation of Environmental Amenities and Disamenities: Methods and Applications // Ann. Rev. Environ. Resourc., 2009.

6. Rosenberger R., Loomis J. Benefit Transfer of Outdoor Recreation Use Values //USDA Forest Service Gen. Tech. Rep., 2001.

[10] В мировой практике рекомендуется ставка капитализации для экологических ресурсов не выше 2-4%.

УДК 332.62:657.922(470.26)

Методы оценки природного капитала как фактора инвестиционной привлекательности особых экономических зон туристско-рекреационного типа[1]

А.Г. Харин, Р.Ш. Хаджаев

В статье сделан обзор методов оценки природного капитала и возможностей их применения для решения задач оценки стоимости особо охраняемых природных территорий. Приведены предварительные результаты апробации некоторых методов стоимостной оценки экосистемных услуг в условиях ОЭЗ в Калининградской области.

In article the review of methods of an estimation of the natural capital and possibilities of their application for the decision of problems of estimation of cost of especially protected natural territories is made. Preliminary results of approbation of some methods valuing environment in the conditions of SEZ in the Kaliningrad region are resulted.

Ключевые слова: природный капитал; особо охраняемые территории; стоимостная оценка; экосистемные услуги; оценочная деятельность.

Keywords: nature capital; special protected territories; value assessment; ecosystem services appraisal activity.

Несмотря на то, что современная отечественная методическая база оценочной деятельности в целом носит завершенный характер и отличается большим разнообразием методов и инструментов оценки, имеется ряд направлений, по которым до сих пор отсутствуют не только хорошо проработанные, апробированные методические подходы и готовые решения, но даже нет чётко определенных, общепризнанных принципов оценки. Одним из таких "белых пятен" является методология стоимостной оценки природного капитала, точнее, методы количественной оценки стоимости экосистемных услуг, предоставляемых природными комплексами, как основной экономической функции природного капитала. С проблемой такого рода так или иначе сталкиваются все природоэксплуатирующие организации. Однако в наибольшей мере недостаточность методов оценки проявляется в тех случаях, когда необходимо сделать вывод о целесообразности экономических решений, связанных с эксплуатацией природных благ нерыночного характера (т.е. не являющихся объектами купли-продажи и, возможно, рыночных отношений). К числу таких благ относятся экосистемные услуги, на стоимостной оценке которых во многом основывается привлекательность создаваемых в РФ особых экономических зон туристско-рекреационного типа (ТР ОЭЗ) для потенциальных частных инвесторов и отчасти их эффективность с точки зрения влияния на общественное благосостояние. В силу обозначенных выше причин, развитие методов оценки стоимости природного капитала, хотя и является довольно

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РГНФ, проект №10-02018008е.

сложной и дискуссионной в теоретическом плане проблемой, представляет определенный практический интерес.

Следует отметить, что теория природного капитала относительно не нова. Идеи экологически ориентированного экономического развития активно разрабатываются учеными уже более полувека. Исходным положением этого направления научной мысли является понимание того, что основа общественного развития - не только труд и созданные человеком блага, но и не производимые людьми природные блага, так или иначе вовлекаемые в хозяйственный оборот, причем все природные блага, как и другие составные части производственного процесса, имеют свою стоимость.

В настоящее время в отношении отдельных видов природных ресурсов, используемых в качестве средств производства (например, таких как: земля, вода, недра, биоресурсы), в основном, преодолен распространенный ещё в недавнем прошлом синдром "бесплатности природных благ". Существуют методики оценки этих ресурсов, при определенных допущениях позволяющие достаточно объективно определить их стоимость на основе принципов рыночной экономики. Однако в том случае, когда необходима экономическая оценка не отдельных видов природных ресурсов, а территории в целом как единого природно-социально-хозяйственного комплекса, включающего в себя множество разнообразных компонентов природного и искусственного происхождения, объединенных сложными связями и взаимодействиями, современная экономическая наука пока не может предложить сколь-нибудь адекватных методов оценки.

Большинство используемых в настоящее время методов экономической оценки отдельных видов природных ресурсов территории базируется на теории полезности, согласно которой главным критерием полезности любого товара является его цена. Их общим недостатком является то, что многие издержки и выгоды, относящиеся к природному комплексу как единому целому, не находят отражения в рыночных ценах на его отдельные компоненты. Результатом неучёта скрытых благ является недооценка природного капитала и, как следствие, бездумная эксплуатация природных богатств, ведущая к их истощению, снижению полезности для общества, в конечном счёте, ухудшению благосостояния как современного, так будущих поколений.

Поэтому необходимо использовать методы, обеспечивающие всестороннюю оценку природных территорий и объектов. Эти методы должны не только принимать во внимание экономическую составляющую эксплуатации природных благ, но и учитывать их экологические и социокультурные аспекты, то есть, все множество нерыночных сторон человеческого благополучия, связанных с природой, здоровьем, социальными взаимоотношениями и т.п. Только такой подход может обеспечить субъектов управления и общество объективной информацией о последствиях принимаемых решений, связанных с хозяйственным использованием природных комплексов и развитием территорий.

Выделим некоторые, на наш взгляд, основные принципы, на которые должны опираться эти методы.

Прежде всего, экономическая оценка природных комплексов должна базироваться на понятии природного капитала, составляющими которого, с одной стороны, являются различного рода природные ресурсы, а с другой, экосистемы и другие природные системы, предоставляющие различного рода услуги для людей и экономики (экосистемные услуги). При этом следует учитывать особенности природного капитала (например, такие как: его ограниченный характер, наличие синергетических эффектов, связанных с его использованием, и т.п.), которые так или иначе могут повлиять на темпы и качество экономического роста, общественное благосостояние.

При решении задач экономической оценки особо охраняемых природных территорий (ООПТ)[2], к которым относится большинство создаваемых в России ТР ОЭЗ, хозяйственная деятельность в пределах которых сильно лимитирована и регламентирована, целесообразно сосредоточиться на рассмотрении основной экономической функции природного потенциала, заключающейся в предоставлении им экосистемных услуг. Согласно общепринятому определению, экосистемные услуги обеспечивают экономические выгоды людей от использования экосистем[3]. В случае использования рекреационного потенциала ООПТ экосистемные услуги сопряжены с положительными экстерналиями, обладают многими свойствами классического общественного блага и зачастую носят латентный (скрытый) характер, что обусловливает возникновение ситуации "провала рынка".

Данная особенность экосистемных услуг, сложность точной идентификации их потребителей приводит к тому, что эти услуги в значительной мере остаются "бесплатными" или недооцененными, что, в конечном счете, создает угрозу деградации экосистем. При этом, в силу объективных обстоятельств, установить связь между степенью деградации экосистем и интенсивностью хозяйственного использования и дать ей количественную оценку часто оказывается крайне сложно. Поэтому важным является поиск корректных способов интернализации позитивных внешних эффектов от экосистемных услуг путём их идентификации и экономической оценки выгод. Решение этой задачи требует применения специальных методов экономической оценки, имеющих определенные отличия от традиционных методов оценки стоимости имущества.

Рассмотрим основные, наиболее распространенные подходы, применяемые при экономической оценке экологических товаров и услуг.

Все известные методы экономической оценки экологических благ, не обращающихся на рынках товаров и услуг, можно разделить на два широких класса: поведенческие (основанные на выявлении и анализе предпочтения

[2] Данной категории земель в нашей стране придается особый правовой статус в зависимости от выполняемых ими социальных и экосистемных функций. Для них устанавливаются специальные, щадящие или исключающие какую-либо хозяйственную деятельность режимы использования земель.

[3] http://www.millenniumassessment.org/

потребителей) и субъективных предпочтений (основанные на данных предполагаемого, а не реального поведения) методы[4].

В основе поведенческого подхода лежат экспериментальные исследования, имеющие своей целью измерить и оценить функцию полезности экологических благ. В фокусе методов этого подхода – выбор потребителей в пользу тех или иных экологических благ или их субститутов в условиях различия их цен, свойств и количества. Подход основан на данных фактически наблюдаемого поведения, включая косвенную оценку ценности на основе поведения на суррогатных рынках. Главным преимуществом поведенческих методов является их объективность (если применяются корректные технологии измерений), поскольку они оценивают не качества и характеристики природных объектов, а их полезность (ценность) для потребителей. К недостаткам обычно относят: субъективность в восприятии полезности экологических благ (например, одни люди склонны выделять преимущественно позитивные стороны блага, а другие, наоборот, – негативные), а также сильную зависимость от выборки случаев поведения (например, люди обычно лучше всего помнят последние события), при сложности компенсации этих психологических факторов с помощью стандартных способов статистической обработки информации.

Другой подход к оценке стоимости природного капитала, часто называемый квазиэкспериментальным, опирается не на поведение потребителей, а на их собственные оценки стоимости потребляемых благ, т.е. в большей мере, чем поведенческие методы, приближен к принципам свободного рыночного урегулирования[5]. Субъективные методы используют мнение потребителей, насколько они сами оценивают экологические товары и услуги. В их основе лежат ответы потребителей на вопросы с описанием гипотетических рынков или ситуаций, которые затем используются для вычисления ценности на основе заявленной готовности платить. Преимуществом этого подхода является то, что он может использоваться для оценки любых, самых разных по своим характеристикам экологических благ. Поскольку подход не привязан к поведению, он позволяет оценивать те стороны экологических благ, которые поведенческие методы не могут оценить. Однако практическая реализация этих методов связана с определенными трудностями – для их корректного применения требуется, как минимум, наличие большого опыта в проведении опросов и привлечение квалифицированных экспертов. По-видимому, это обстоятельство и является причиной того, что традиционно в экономических расчетах предпочтение отдается поведенческим методам оценки. В частности, такой подход лежит в основе многих наиболее известных стандартов оценочной деятельности, например, таких как IVSC, TEGOVA и др. Принципы этого подхода прослеживаются и в отечественных стандартах СТО РОО 25-02-98

[4] Конвенция о биологическом разнообразии (русский оригинал). Меры стимулирования: предложения по применению инструментов для проведения стоимостной оценки биоразнообразия и ресурсов и функций биоразнообразия // UNEP/CBD/SBSTTA/11/9 19 September, 2005.

[5] Greenstone M., Gayer T. Quasi-experimental and experimental approaches to environmental economics. 2009.

"Учет в процессе оценки экологических факторов" и СТО РОО 25-01-96 "Учет в процессе оценки факторов окружающей среды".

Российскими стандартами экологические факторы при оценке недвижимости рекомендуется рассматривать как её "метаинфраструктуру"[6], способную влиять на ценность (стоимость) объекта недвижимости. Ценность этой метаинфраструктуры, принимая стоимостную (денежную) форму, определяет вклад совокупности экологических факторов в стоимость объекта недвижимости. При этом вклад экологической метаинфраструктуры может приводить как к увеличению, так и уменьшению стоимости объекта недвижимости. В Стандарте постулируется, что в условиях рыночной экономики посредством функционирования рынка недвижимости ценность экологической метаинфраструктуры находит свое адекватное отражение в структуре рыночной стоимости недвижимости[7].

В качестве основных экологических факторов, которые должен принимать во внимание оценщик недвижимости, СТО РОО, прежде всего, выделяет факторы, имеющие своим результатом негативное воздействие, такие как:

– захламление территории (участка земли), относящейся к объекту недвижимости, оказывающее лишь механическое негативное воздействие без физико-химических последствий (например, мусор). В качестве единицы измерения уровня механического загрязнения рекомендуется использовать показатели плотности захламления – отношение массы или объема мусора (т/га, кг/м^2 и т.д.) на единицу площади;

– химическое загрязнение, проявляющееся в изменении химических свойств атмосферы, почвы и воды, оказывающее негативное воздействие как непосредственно на объект недвижимости (угнетение или гибель растительности и зеленых насаждений в лесах и парках, снижение урожайности сельскохозяйственных культур на сельскохозяйственных угодьях, коррозия металлических конструкций зданий и сооружений и т.д.), так и на обитателей рассматриваемого объекта недвижимости (людей, проживающих в жилом доме, работающих в офисе, представителей животного мира в биоценозе и т.д.). В качестве единицы измерения этого вида загрязнения используются уровни концентрации (мкг/м^2, мг/л и т.п.) по отдельным ингредиентам загрязняющих веществ и по видам сред (воздух, вода, почва), либо кратности (индексы) предельно допустимых концентраций (ПДК), укрупненно характеризующие уровень качества природно-антропогенной среды;

– физическое воздействие, ведущее к изменению физических параметров окружающей природно-антропогенной среды объекта недвижимости: тепловое, волновое (световое, шумовое, электромагнитное), радиационное и т.п.

Следует отметить, что, несмотря на наличие множества методик, выполнить полную оценку экологического состояния природной среды по всем перечисленным факторам – дело довольно сложное, учитывая отсутствие у

[6] Данный термин без какого-либо пояснения используется в СТО РОО 25-02-98 "Учет в процессе оценки экологических факторов".

[7] Это положение выглядит спорным, однако, учитывая предельную "идеалистичность" определения рыночной стоимости в его отечественной трактовке, с ним можно согласиться.

оценщика стоимости необходимых для этого специальных знаний и навыков. Зачастую экологическая оценка выполняется по нестандартным методикам, с применением неформализованных методов и процедур, либо с внесением в стандартные расчетные формулы дополнительных эмпирических поправочных коэффициентов, учитывающих особенности объекта и его окружения, что дополнительно усложняет работу оценщика.

В ходе эколого-экономической оценки объектов недвижимости, наряду с инвентаризацией и анализом рассмотренных выше негативных последствий загрязнения окружающей природно-антропогенной среды объекта недвижимости, должны оцениваться также характеристики благоприятных экологических факторов, которые рассматриваются как позитивный экологический психосоциальный эффект, в существенной мере влияющий на рыночную стоимость объекта недвижимости. В качестве примеров таких факторов, создающих эффект роста стоимости объекта недвижимости, в СТО РОО выделяются:

– наличие природного ландшафта и возможность его созерцания из окон рассматриваемого объекта недвижимости;

– хорошая доступность обитателей объекта недвижимости к экологически чистым и привлекательным природным объектам (парк, водоем, заповедник, заказник и т.п.);

– многообразие видов зеленых насаждений и их высокая экологическая эстетичность на территории размещения объекта недвижимости.

Отметим, что многообразие такого вида экологических полезностей далеко не исчерпывается представленным перечнем. В данном случае экспертиза должна носить более широкий характер, чем при оценке негативных факторов. Она не только предполагает учет и оценку отдельных позитивных факторов неживой и живой природы, но и даёт оценку их интегрального влияния на стоимость объекта недвижимости как единого экосистемного комплекса, составляющего окружение объекта недвижимости.

Попытка разработать и внедрить в практику отечественной оценочной деятельности стандарты, определяющие базовые положения и принципы, используемые для оценки стоимости природного капитала, безусловно, является важным шагом в развитии методов оценки. Однако, к сожалению, многие формулировки СТО РОО носят расплывчатый характер, не раскрываются способы учета и стоимостной оценки большинства экологических факторов. Стандарт практически не содержит каких-либо рекомендаций по оценке благоприятных экологических факторов. В нем лишь констатируется, что "система измерений этих … факторов, влияющих на рыночную стоимость объекта недвижимости, достаточно сложна, учитывая субъективную основу их ценности. В этой связи при проведении экологической экспертизы этих факторов можно ограничиваться лишь качественным анализом, но при этом аналитик должен достаточно полно раскрыть их качественную характеристику"[8]. В качестве универсального Стандартом предлагается использовать сравнительный

[8] СТО РОО 25-02-98.

подход – метод сравнимых продаж, теоретически позволяющий наиболее просто элиминировать (выявить) адекватную стоимость экологических благ. В основе метода сравнимых продаж лежит сопоставление характеристик оцениваемого объекта и его аналогов, выявления и оценки различий между ними. Однако каких-либо разъяснений, касающихся особенностей применения данного метода в оценке природных благ, носящих нерыночный, зачастую эфемерный характер, СТО РОО не содержит.

Наряду с этим, для количественной оценки негативного влияния экологических факторов на стоимость объекта недвижимости стандартом СТО РОО рекомендуется применять методы затратного подхода. В этом случае стоимость экологических факторов определяется как экономический ущерб (реальный или потенциальный) от загрязнения окружающей среды – дополнительные затраты, возникающие при строительстве и эксплуатации объекта недвижимости, вследствие ухудшения качественного состояния окружающей природно-антропогенной среды. Эти дополнительные затраты приводят к снижению рыночной стоимости объекта недвижимости. Недостатком затратного подхода является его абстрактность: результат получается путем вычитания стоимости работ по устранению негативных экологических последствий из стоимости недвижимости в предположении полного отсутствия её влияния на природную среду. Кроме того, подход не может дать подтвержденную рыночными предложениями стоимость из-за потери конкурентоспособности и других факторов, поскольку он отражает только одну сторону стоимости – затратную и не учитывает влияние экологических факторов на рост или снижение дохода, приносимого объектом недвижимости. Поэтому, на наш взгляд, применение затратного подхода для оценки стоимости экосистемных услуг, хотя и может давать довольно точную информацию, тем не менее, носит ограниченный характер.

Российские стандарты оценочной деятельности, в целом, следуют тенденциям развития международных стандартов, что обусловливает их некоторое отставание от западных аналогов. Ещё большее отставание сложилось в отечественной методологии стоимостной оценки экологических факторов (по-видимому, в силу невостребованности такого рода работ в современной России). Следует отметить, что и за рубежом теория и практика оценки экологических благ до сих пор находятся на этапе становления. Не выработаны единые методологические подходы к оценке такого рода благ, отсутствуют детально проработанные методики, позволяющие упростить и стандартизировать процедуры оценки. Вместе с тем, можно выделить ряд практических методов, являющихся общепризнанными, имеющих хорошую научную проработку и широко используемых для оценки экологических благ. Приведем краткий обзор тех из них, которые могут применяться при оценке стоимости услуг, предоставляемых ООПТ, не соотнося их с какими-либо подходами. Разные классификации и подробное описание этих методов можно найти в: Конвенция о биологическом разнообразии (русский оригинал). Меры стимулирования: предложения по применению инструментов для проведения стоимостной оценки биоразнообразия и ресурсов и функций биоразнообразия //UNEP/CBD/

SBSTTA/11/9 19 September, 2005; Mendelsohn R., Olmstead S. The Economic Valuation of Environmental Amenities and Disamenities: Methods and Applications // Annu. Rev. Environ. Resourc., 2009.

1. Модели, основанные на измерении ценности текущего использования экологических объектов или функций, в которых расходы их пользователей выступают заменителем цены, а частота использования заменяет количество приобретенных услуг. Данный метод чаще всего применяется для оценки рекреационных ресурсов. Он основан на выявлении предпочтений потребителей путём измерения эмпирических соотношений между издержками, которые несут потребители рекреационного объекта, удаленные от этого объекта на разные расстояния[9]. Известно, что спрос на любой товар или услугу является функцией цены его заменителей. Это также справедливо для экологических товаров и услуг, заменителем цены которых выступают издержки путешественников. Данные о путевых затратах и частоте поездок используются для построения кривых рекреационного спроса и вычисления потребительского дохода от рекреации, т.е. рекреационной ценности экологического объекта. Данный способ оценки получил название "модель издержек на путешествие" (Travel cost models, в отечественной интерпретации – "модель транспортно-путевых затрат").

Имеются несложные модификации этой модели, позволяющие оценивать различные природные комплексы, выделяя какую-то одну их рекреационную функцию[10]. Однако такой подход применительно к природным комплексам является упрощенным, поскольку он не учитывает всё разнообразие экологических факторов. Экономическая ценность отдыха в данном месте зависит от многих особенностей этой территории и включает не только рекреационные качества, но экологические свойства территории (например, чистота воды в водоеме, качество воздуха и привлекательность видов в национальном парке и т.п.). Поэтому развитием модели издержек на путешествие стали попытки включить в неё систему показателей, позволяющих оценивать спрос одновременно по нескольким характеристикам[11].

2. Другая группа моделей – т.н. "гедонистические" (Hedonic models**)** – основана на оценке качества жизни. В основе данной группы моделей лежит идея, что цена экологического блага является суммой неявных цен всех его характеристик, влияющих на качество жизни. Например, цена дома зависит от совокупности характеристик, которые определяют его ценность – не только непосредственно относящихся к объекту параметров (таких как: площадь, внутреннее устройство, материал стен, качество внутренней и внешней отделки и т.п.), но и от особенностей его социо-экономического окружения, экологической обстановки и пр. В рамках этих моделей путем соотнесения данных о ценах продажи объектов недвижимости с их характеристиками определяются неявные

[9] Впервые метод был описан в: Hotelling, H. The economics of exhaustible resources // Journal of Political Economy, 1931.

[10] Kling C. Comparing welfare estimates of environmental quality changes from recreation demand models. 1988.

[11] См. напр.: Burt O., Brewer D. Estimation of net social benefits from outdoor recreation. 1971; Rosenberger R., Loomis J. Benefit Transfer of Outdoor Recreation Use Values. - USDA Forest Service Gen. Tech. Rep., 2001.

цены этих характеристик, которые выступают в виде поправок к базовой цене. Данный подход позволяет определить дополнительную ценность, которую покупатели придают конкретным экологическим параметрам блага (рекомендуемый СТО РОО метод сравнимых продаж является одним из вариантов его практической реализации).

Применительно к оценке экосистемных услуг использование моделей этого типа носит ограниченный характер. Метод предполагает достаточно хорошее функционирование рынков и не может применяться в случаях искажения рынков политикой или их несрабатывания. Кроме того, применение гедонистических моделей требует наличия широкой базы сравнения – информации о характеристиках объектов-аналогов и ценах их продажи. Учитывая условный характер рынков природного капитала (в силу нерыночности многих его составляющих они не выступают объектом купли-продажи), применительно к природным комплексам данное требование трудновыполнимо. Это накладывает серьёзные ограничения на использование моделей данного типа при оценке стоимости экологических благ. Для преодоления этого недостатка делались попытки, используя технологию гедонистических моделей, перейти от определения ценности характеристик территории к оценке спроса на эти характеристики[12], однако этот подход ещё требует серьезного теоретического обоснования.

Основная область применения гедонистических моделей – оценка стоимости недвижимости, учитывающая фактор экологической обстановки[13]. Имеются также примеры использования этого метода для определения экономической ценности качества воздуха[14].

3. Метод субъективной стоимости (Contingent valuation method, метод "желания платить"). Данный метод позволяет элиминировать ограничения, связанные с нерыночной природой многих экологических благ, путём конструирования воображаемого, суррогатного рынка для этих благ и выявления предпочтения. Метод базируется на определении потенциальных рыночных цен путем выяснения у потребителей желания платить за существование определенного вида ресурсов (например, исчезающего вида растений или животных, чистоту воздуха), либо их готовности принять компенсацию за отказ от этого блага, и на этой основе оценке стоимости. Одним из важных преимуществ метода субъективных предпочтений является то, это единственный метод, позволяющий учитывать ценность неиспользования, имеющую чрезвычайно важное значение в определенных условиях биоразнообразия.

Имеется хорошо проработанная методология данного подхода, в частности, позволяющая исключить разного рода предвзятости и минимизировать несистематические ошибки исследования (например, метод моделирования выбора). Вместе с тем, остается серьезное ограничение в его

[12] Rosen S. Hedonic prices and implicit markets: product differentiation in pure competition. 1974.
[13] Palmquist R, Smith VK. The use of hedonic property value techniques for policy and litigation. 2002.
[14] Ridker R, Henning J. The determination of residential property values with special reference to air pollution // Rev. Econ. Stat. 1967; Harrison D.Jr., Rubinfeld D.L. Hedonic housing prices and the demand for clean air. 1978.

применении к ресурсам и функциям биоразнообразия, состоящее в том, что респонденты, как правило, не могут делать обоснованных выводов, если они не обладают полным пониманием изучаемого вопроса. Выбор правильного подхода и адекватной интенсивности усилий, прилагаемых для обеспечения более четкого понимания среди выборки сложных биологических аспектов, является одной из проблем в использовании метода субъективных предпочтений.

Перспективная модификация этого метода оценки природного капитала - развитие идеи т.н. "экологического гудвилла"[15]. Данный подход пока не имеет должного научного обоснования. Вместе с тем, можно предположить, что продуктивным может стать применение (разумеется, после соответствующей доработки и адаптации) известных и хорошо зарекомендовавших себя стандартных методов оценки стоимости нематериальных и комплексных активов, например, метода избыточных прибылей.

4. Метод переноса выгод (Benefit transfer method).

Метод подразумевает использование оценочных данных, полученных любыми методами в одном контексте, для проведения оценки ценности в другом контексте. И наоборот, отношения, использовавшиеся для проведения оценки выгод в одном случае, могут применяться в другом случае путем использования скорректированных данных, полученных в первом случае, вместе с определенными данными, полученными на изучаемом объекте ("перенос функции выгоды"). Например, отношения, на основе которых были определены туристические выгоды для одного рекреационного объекта, основанные частично на таких их характеристиках, как доходы или особенности поведения, могут быть использованы для другого аналогичного объекта, но уже с применением данных о доходах и предпочтениях посетителей этого объекта. В рамках этого метода составляется база данных различных исследований, анализ которой позволяет выяснить и исключить факторы, приводящие к разным результатам оценки, что облегчает реализацию переноса выгод.

Метод переноса выгод частично устраняет проблему дефицита наборов первоначальных данных, с которой часто приходится сталкиваться в процессе проведения стоимостных оценок. В некоторых случаях, если отсутствуют возможности для проведения прямых оценок, заимствование и адаптация существующей информации оказываются более предпочтительными, чем использование инструментов, основанных на гипотетическом поведении. Однако в российской практике данный метод пока не получил широкого распространения из-за отсутствия необходимого количества исследований.

Укрупненная систематизация описанных выше методов применительно к оценке тех или иных составляющих природного капитала приведена в таблице.

[15] Петрушенко Ю.Н., Тарасенко С.В. Формирование и развитие института экологического гудвилла в Украине // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2009. – Вып. 37-2. – С.128-133.

Области применения методов оценки природного капитала для ООПТ

Оцениваемые активы	Методы
1. Земельные участки, объекты коммерческой недвижимости, в стоимости которых учитывается стоимость природного капитала	Традиционные методы оценки недвижимости, гедонистические модели
2. Природные объекты, используемые для предоставления рекреационных услуг	Методы издержек на путешествие, метод субъективной стоимости
3. Экосистемы и природные объекты, предоставляющие неосязаемые некоммерциализируемые услуги	Метод субъективной стоимости, метод переноса выгоды

Составлено по: Polomé P. Extracting a Benefit Transfer Function from CV stadies // EU Fifth Framework Program. Delos Project EVK3-2000-22038. Final report, 2000.

В заключение нашего краткого обзора методов оценки природного капитала, применяемых при оценке одной из важнейших его составляющих – экосистемных услуг, предоставляемых ООПТ, следует ещё раз отметить, что теория и практика стоимостной оценки этого типа благ находится на этапе развития. Данное обстоятельство значительно усложняет работу специалистов-оценщиков, особенно, когда речь идет об оценке экономических последствий реализации проектов создания ТР ОЭЗ, предъявляющих особые требования к учёту всех аспектов их воздействия на природную среду.

Определенный практический интерес представляет то, насколько существующие методы экономической оценки экосистемных благ применимы для решения задач оценки ТР ОЭЗ. Для ответа на этот вопрос необходима экспериментальная проверка наиболее распространенных методов оценки в реальных условиях, отражающих всю полноту и специфику взаимосвязей природной и искусственной сред в условиях ТР ОЭЗ. В качестве объекта, на базе которого проводится исследование, выбрана одна из наиболее перспективных и в то же время наиболее чувствительная в экологическом плане российских ТР ОЭЗ – Калининградская.

В настоящее время в России создано семь особых экономических зон туристско-рекреационного типа: в Краснодарском и Ставропольском краях, в Иркутской области, в Республике Алтай и Алтайском крае, в Приморском крае, а также в Калининградской области. В качестве целей создания этих зон Правительством определены повышение конкурентоспособности туристской деятельности, развитие лечебно-оздоровительных курортов и деятельности по организации лечения и профилактике заболеваний.

Решение о создании ТР ОЭЗ в Калининградской области было утверждено Постановлением Правительства РФ от 3 февраля 2007 г. №73. Зона располагается на территории национального парка "Куршская коса" в Зеленоградском районе Калининградской области.

Эколого-географическая справка.

Куршская коса – песчаный полуостров, расположенный в южной части Балтийского моря, длиной 98 км (в том числе, российская часть – 48 км), шириной от 0,4 до 4 км. Коса отделяет от моря мелководную лагуну с сильно опресненной водой – Куршский залив. В силу своих уникальных географических

особенностей (большая протяженность и малая ширина), высоты песчаных дюн, красоты ландшафтов, богатства флоры и фауны Куршская коса не имеет аналогов среди подобных образований в Европе. В 2000 г. Куршская коса включена в Список Всемирного природного и культурного наследия ЮНЕСКО.

В разные периоды истории эта территория имела заповедный статус. В настоящее время здесь действует национальный парк "Куршская коса", площадь территории которого составляет 6621 га, акватории в охранной зоне – 9800 га.

Основная часть территории парка (72% площади) занята лесами, преимущественно хвойных пород деревьев (сосна обыкновенная, ель европейская). Лиственные леса представлены в основном березняками и ольшаниками. Среди уникальных видов растительности – гигантская туя и псевдотсуга. Флора косы насчитывает около 700 видов цветковых, в том числе 169 видов деревьев и кустарников. Из них только 78 видов - растения-аборигены, остальные, завезены человеком. Редкими и исчезающими являются 58 видов. Здесь отмечено более десяти видов орхидных, эндемичные растения побережья Балтийского моря, реликты четвертичной флоры.

Ландшафт Куршской косы, созданный под воздействием не только природных процессов, но и человеческой деятельности, представляет собой образец гармоничного взаимодействия человека и природы. Куршская коса представляет собой единый природно-культурный комплекс, играющий активную социальную роль в процессах общественной эволюции общества.

По мнению специалистов, данная территория обладает привлекательными, доступными и перспективными для устойчивого развития экотуризма ресурсами. К числу наиболее важных ресурсов туризма относятся: благоприятные климатические условия, живописная и разнообразная природа, уникальная флора и фауна, широкие песчаные пляжи, мелководные песчаные отмели, чистая морская вода, сценические виды, одни из самых высоких в Европе песчаные дюны.

Согласно проектным документам, главной целью создания ТР ОЭЗ "Куршская коса" является формирование благоприятных условий для повышения инвестиционной привлекательности региона, а также развитие экологического туризма в Калининградской области. Туристско-рекреационный потенциал Зоны позволяет развивать экологический, оздоровительный, спортивно-развлекательный, велосипедный, водный, рекреационный, деловой, экскурсионный, познавательный и другие виды туризма.

В настоящее время определено, что площадь территории 3-х участков, отведенных под размещение объектов ТР ОЭЗ "Куршская коса", в общей сложности составит 317 га, на которых будет создано около 1200 мест размещения. Предполагается, что этот проект привлечет 60 тыс. новых туристов как VIP, так и экономкласса. В создание инфраструктуры на территории Косы федеральный бюджет готов инвестировать 6 млрд рублей. Для стимулирования притока частных инвестиций в развитие ТР ОЭЗ "Куршская коса" государством предусматривается предоставление определенных льгот. В течение пяти лет

резидент ТР ОЭЗ освобождается от уплаты налога на землю. Возможно также получение других, более существенных налоговых льгот: по налогу на прибыль и налогу на имущество[16]. В течение всего срока действия льгот резидентам ТР ОЭЗ предоставляются гарантии от неблагоприятного изменения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах.

Однако, по нашему мнению, определяющим фактором при принятии решений о частных инвестициях в ТР ОЭЗ являются не меры господдержки, а оценка инвесторами уровня эффективности и рисков своих вложений, в которой немаловажную роль играет оценка природного потенциала территории.

В целях проверки обоснованности и достоверности различных методов стоимостной оценки природного капитала, выявления их преимуществ и недостатков в условиях ТР ОЭЗ и на этой основе создания научной базы для дальнейшего развития методологии оценочной деятельности, летом 2010 года по инициативе Балтийского института экономики и финансов, при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, на территории национального парка "Куршская коса" был реализован исследовательский проект. В настоящее время, в целом, завершен начальный, полевой этап исследования, ведется обработка и систематизация полученной информации. Основным результатом этого этапа стало формирование обширной базы данных, охватывающих различные аспекты функционирования экохозяйственной системы на территории Куршской косы: экологического, экономического, социального и правового характера. Кроме того, был апробирован ряд известных методик измерения и оценки природного капитала. В частности, на основе полученного материала были выполнены предварительные оценочные расчеты величины природного капитала Куршской косы и её отдельных участков.

Согласно проведенным расчетам, суммарный потребительский излишек отдыхающих, пользующихся услугами туристско-рекреационного комплекса Куршской косы, составляет примерно 270 млн руб. в год. Если использовать эту величину в качестве эквивалента цены экосистемных услуг и принять ставку капитализации, равную 3%[17], то стоимость природного капитала Куршской косы, как ООПТ, рассчитанная методом издержек на путешествие, составит 9 млрд руб. Альтернативный расчет, выполненный методом субъективной стоимости, дал аналогичную оценку экономической ценности природных комплексов Куршской косы[18].

Апробация известных методов оценки природного капитала применительно к условиям ТР ОЭЗ позволила выявить ряд их недостатков, заключающихся в неадекватности технологий, разработанных и успешно

[16] Данные льготы предоставляются предприятиям-инвесторам, согласно Федеральному закону от 10.01.2006 г. №16-ФЗ "Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации".

[17] В сфере природопользования процедура капитализации и выбора величины ставок носят дискуссионный характер. Очевидно, что чем выше данная ставка, тем меньше стоимость оцениваемых природных объектов. Обычно приемлемыми ставками по экологическим проектам считаются ставки не выше 2-4%.

[18] См.: Харин А.Г. Оценка ценности рекреационных ресурсов Куршской косы: сравнительный анализ методов стоимостной оценки (в наст. номере журнала).

применяемых за рубежом, в странах с устоявшимися рыночными отношениями и традициями, российским условиям. Поэтому представляется, что дальнейшими шагами в данном направлении должны стать:

– развитие теории оценки природного капитала, прежде всего, совершенствование методологии оценки его нематериальной составляющей, связанной с предоставлением экосистемных услуг;

– адаптация известных и выявление вариантов разработки новых инструментов для проведения стоимостной оценки потоков экосистемных услуг и ресурсов биоразнообразия;

– выработка практических рекомендаций по применению методов оценки экологических благ в процессе принятия инвестиционных решений по созданию объектов ТР ОЭЗ и оценки их результатов для всех участников.

Литература

1. Конвенция о биологическом разнообразии (русский оригинал). Меры стимулирования: предложения по применению инструментов для проведения стоимостной оценки биоразнообразия и ресурсов и функций биоразнообразия. - UNEP/CBD/SBSTTA/11/9 19 September 2005.

2. Петрушенко Ю.Н., Тарасенко С.В. Формирование и развитие института экологического гудвилла в Украине // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. - 2009. - Вып. 37-2. - С. 128-133.

3. СТО РОО 25-01-96 "Учет в процессе оценки факторов окружающей среды"

4. СТО РОО 25-02-98 "Учет в процессе оценки экологических факторов".

5. Burt O., Brewer D. Estimation of net social benefits from outdoor recreation. 1971.

6. Rosenberger R., Loomis J. Benefit Transfer of Outdoor Recreation Use Values. - USDA Forest Service Gen. Tech. Rep., 2001.

7. Greenstone M., Gayer T. Quasi-experimental and experimental approaches to environmental economics. 2009.

8. Harrison D.Jr., Rubinfeld D.L. Hedonic housing prices and the demand for clean air. 1978.

9. Kling C. Comparing welfare estimates of environmental quality changes from recreation demand models. 1988.

10. Mendelsohn R., Olmstead S. The Economic Valuation of Environmental Amenities and Disamenities: Methods and Applications // Annu. Rev. Environ. Resourc. , 2009.

11. Palmquist R., Smith V. The use of hedonic property value techniques for policy and litigation. 2002.

12. Polomé P. Extracting a Benefit Transfer Function from CV stadies // EU Fifth Framework Program. Delos Project EVK3-2000-22038. Final report, 2000

13. Ridker R., Henning J. The determination of residential property values with special reference to air pollution // Rev. Econ. Stat. 1967.

14. Rosen S. Hedonic prices and implicit markets: product differentiation in pure competition. 1974.
15. http://www.millenniumassessment.org/

Статьи, посвященные 150-летию Банка России и 65-летию образования Главного управления Банка России по Калининградской области

УДК 336.711 (470) (470.26)

150 лет - Банку России

С.М. Иванюк

Рассматриваются основные тенденции развития Банка России и его Главного управления по Калининградской области.

The basic tendencies of the development of the Bank of Russia, and its main administration in the Kaliningrad region is shown.

Ключевые слова: Банк России; Главное управление ЦБ РФ по Калининградской области; система рефинансирования; кредиты; ликвидность.
Keywords: the Bank of Russia; The main department of the central Bank of the Russian Federation in the Kaliningrad region; system of refinancing; lendings; liquidity.

Исследование прошлого и настоящего Банка России, на наш взгляд, является весьма интересной и актуальной задачей. Изучение и анализ прошедших событий помогает нам избавляться от глубоких заблуждений и избегать неудачных экспериментов, позволяет лучше понять происходящее. Очевидно, что знание истории в любой сфере деятельности оказывает положительное влияние на качество принимаемых решений и эффективность работы.

Эпоха Государственного банка, правопреемником которого стал Банк России, началась во второй половине XIX века, когда Указом императора Александра II, подписанным 31 мая (по новому стилю - 12 июня) 1860 года, был основан Государственный банк Российской империи.

Это произошло в переломный момент истории - накануне отмены крепостного права, в условиях вступления России на капиталистический путь развития. В результате проведенных во второй половине XIX века реформ и, в первую очередь, в денежно-кредитной сфере, Россия получила мощный импульс для развития.

До этого наша страна была феодальной, крепостной, промышленность - слабой, финансы - полностью расстроены. В империи действовало несколько казенных банков, кредитовавших казну и крупных помещиков, но эти учреждения практически обанкротились. Также в тот период в роли банков

выступали Приказы общественного призрения. Их главными заемщиками были городские власти. Господствовало ростовщичество.

Государственный банк создавался с целью "оживления торговых оборотов и упрочения денежной системы". Затем в Госбанке началось интенсивное накопление золотого запаса.

Впоследствии Госбанк неоднократно реформировался. Менялись его задачи и функции. В данной статье не ставится задача исследования всех этапов развития Банка России. Необходимо подчеркнуть, что реформированию денежно-кредитной системы страны, как правило, предшествуют преобразования в экономике государства. Подтверждением этого является последнее серьезное переустройство денежно-кредитной системы нашей страны, свидетелями или участниками которого мы с вами были. Это реформирование, которое, на наш взгляд, успешно продолжается и сейчас, было начато в конце 80-х годов прошлого столетия, когда Госбанк был разделен на спецбанки. Толчком к этому, как и в конце XIX века, стало тяжелое положение нашего государства, застой в развитии.

На пути проводимых преобразований было немало трудностей: и банкротства банков, и финансовые аферы. Негативное влияние на проводимые реформы оказывали экономические и финансовые кризисы. Государственному банку приходилось принимать неординарные меры, чтобы восстанавливать нормальную работу кредитной системы.

Несмотря на все потрясения, независимо от статуса и названия, на протяжении своей полуторавековой истории Государственный банк стоял на страже интересов государства, четко выполняя вверенные ему государством полномочия, способствуя эффективному функционированию банковской системы, развитию денежно-кредитных отношений в стране.

Так случилось, что 150-летие Банка России совпало со знаменательной датой для Главного управления Банка России по Калининградской области - 65-летием со дня образования.

И пусть история существования нашего территориального подразделения Банка России более короткая, но она не менее интересна и во многом уникальна, как своеобразна и уникальна Калининградская область.

Кенигсбергская областная контора Госбанка образована приказом Госбанка СССР от 28 сентября в 1945 году, т.е. сразу после создания в Советском Союзе в соответствии с решением Потсдамской конференции новой области, административным центром которой стал г. Калининград (бывший Кенигсберг).

Острая потребность создания банка на отвоеванной территории была продиктована необходимостью обеспечения армии и переселенцев, прибывающих в регион, денежным довольствием.

Командированные из Москвы представители Госбанка и зачисленные в штат Кенигсбергской конторы люди, находившиеся в Кенигсберге (в том числе военнослужащие, лица немецкой национальности), в короткие сроки в сложнейших условиях организовали работу конторы. Необходимо подчеркнуть, что на протяжении 65 лет, несмотря на трудности послевоенного времени,

сложные экономические условия, складывающиеся в периоды застоя и кризисных явлений, наше территориальное подразделение Банка России успешно справлялось с возложенными на него функциями.

Сегодня Главное управление Банка России, функционирующее в Калининградской области, являющейся эксклавной территорией, прилагает значительные усилия по бесперебойному обеспечению региона денежной наличностью.

Особенности нашего региона заставляют уделять особое внимание безопасному и быстрому осуществлению расчетов. Для этого проводятся мероприятия в целях модернизации банковских технологий, что обеспечивается за счет осуществления серьезных денежных затрат.

Главное управление в рамках участия в проведении единой государственной денежно-кредитной политики, осуществляемой Банком России, приняло все необходимые меры, с тем чтобы как можно больше кредитных организаций, действующих в Калининградской области, включились в систему рефинансирования и получали кредиты Банка России в целях пополнения своей ликвидности. Особенно актуальным для банков было получение кредитов Банка России в период кризиса. Объем предоставленных кредитов за 2009 год составил 31,3 млрд руб., что в 1,6 раза превышает данный показатель 2008 года.

Выполнение операций по предоставлению кредитов Банка России проводится в целях решения одной из главных задач, поставленных перед нами, - развития и укрепления банковской системы путем проведения качественного надзора за деятельностью кредитных организаций, что является весьма непростой задачей в регионе, имеющем один из самых высоких в России показателей насыщенности банковскими услугами. Несмотря на то, что это обстоятельство также существенно усложняет работу по исполнению функций в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, Главное управлении по Калининградской области обеспечивает качественное выполнение этой функции, что неоднократно отмечалось Банком России.

Большинство из перечисленных выше направлений работы Главного управления являются новыми и характерны для эпохи вступления России в рыночные отношения. Очевидно, что многое изменилось за послевоенный период, когда на территории Калининградской области была образована Кенигсбергская контора Госбанка. Пожалуй, остались неизменными традиции, начатые в те суровые времена нашими предшественниками и поддерживаемые затем всеми поколениями банковских работников. Отрадно видеть, что нынешние сотрудники Главного управления стараются следовать строгим заповедям служебного поведения. Они понимают значимость своей работы и стремятся строго выполнять возложенные на них функции в целях процветания России и нашего региона.

УДК 336.711(470.26)

Реализация функций Банка России в Калининградской области

З.А. Тимофеева

В статье проводится анализ участия Главного управления Банка России по Калининградской области в проведении единой государственной денежно-кредитной политики, в обеспечении потребности наличного денежного оборота, в организации и обеспечении безопасности функционирования платежной системы региона, в сфере надзора за кредитными организациями.

The author analyzes participation of the Chief administration of the Bank of Russia (in Kaliningrad region) in carrying out of common state monetary policy, in security of demand for money turnover, in organization and ensuring safety of fund transfer system functioning in the Kaliningrad region in the sphere of supervision of credit institutions.

Ключевые слова: Центральный банк РФ; единая государственная денежная политика; кредиты; эффективность использования рефинансирования; наличное денежное обращение; платежная система региона; надзор за кредитными организациями; вклады населения.

Keywords: the Central Bank of the Russian Federation; the common state monetary policy; lendings; effectiveness of use of refinancing; currency circulation; cash system of the region; supervision of credit institutions; deposits.

В соответствии с Федеральным законом №86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" Главное управление осуществляет ряд функций на территории субъекта РФ, делегированных ему Банком России. При этом основной целью в процессе их реализации является усиление роли банковского сектора в развитии российской экономики, особенно на современном этапе ее кардинальной реструктуризации и модернизации.

Одной из основных функций, реализация которой стала особенно актуальной и востребованной банковской системой России в период финансового кризиса, является участие Главного управления **в проведении единой государственной денежно-кредитной политики,** направленной на защиту и обеспечение устойчивости российской валюты, а также на поддержание ликвидности банковской системы региона.

Главное управление Банка России по Калининградской области сегодня использует практически все инструменты денежно-кредитной политики для регулирования ликвидности банковского сектора региона. Так, для поддержания долгосрочной и краткосрочной ликвидности кредитных организаций активно используются инструменты рефинансирования – кредиты Банка России, которые предоставляются на основе двух основных схем. Одна из них – кредитование под залог (блокировку) ценных бумаг из Ломбардного списка Банка России; другая – кредитование под залог векселей, прав требования по кредитным договорам организаций сферы материального производства и (или) поручительства кредитных организаций.

Приведенные в табл. 1 данные свидетельствуют об устойчивой динамике расширения объемов кредитования коммерческих банков Калининградской области за 2006-2009 годы. Пик рефинансирования пришелся на 2008 и 2009 кризисные годы: по сравнению с предыдущим годом объем предоставленных кредитов региональным кредитным организациям в этот период возрос в 2,5 и 1,6 раза соответственно. Высокими были приростные показатели и в 2007 г. (20 п.п.). В 2010 году темпы рефинансирования кредитных организаций сохраняются на уровне 2009 года. При этом значительно сократился объем кредитов овернайт, преобладающая часть (99,7% общего объема кредитов) представлена внутридневными кредитами.

Таблица 1

Объемы кредитов, предоставленных Банком России региональным кредитным организациям в 2006-2010 годах, млн руб.

Кредиты	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	11 месяцев 2010 г.
Внутридневные	6593	7982	18300	30252,7	28588,3
Овернайт	54,7	23,4	400	151,7	2,9
Ломбардные	-	-	1100	782	-
Обеспеченные активами	-	-	116,2	130	55,7
Итого	**6647,7**	**8005,4**	**19892,9**	**31316,4**	**28646,9**

Высокая востребованность кредитными организациями региона инструмента рефинансирования Банка России обусловлена тем, что его применение не только восполняет краткосрочные разрывы ликвидности в кредитных организациях, вызванные спецификой оборота платежных средств, но и способствует ускорению расчетов и платежей клиентов, что является достаточно важным и актуальным для выстраивания ими эффективных хозяйственных связей (рис. 1).

Так, средний срок оборачиваемости денежных средств по корреспондентскому счету кредитных организаций за 2007-2009 годы сократился в среднем на 0,06 дня, удельный вес количества документов, исполненных в счет внутридневных кредитов, увеличился на 7 п.п., в суммарном выражении рост составил 3,3 п.п.

Обязательное резервирование как один из инструментов связывания свободной ликвидности кредитных организаций использовался Банком России в 2009-2010 годах достаточно гибко – в период финансового кризиса объемы резервирования вследствие сокращения обязательных нормативов были значительно снижены, подкрепив банки дополнительными ликвидными средствами. Так, по состоянию на 01.01.2009 г. при установленном нормативе 0,5% кредитными организациями Калининградской области в обязательные резервы было перечислено 52,2 млн руб., что меньше соответствующего уровня прошлого года в 4,5 раза. В 2010 году в связи с улучшением ситуации на финансовом рынке Банк России придерживался политики поэтапного увеличения нормативов обязательного резервирования. По состоянию на 01.11.2010 г. обязательные резервы составили 666,1 млн руб. при установленном нормативе резервирования 2,5%.

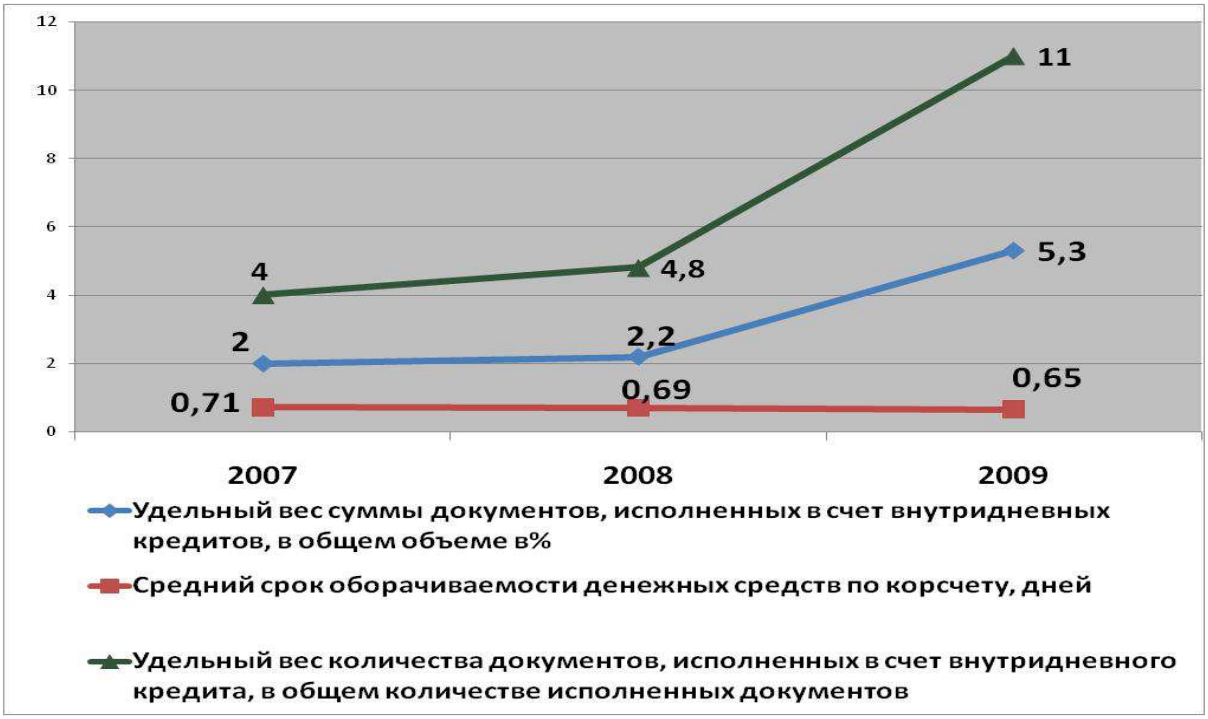

Рис. 1. Основные показатели эффективности использования рефинансирования Главного управления

В сфере **наличного денежного обращения** Главным управлением реализуются функции по **обеспечению потребности налично-денежного оборота региона банкнотами и монетой в необходимом количестве и номиналах, контролю за качеством денежных знаков в обращении, кассовому обслуживанию кредитных организаций**.

В целях соответствия купюрного состава банкнот и монеты в обращении потребностям налично-денежного оборота и обеспечения своевременных расчетов наличными деньгами Главное управление проводит большую работу, затрачивая при этом серьезные финансовые ресурсы. Резервные фонды области регулярно подкрепляются банкнотами и монетой необходимых объемов и номиналов. Главное управление обеспечивает работу по выпуску и изъятию наличных денежных средств в/из обращения. В январе – октябре 2010 года общая сумма перечисленных банкнот и монеты из оборотной кассы в резервные фонды увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2009 года на 14,9%, общая сумма перечисленных банкнот и монеты резервных фондов в оборотную кассу - на 39,5%.

За январь – октябрь 2010 года объем принятой от кредитных организаций в кассы расчетно-кассовых центров и обработанной денежной наличности увеличился на 12,4%, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Для поддержания надлежащего качества наличных денежных средств в обращении в регионе Главным управлением осуществляется постоянное выявление ветхих денежных билетов, которые своевременно вывозятся из области. Самый высокий объем ветхих купюр фиксируется при обработке банкнот 10-рублевого достоинства – 36,6%. Высокими сохраняются доли ветхих

купюр в банкнотах 50-рублевого и 100-рублевого достоинства – 21,8 и 31,7% соответственно (рис. 2).

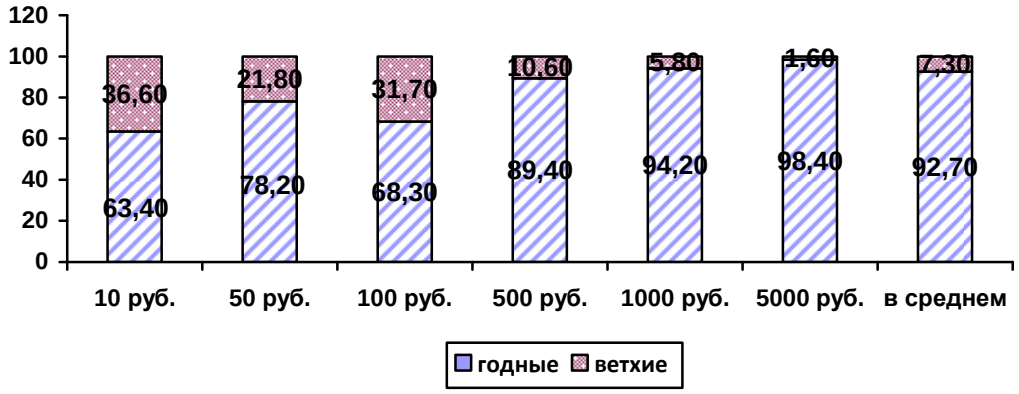

Рис. 2. Соотношение ветхих и годных банкнот, выявленных при обработке (в разрезе номиналов)

Главной задачей Главного управления Банка России по Калининградской области при реализации функции **организации и обеспечения безопасности функционирования платежной системы региона** является бесперебойное обслуживание безналичного денежного оборота предприятий и организаций Калининградской области.

Удаленность региона от основной территории России явилась одним из факторов, повлиявшим на быстрое развитие передовых технологий в сфере информатизации и создание устойчивой системы электронных расчетов. Главное управление в числе первых регионов России внедрило Автоматизированную систему банковских расчетов (АСБР), которая уже с 1996 года позволила осуществлять электронные платежи внутри региона, а с 1998 года – межрегиональные электронные платежи.

В настоящее время Главное управление оснащено самым современным телекоммуникационным оборудованием и вычислительной техникой, позволяющими осуществлять половину всех платежей внутри области и более 70% всех межрегиональных платежей через расчетную сеть Банка России. В настоящее время внутрирегиональный платеж от одного банка к другому через расчетную сеть Банка России проходит за десятки минут, а межрегиональный – не более 1 рабочего дня. Региональная платежная система Банка России функционирует надежно и бесперебойно, при этом обеспечивается полная конфиденциальность проходимой информации, что в условиях возникающих угроз является достаточно трудной задачей.

В 2008-2010 годах Главное управление последовательно внедряло новую систему Банковских электронных срочных платежей (далее – БЭСП), целью которой является обеспечение проведения платежей и расчетов клиентов в режиме реального времени. Сегодня следует констатировать, что в состав участников БЭСП на правах прямых или ассоциированных участников включены все кредитные организации региона, что создает устойчивую предпосылку для дальнейшего внедрения и расширения этой новой системы расчетов. Кроме того, это может стать необходимой стартовой площадкой в реализации одной из

приоритетных задач, поставленных Президентом России по формированию международного финансового центра в г. Москве. Объемы платежей Калининградской области, проходящих через систему Банка России, за последние 3 года, можно охарактеризовать следующими показателями (рис. 3).

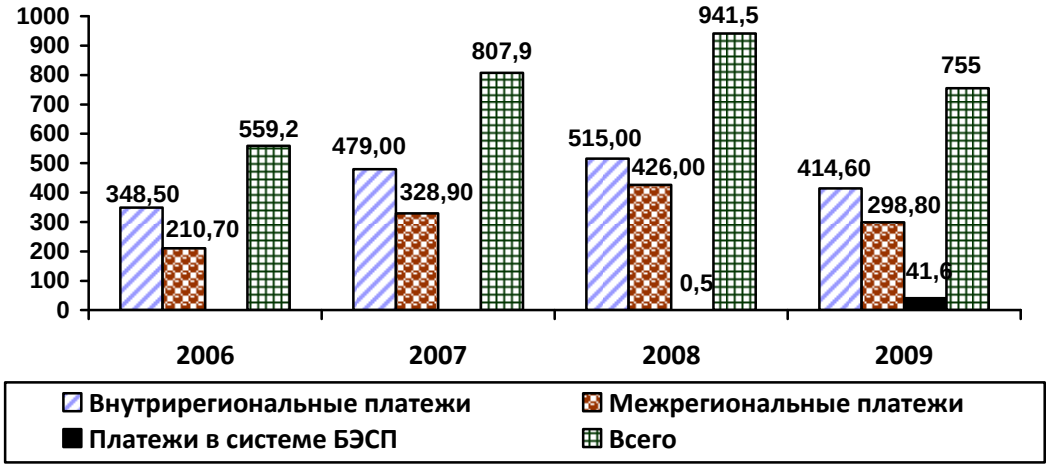

Рис. 3. Объемы платежей, проведенных через систему Банка России, млрд руб.

В 2009 году общий объем платежей, проведенных через систему Банка России, составил 755 млрд руб. и сократился по сравнению с 2008 годом на 19,9%, что в определенной степени было обусловлено снижением хозяйственной активности контрагентов, обусловленной кризисными явлениями. Так, объем внутрирегиональных платежей снизился на 100,4 млрд руб. (на 19,5%), межрегиональные платежи за тот же период сократились на 127,2 млрд руб. (на 29,9%). Вместе с тем, значительно возросли относительно данных 2008 года платежи в системе БЭСП – с 0,5 до 41,6 млрд руб.

В 2010 году система платежей и расчетов продолжала функционировать достаточно успешно. За 9 месяцев 2010 года общий объем безналичных платежей в валюте Российской Федерации, проведенных в Калининградской области через платежную систему Банка России и частную платежную систему, составил по количеству 15,5 млн единиц, по сумме 961,6 млрд руб. По сравнению с соответствующим периодом прошлого года объем платежей в суммарном выражении снизился на 2,1%, в количественном увеличился на 6,4%. Удельный вес платежей, проведенных через платежную систему Банка России, составил по количеству 32,6%, по сумме – 63,7%. По сравнению с показателями за 9 месяцев 2009 года доля платежей в количественном и суммарном выражении выросла на 0,6 п.п. и 9,8 п.п. соответственно. За рассматриваемый период через систему БЭСП было проведено 1393 платежа на сумму 74527,4 млн руб., что составляет 12,2% от общего объёма платежей, проведенных через платежную систему Банка России.

В сфере надзора за кредитными организациями главной задачей Главного управления Банка России по Калининградской области является обеспечение эффективного функционирования работоспособной, стабильной, финансово-устойчивой банковской системы региона, защита интересов кредиторов и вкладчиков банков. В 2009 году в развитии банковского сектора

прослеживалась тенденция сокращения количества кредитных организаций, уход которых с рынка был обусловлен финансовым кризисом. За период 01.10.2008-01.04.2009 г. количество кредитных организаций, зарегистрированных в Калининградской области, сократилось на треть – у 3 региональных банков из 10 функционирующих были отозваны лицензии на право совершения банковских операций. В 2010 году в результате реорганизации еще 2 кредитные организации были преобразованы в филиалы иногородних кредитных организаций. Как и для всей России, для Калининградской области характерна тенденция перевода филиалов инорегиональных банков в статус внутренних структурных подразделений кредитных организаций с целью снижения операционных расходов. Наметившееся постепенное сокращение точек банковского обслуживания в Калининградской области не оказало существенного влияния на динамику основных показателей развития банковского сектора, которые сохраняют приростную динамику (табл. 2).

Таблица 2

Прирост отдельных показателей банковского сектора Калининградской области, %

Показатели	1.07.2008 к 1.07.2007	1.01.2009 к 1.01.2008	1.07.2009 к 1.07.2008	1.01.2010 к 1.01.2009	1.07.2010 к 1.07.2009
Суммарные активы	72,1	36,7	2,3	19,6	23,8
Собственные средства	131,8	33,6	-19,2	6,6	4,5
Вклады физических лиц	33,0	5,3	11,8	42,6	33,2
Кредитные вложения	84,9	36,7	-2,3	14,7	15,4
Привлеченные средства клиентов	82,7	31,7	-15,7	15,6	19,7

Критическим периодом для банковского сектора региона стала середина 2009 года, по основным показателям деятельности были зафиксированы отрицательные темпы роста. Однако уже в середине 2010 года банковская система вышла на приростную динамику.

Сегодня по основным показателям роли банковского сектора в экономике Калининградская область превышает среднероссийские показатели. Так, отношение суммарных банковских активов к валовому региональному продукту (далее – ВРП) составило 90,7% (в целом по России – 75,4%), отношение кредитов, предоставленных экономике области, к ВРП – 65,1% (в среднем по России - 41,3%). По показателю вкладов населения на душу населения Калининградская область находится на уровне среднероссийских показателей (рис. 4).

Сегодня все 5 кредитных организаций, зарегистрированных на территории области, являются прибыльными, на 1.10.2010 г. совокупная прибыль составила 788 млн руб.

Главным управлением на постоянной основе проводится работа по предотвращению использования кредитных организаций для осуществления деятельности в противоправных целях, таких как финансирование терроризма и легализация доходов, полученных преступным путем. В кредитных организациях региона создана и успешно функционирует специальная система внутреннего

контроля, позволяющая кредитным организациям в полной мере выполнять требования действующего законодательства. Идентификация клиентов, находящихся на обслуживании в банке или филиале, выявление операций, связанных с легализацией преступно нажитых доходов и финансированием терроризма, является важной составляющей банковского надзора.

Рис. 4. Вклады населения на душу населения, тыс. руб.

Таким образом, деятельность Главного управления по выполнению делегированных ему Банком России функций способствует эффективному развитию региональной экономики и повышению роли банковского сектора в решении стоящих перед ней задач.

УДК 336.711+947(470.26)

История становления подразделения Банка России в Калининградской области

Е.И. Пояркова

Рассматривается история становления и развития подразделения Банка России в Калининградской области в период с 1945 по 1991 г. и его роль в социально-экономическом развитии новой присоединенной к СССР территории.

The article considers the history of the formation and the development of the department of the Bank of Russia in the Kaliningrad region from 1945 till 1991. The author shows its role for socioeconomic development of the new territory that was joined to the USSA.

Ключевые слова: подразделение Банка России в Калининградской области; история образования и развития банковской системы в Калининградской области.

Keywords: subdivisions of the Bank of Russia in the Kaliningrad region; the history of foundation and development of the banking system in the Kaliningrad region.

Становление подразделения Банка России в Калининградской области тесно связано с историей ее образования.

После войны вся страна решала сложные задачи восстановления народного хозяйства. В Калининградской области решение этих задач осложнялось специфическими трудностями:

- фатальными разрушениями городов и сел;
- полным отсутствием энергетической и сырьевой базы, разрушением значительной части железнодорожного хозяйства;
- многонациональным составом населения и наличием в области вплоть до 1948 г. местного немецкого населения;
- пограничным расположением края.

При этом партией и Правительством была поставлена задача восстановить в кратчайшие сроки разрушенное хозяйство и наладить жизнь в регионе.

Поскольку любой хозяйствующий субъект не может функционировать при отсутствии денежно-кредитной системы, по решению СНК СССР от 12 сентября 1945 г. был издан приказ Госбанка СССР от 28 сентября 1945 об организации в г. Кенигсберге конторы Госбанка с отделениями в городах Инстербург (ныне - Черняховск), Пиллау (ныне - Балтийск), Тильзит (ныне - Советск).

Осенью 1945 г. в Кенигсберг прибыли первые специалисты Госбанка. Они были откомандированы для выполнения задач, связанных с организацией подразделения Госбанка СССР на присоединенной территории и временного исполнения обязанностей до назначения руководящих работников Кенигсбергской конторы.

Москва торопила с открытием конторы в г. Кенигсберге и, несмотря на трудности, это было сделано в установленный срок - 20 декабря 1945 года. Первоначально контора Госбанка размещалась на Карденбергштрассе (ныне ул. Пугачева, 16). Здесь же на 3-м и 4-м этажах жили сотрудники банка.

С 3 июля 1946 г. Кенигсбергская областная контора Госбанка стала именоваться Калининградской областной конторой Госбанка.

Банковских служащих не хватало. В июне 1946 г. штаты Конторы и отделений были укомплектованы лишь на 42%. В те годы основным источником формирования кадров были специалисты, направляемые в Калининград Госбанком СССР по оргнабору. Среди них было много демобилизованных военнослужащих. Кроме того, приезжали по целевому направлению выпускники вузов, техникумов. Этот поток особенно усилился после принятия Советом Министров СССР 21 июня 1946 г. постановления "О мероприятиях по хозяйственному устройству Калининградской области". Наряду с централизованным направлением специалистов Областная контора вела самостоятельный поиск квалифицированных кадров. Были случаи, когда на работу принимали граждан из числа репатриантов.

На работу в Калининградскую контору Госбанка и отделения прибыли специалисты из более чем 20 различных областей РСФСР, республик и автономных областей СССР.

Работа по обслуживанию воинских и хозяйственных организаций проводилась в чрезвычайных условиях послевоенного времени. Главной задачей Областной конторы Госбанка СССР в этот период было бесперебойное обеспечение армии денежной наличностью и осуществление безналичных

платежей. Большой объем работы был связан с выплатами вкладов офицерскому составу Особого военного округа. С каждым месяцем объем работы увеличивался и усложнялся по мере открытия счетов для обслуживания в банке вводимых в строй действующих предприятий и организаций, таких как Вагонзавод, ЦБК, Катушечная фабрика, Машиностроительный завод ("Свеча").

Восстановление разрушенного города, промышленности области, создание предприятий бытового обслуживания и возрождение транспорта, связи и сельского хозяйства требовали кредитной помощи. Калининградская контора Госбанка, в первую очередь, приступила к кредитованию предприятий целлюлозно-бумажной, рыбной, машиностроительной промышленности. С 1946 г. контора начала обслуживать крупные торговые организации - Военторги, УРСы, Рыболовпотребсоюз.

На 1 января 1947 г. кредитные вложения по области составляли 7,6 млн руб. По мере развития хозяйства области рос и объем кредитов, который на 1 января 1951 г. превысил 75 млн руб. Однако для возрождения разрушенного войной хозяйства и обеспечения жизни переселенцев требовались еще большие вложения. Поскольку других источников средств, кроме кредитов Госбанка, не было, Правлением Госбанка СССР выделялись дополнительные лимиты кредитования, средства по которым направлялись на восстановление разрушенных войной морского торгового и рыбного портов, вагоностроительного и пивоваренного заводов. Кроме того, восстанавливались старые и строились новые объекты культуры.

Основной объем кредитов носил плановый характер. Отдельным предприятиям, испытывающим финансовые трудности, выдавались ссуды на временные нужды. При кредитовании предприятий осуществлялся дифференцированный подход в зависимости от выполнения ими основных показателей плана социально-экономического развития, состояния собственных оборотных средств, запасов товарно-материальных ценностей. Проценты за ссуды были минимальными: 2% - срочные , 3% - за просроченные ссуды.

Выполнялись операции по переводам денежных средств военнопленных и интернированных немцев. Работали и обменные пункты, где в пределах установленной нормы осуществлялся обмен немецких марок.

В условиях, когда штаты были укомплектованы лишь наполовину, сотрудникам банка постоянно приходилось работать сверхурочно, порой на работе ночевали. Рабочий день начальника банка часто длился полные сутки.

Приказ о жестком контроле за правильным использованием материалов, горючего, канцелярских принадлежностей (апрель 1946 г.) напоминает о тотальном дефиците и без того скудных средств для обеспечения жизнедеятельности банка.

Все бухгалтерские операции проводились карандашом, через копирку. Арифмометры и первые счетные машинки, которые производили сложение и вычитание, появились лишь в 1950 г.

Это было время расформирования воинских частей. "В дни зарплаты, либо дни выплаты вкладов собиралось очень большое количество клиентов. У окошек касс - столпотворение, в помещениях - духота". Такие нагрузки приводили к

просчетам, задержкам в обслуживании клиентов, систематическим переработкам кассового персонала.

В послевоенный период уровень образования сотрудников банка был довольно низким. По состоянию на 01.01.1946 г. по Кенигсбергской конторе из 37 человек служащих лишь 3 человека имели законченное высшее финансово-экономическое образование и 7 человек - среднее специальное образование. При этом стаж работы в Госбанке свыше 10 лет имели только 8 человек.

Такое положение менялось довольно медленно. По результатам проведенной в июле 1948 года аттестации работников конторы значительная их часть (15%) была не аттестована, 40 человек оставили на работе при условии прохождения ими обучения.

Для повышения квалификации счетно-бухгалтерских и кассовых работников при конторе в 1948 г. была организована техническая учеба, которой было охвачено 137 чел.

На 1 января 1949 г. в конторе числилось уже 14 специалистов с высшим образованием.

Чрезвычайные условия послевоенного времени обусловили строжайшее отношение к дисциплине труда. Документы Областной конторы Госбанка позволяют представить уровень требований и степень наказания за проступки: "за недисциплинированность (например, уход домой без сверки счетов) - привлечение к судебной ответственности как прогульщиков и разлагающих аппарат", "за опоздание на работу на 30 минут - привлечение к судебной ответственности, либо вычеты 25% заработной платы в течение 6 месяцев", "отлучка с работы по личным делам приравнивается к прогулу", "за порчу государственного автотранспорта при аварии на дороге по вине водителя - судебная ответственность", были запрещены хождение во время рабочего дня по зданию конторы и "неслужебные разговоры", "за утерю пропуска на право входа в здание Госбанка - выговор".

Кенигсбергская областная контора Госбанка на период ее образования была расположена в здании на Пугачева, 16. В областном архиве сохранился документ: "Помещение для конторы плохо приспособлено: помещение кассы мало, хранилище фондов неблагонадежно, нет операционного зала. Во втором этаже здания еще проживает немецкое население, а в полуподвальном помещении, где должна быть оборудована кладовая фондов, размещается баня".

Летом 1947 г. Калининградская контора Госбанка разместилась в здании по улице Шиллера, 2. После штурма Кенигсберга здание сильно пострадало. Крыша сохранилась не полностью. Вместо лестниц были проложены доски, которые прогибались, когда по ним ходили. Постепенно помещение было отремонтировано, а в 1970 г. к немецкому зданию было пристроено 4-этажное здание.

При конторе имелся следующий автопарк: 4 грузовых автомашины и 3 легковых автомашины иностранных марок, 1 мотоцикл М72.

Областная контора Госбанка с 1946 г. имела ведомственные жилые дома по ул. Б. Почтовой, 27 и 27-А (ныне ул. Леонова).

Структура областной конторы устанавливалась и изменялась Правлением Госбанка. С 1945 по 1948 г. она имела 15 структурных подразделений, в основном - секторы и группы. По мере увеличения объема работы и появления новых функций осуществлялась реорганизация действующих подразделений, создавались новые, такие как отдел по кассовому исполнению госбюджета, отдел кредитования промышленности и транспорта, отдел кредитования сельского хозяйства, отдел денежного обращения, отдел инкассации и перевозки ценностей, общий отдел, впоследствии - технический отдел, отдел технического обслуживания счетных машин, отдел финансирования капитальных вложений. На 01.01.1947 г. насчитывалось 6 отделений Госбанка.

В период с 1947 по 1991 г. Калининградская областная контора Госбанка в своем подчинении имела от 6 до 25 отделений.

Так постепенно шел процесс становления Калининградской областной конторы Госбанка. К началу 60-х годов в процессе своей деятельности контора выполняла следующие функции:

– организация и регулирование денежного обращения в области на основе плана развития народного хозяйства СССР;

– осуществление расчетно-кассового обслуживания государственных, кооперативных и общественных предприятий, организаций, учреждений, а также населения;

– краткосрочное и долгосрочное кредитование;

– финансирование капитальных вложений государственных и кооперативных предприятий, организаций и учреждений;

– кассовое исполнение госбюджета СССР.

Чуть позже началось осуществление международных расчетов, кредитования внешней торговли СССР, операции с иностранной валютой, золотом и другими драгоценными металлами. Выполняя вышеуказанные функции, Калининградская областная контора всемерно содействовала росту производства, товарооборота и социального накопления в хозяйстве области.

По мере развития экономики Калининградской области наращивались объемные показатели, характеризующие деятельность Калининградской областной конторы Госбанка.

К 1961 г. объем кредитных вложений конторы в хозяйство области возрос по сравнению с 1951 годом более чем в 2 раза.

С 1967 г. все крупные предприятия машиностроения Калининградской области: завод "Янтарь", "Вагонзавод", "Стройдормаш", "Торгмаш", "Микродвигатель", завод светотехнической арматуры и другие, а также 10 предприятий легкой промышленности (швейная, трикотажная, обувная фабрики и др.) перешли на кредитование по обороту. Кредиты, предоставленные им, всемерно содействовали увеличению объемов производства, повышению его эффективности и рентабельности, выпуску товаров народного потребления и новых видов продукции.

В 70-80-е годы большое развитие получила выдача долгосрочных кредитов на техническое перевооружение, реконструкцию действующих предприятий. Калининградской конторой Госбанка выдавались кредиты на

расширение киносети, на развитие связи. Так, за счет кредита Госбанка были построены кинотеатры "Россия" и "Октябрь" в г. Калининграде, а также в городах Светлогорске и Немане. Управлению связи был предоставлен кредит на расширение внутрирайонной и городской телефонной связи, что позволило увеличить емкость телефонных станций в городе и области. За счет кредитов были построены и сданы в эксплуатацию Калининградская, Гурьевская, Прибрежная птицефабрики, ряд животноводческих комплексов. К 1988 году кредитные вложения составляли уже более полумиллиарда рублей.

Со сложными задачами, которые время ставило перед областной конторой Госбанка, мог справиться только хорошо подготовленный, высокопрофессиональный коллектив. Руководство банка уделяло большое внимание подбору и воспитанию кадров.

В контору направляли выпускников Ленинградского финансово-экономического института им. Н.А. Вознесенского, Московского института народного хозяйства им. Плеханова, Московского финансового института, Сыктывкарского государственного университета, Саратовского и Казанского финансово-экономических институтов, со второй половины 1980-х годов - Калининградского технического института (ныне КГТУ). При распределении выпускников Калининград был в первой строчке городов. Право выбора принадлежало лучшим студентам. Таким образом, в контору попадали самые лучшие специалисты.

В Калининградской областной конторе Госбанка ежегодно проводились слеты молодых специалистов, в торжественной обстановке выдавались дипломы.

Руководство конторы проявляло большую заинтересованность в продвижении специалистов по служебной лестнице. Лучших обязательно замечали, назначая их на ответственные должности. Специалистов из районов, проявивших себя с лучшей стороны, переводили в центр.

Сотрудники областной конторы Госбанка всегда дорожили и гордились местом своей службы. Несмотря на низкую заработную плату, в конторе не было ни дефицита, ни текучести кадров. Здесь всегда работали преданные банковскому делу люди.

Работу коллектива всегда отличали организованность и четкий ритм. Традиционно высокими были и остаются требования к дисциплине.

Сделать труд более эффективным и качественным позволило постоянное обновление и внедрение новых технических средств. На смену счетам, арифмометрам "Феликс", суммирующим машинам "Астра" и "СДУ", которыми пользовались до середины 1960-х гг., приходила более совершенная техника. Постепенно повышался уровень автоматизации банковских процессов. Первые компьютеры ("роботроны") начали использовать в 1988 г. В отделах появилось по одному "роботрону". Под руководством специалистов ИВЦ проводились занятия по освоению компьютеров.

Использование кассовыми работниками при пересчете денег все более совершенной счетной техники позволило улучшить качество и производительность труда.

К концу 1987 г. банковская система области представляла областную контору Госбанка с 25-ю отделениями, которые занимались кредитно-расчетным и кассовым обслуживанием всех отраслей народного хозяйства региона.

В соответствии с Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 17 июля 1987 года №821 "О совершенствовании системы банков в стране и усилении их воздействия на повышение эффективности экономики" была произведена реорганизация Калининградской областной конторы Госбанка. Созданы специализированные банки, которым в подчинение переданы все отделения Госбанка: Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк. Приказом Госбанка СССР №177 от 16 октября 1987 года "Об организационной структуре Госбанка СССР" Калининградская областная контора Госбанка СССР была преобразована в Калининградское областное управление Госбанка.

В 1990 г. спецбанки были ликвидированы и начался процесс коммерциализации специализированных банков и создания двухуровневой банковской системы

Внедрение рыночных методов управления экономикой потребовало дальнейших серьезных преобразований в банковской системе. Во исполнение Постановления Верховного Совета РСФСР от 3 июля 1990 года "О Госбанке РСФСР и банках на территории республики" в России была создана двухуровневая банковская система. Первый уровень в Калининградской области представляло Калининградское областное управление Госбанка СССР, преобразованное в Главное управление Госбанка РСФСР по Калининградской области и единый расчетно-кассовый центр. На втором уровне - коммерческие банки.

Приказом №2 от 28 марта 1991 года Главное управление Госбанка РСФСР по Калининградской области переименовано в Центральный банк РСФСР (Банк России) по Калининградской области.

Начался совершенно новый этап в жизни территориального подразделения Банка России по Калининградской области. Сказать о том, что работа была начата Главным управлением с нуля, нельзя. Однако, как и в те далекие послевоенные годы, руководству и коллективу Главного управления пришлось приложить немало усилий, чтобы обеспечить успешное выполнение совершенно новых функций, возложенных на него Центральным банком Российской Федерации. Следует отметить, что во многом этому способствует следование в работе заложенным принципам, поддержание сложившихся в период становления Калининградской областной конторы Госбанка традиций, использование накопленного за долгие годы опыта работы наших коллег, ставшего прочным фундаментом, обеспечивающим успешную работу и сегодня.

УДК 336.711(470.26)

Банковский сектор и его роль в развитии Калининградской области

Ю.А. Матвеев

Исследуется становление и развитие банковского сектора Калининградской области, определяется его роль в денежном обращении региона, обеспечении кредитными ресурсами субъектов хозяйствования и физических лиц, а также в формировании бюджетов разного уровня.

The article studies the formation and the development of the banking sector in the Kaliningrad region. The author defines its role in currency circulation of the region and in credit security for economic entities and legal entities, and in working out budgets of different levels.

Ключевые слова: банковский сектор; специализированные государственные банки; коммерческие банки; Инвестбанк; система страхования вкладов; кредитование; структура кредитов.

Keywords: banking sector; specialized state banks; commercial banks; Investbank; system of deposit insurance; crediting; structure of credits.

В 1988 г. в Советском Союзе были приняты первые законы, указы, направленные на создание двухуровневой банковской системы с участием в ней коммерческих банков. До этого момента в стране существовал только Государственный банк, несколько позже ставший Центральным. Ему предстояло остаться единственным банком первого уровня. На начальном этапе из его структуры были выделены специализированные государственные банки "Агропромбанк", "Промстройбанк" и "Жилсоцкомбанк", остававшиеся под прямым управлением Госбанка. Но основную массу банков второго уровня – собственно коммерческие банки – предстояло создавать с нуля. Инициатива их создания должна была, естественно, исходить снизу, то есть от хозяйствующих субъектов – предприятий и организаций. Так оно и происходило в дальнейшем. Но в самом процессе создания коммерческих банков в нашем регионе роль Калининградского территориального управления была ключевой. Его вклад трудно переоценить. Одним из первых в стране оно поддержало идею создания первого на подведомственной ему территории коммерческого банка. Инициативная группа, создававшая тогда "Инвестбанк", не только нашла взаимопонимание с территориальным управлением, но и получила всестороннюю поддержку с его стороны.

В итоге 7 июня 1989 г. "Инвестбанк" получил лицензию Госбанка СССР за номером 107 и с сентября приступил к первым операциям.

С этого момента состав банковского сектора Калининградской области начал быстро изменяться и количественно и качественно. За первым банком последовали другие. В течение нескольких лет в Калининградской области было создано 30 коммерческих банков. Еще 24 банка пришли в нашу область из других регионов России. В этом численном росте – прямая заслуга Главного

управления. Далеко не все банки, работавшие в нашей области, выжили в череде кризисов, потрясавших кредитно-финансовую систему страны и в 90-е, и в 2000-е годы. Тем не менее, все банки, функционирующие в регионе, развиваются, неизменно опираясь на поддержку Главного управления, на взаимодействие с ним.

Безусловно, коммерческие банки всегда чувствовали и чувствуют роль надзорного органа - нашего территориального управления, которое обеспечивало работу коммерческих банков методологически, предупреждало нас о возможных ошибках, совместно с которым мы творчески искали выходы из порой сложных ситуаций.

Жизненно важную роль это взаимодействие играло, когда финансовые институты Калининградской области и Главное управление Банка России совместно искали выходы из кризисных ситуаций. В результате кризисов 1998/99 и 2008/2009 гг. несколько кредитных организаций, особенно это относится к региональным финансовым институтам, вынуждены были прекратить свою деятельность. Однако потери были бы куда более серьезными, если бы не взаимодействие банков с регулятором. Тут можно вспомнить и создание в начале 1999 года Агентства по реструктуризации кредитных организаций (АРКО), позже преобразованного в Агентство по страхованию вкладов (АСВ). В частности, "Инкомбанк" своим выживанием в 1999 г. в значительной мере обязан финансовой поддержке этой структуры и взаимопониманию с Главным управлением Банка России.

Пройдя длительный путь становления, развития, совершенствования, сегодня банковская система региона состоит из 5 действующих региональных банков и филиалов 32 банков, чьи головные организации находятся за пределами Калининградской области. Это вполне современные финансовые институты. Они отвечают всем сегодняшним, да и многим перспективным, требованиям, предъявляемым к кредитным организациям.

Конечно, кредитно-финансовая система важна не сама по себе. Ее роль – в обеспечении тех жизненно необходимых функций в экономическом пространстве, без которых оно не может не только развиваться, но и существовать.

Важная роль банковской системе отводится при обслуживании оборота безналичных, да и наличных денежных средств. Банки региона выполняют тысячи трансакций в день, направляя денежные средства отправителя получателю и получая прибывающие средства. В Калининградской области десятки тысяч предприятий и организаций, крупных и малых. Всё возрастающий объем безналичного оборота связан и с потребностями населения области. Всем им необходимы безналичные расчеты, операции с наличностью, обменные операции, причем быстрые, точные и, по возможности, недорогие.

Банковское сообщество прекрасно понимает, что, чем ниже уровень тарифов на денежные переводы и иные услуги, тем ниже издержки наших клиентов. И это поле довольно сильной межбанковской конкуренции. В силу этого банки стремятся к внедрению наиболее современных технологий в этом направлении. В частности, использование систем "самообслуживания" "клиент –

банк" или дистанционных электронных систем "интернет-клиент – банк" за несколько последних лет стало повседневной практикой. Еще совсем недавно их вообще не было в привычном обиходе. Снижая транзакционные издержки своих клиентов, увеличивая скорости прохождения платежей, банки способствуют повышению общего уровня эффективности всей экономики и ее реального сектора, в частности.

Вторым направлением, на котором хотелось бы остановиться, являются депозиты и вклады физических лиц. За два с небольшим десятилетия в этой сфере произошли разительные перемены. В конце 80-х и начале 90-х гг. прошлого века, в условиях высокой инфляции, население предпочитало все имевшиеся сбережения конвертировать в иностранную валюту, в доллары и хранить их у себя дома. Огромные суммы наличных денежных средств фактически выпадали из экономического оборота, не способствовали ни производству, ни потреблению. В свою очередь, средства, сберегаемые дома, порой становились предметом грабежа. И даже высокие процентные ставки, предлагавшиеся банками в то время, не были способны в одночасье переломить этот основной "тренд".

Однако по мере стабилизации общей экономической ситуации склонность населения к сбережению, и к сбережению именно в банках, постепенно начала возрастать. Рост объемов вкладов начал ускоряться. После кризиса 1998/99 гг. темпы роста вкладов каждый год были существенно выше уровня инфляции. Как уже было отмечено, сказалось "успокоение" экономической ситуации как таковое. Единственное исключение – кризисный 2008 год. Однако в последующем 2009 году было не только полностью перекрыто снижение 2008 года, но и восстановлен общий тренд предыдущих лет.

В январе 2004 г. начала функционировать система страхования вкладов населения. Созданный в ее рамках механизм позволил снизить риски депонирования средств в банках и способствовал возрастанию склонности населения к сбережениям. Но и сами коммерческие банки в глазах населения доказали свою способность сберегать их денежные средства и увеличивать их объем за счет процентных выплат и начислений. Да, сегодня процентные ставки по депозитам в разы меньше тех, что были 5 и 10 лет назад. Но темпы роста вкладов населения в банках не замедляются. Скорее, наоборот: темпы роста возрастают. При этом и сами депозиты, и проценты по ним являются источником будущих расходов населения. А, как известно, расходы домашних хозяйств – основной стимул роста рыночной экономики. Поэтому существует прямая связь между объемом средств населения, размещенных в банковских депозитах, с экономическим потенциалом региона. Чем больше средств населения аккумулируют калининградские банки, тем сильнее экономика нашей области. На протяжении последних десятилетий эта взаимосвязь проявляется в нашем регионе со всей очевидностью.

И всё же основная, главнейшая роль банков в развитии региона заключается в кредитовании. Вообще кредитование является мощнейшим локомотивом движения экономики вперед. Чем больше ссуд выдается банками предприятиям и населению, тем быстрее идет рост производства и потребления,

тем выше качество жизни. И наоборот, остановка кредитования приводит к стагнации и кризисам.

За последние десятилетия объем ссуд, выданных банками субъектам региональной экономики, возрос очень значительно. Даже устранив инфляционный фактор, видим, что за 14 лет (с начала 1996 г. до начала 2010 г.) объем ссуд нефинансовому сектору в Калининградской области возрос почти в 11 раз.

С конца 90-х гг. банки кредитовали преимущественно предприятия. Кредитование физических лиц, именно как объемный, значимый бизнес для банков, начало набирать темпы только в начале 2000-х гг. В итоге за прошедшие 10 лет, можно сказать, на конвейер было поставлено потребительское кредитование, чуть позже – кредитование под покупку автомобилей. Отрабатывались и применялись новые технологии, в том числе с использованием банковских пластиковых карт. Позднее начался рост объемов ипотечных ссуд. Кредитование населения постепенно становилось столь же массовым, как и размещение вкладов. В итоге, в этот период темпы роста кредитов населению превышали скорость прироста кредитов юридическим лицам. К концу предкризисного 2007 г. соотношение ссуд, предоставленных юридическим лицам и предоставленных населению в Калининградской области, составляло 3 к 1, в то время как всего 4 года до этого аналогичное соотношение было 6,5:1. Иными словам, если на 1 января 2005 года лишь каждый 8-й рубль кредитования приходился на физических лиц, то к 1 января 2008 года – уже каждый 4-й. Однако серьезнейший кризис экономики прервал эту тенденцию. Банки не могли не учитывать многократно возросшие риски, и объемы кредитования домашних хозяйств существенно сократились. Сейчас, в 2010 г., объемы кредитования физических лиц начинают постепенно восстанавливаться. Возможно, через два-три года они достигнут докризисных величин и будут увеличиваться дальше.

Вместе с тем, объем кредитов, предоставленных предприятиям и организациям, не только не понизился, но и продолжал увеличиваться, но темпы этого роста несколько сократились. Практически все банки скорректировали свою политику в отношении заемщиков, точнее оценили риски в новой, достаточно сложной, ситуации, но, тем не менее, движение вперед не было остановлено.

Значимость кредитов в росте экономики нашего региона находит свое отражение и в одном из ключевых экономических показателей: соотношение объема ссуд нефинансовому сектору и валового регионального продукта. По итогам кризисного 2009 г. оно составило почти 60%, в то время как в целом по России отношение кредитов к ВВП лишь немного превысило 40%. Более того, по этому параметру наша область опережает Россию уже на протяжении многих лет. То есть, с точки зрения влияния финансов на общий уровень экономического развития мы являемся одним из регионов-лидеров.

И действительно, на протяжении последних 10-15 лет основные отрасли экономики Калининградской области получили сильнейшую подпитку кредитами. Крупные предприятия поднялись или расширили свою деятельность

за счет банковских ссуд. Многие из них пережили и наиболее сложные периоды в своей истории благодаря банковским кредитам.

Вот только некоторые примеры:

- "Балткран", "Оптим-Кран" и "Газавтоматика – в машиностроении;
- судостроительный завод "Янтарь" - в судостроении и судоремонте;
- "Калининградский морской торговый порт" - в транспортной отрасли;
- "Автотор", создавший первое в Калининградской области сборочное производство автомобилей;
- "Телебалт", "Дженерал Сателайт" - в производстве и сборке электронной техники;
- завод ЖБИ в Калининграде и "Балткерамика", работающие в промышленности строительных материалов;
- "Конкордия", "Продукты питания", "ОАО Молоко", "Содружество-Соя" - в пищевой промышленности;
- целая группа предприятий в деревообработке и мебельной промышленности: "Фабрика дверей Оптим", фабрика мебели "Лазурит", "Дедал", "Манн Групп", "Лесобалт", "Прагматика";
- в торговле ряд компаний: "Виктория", "Бауцентр", "Вестер" - не только поднялись с нуля, но и выходят на федеральный уровень.

Фактически все ключевые отрасли региона испытывали на себе мощную кредитную поддержку. При этом мы привели только крупные предприятия, но существует еще множество средних и малых, и в промышленности, и в сельском хозяйстве, и на транспорте, и в связи. Не будет преувеличением сказать, что практически все новые предприятия поднимаются на кредитах. Взять, например, сельское хозяйство. Только одним "Инвестбанком" за последние годы кредитовались десятки фермерских хозяйств на территории практически всей нашей области. И если каждое из них не может быть отнесено к крупным, то в совокупности они дают очень заметный вклад в общий объем производства в своей отрасли.

Вообще, если обратиться к отраслевому кредитованию, то мы увидим, что ссудная поддержка практически всех ключевых отраслей региональной экономики возрастала даже в кризисный период 2008/09 гг. Единственное исключение – строительство, объем кредитования которого заметно сократился вслед за конъюнктурой спроса.

Со временем несколько меняется отраслевая структура кредитов, выдаваемых коммерческими банками предприятиям нашего региона.

По-прежнему лидирует обрабатывающая промышленность. Растет доля ссуд сельскому хозяйству, транспорту и связи. Постепенно уменьшается доля торговли, но увеличивается доля ссуд, предоставленных предприятиям, занятым операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг. Как уже было сказано, сократились объемы и, соответственно, доля кредитов строительству. Однако по мере выхода региональной экономики на траекторию подъема начнет расти вес кредитов и этому сектору.

В целом же, кредитование объектов экономики связано с двумя ключевыми факторами: с реальными, то есть обеспеченными, потребностями

заемщиков – с одной стороны, и с возможностями ресурсной базы банков – с другой стороны. На пересечении этих факторов и образуется фактический объем кредитных средств, которые направляются на развитие нашего региона заемщиками банков. Соответственно, наращивание объемов кредитов и обусловленное им ускорение роста региональной экономики являются результатом совместного движения как реального, так и финансового сектора.

Есть еще один момент, на который хотелось бы обратить внимание как на существенный фактор роли банков в региональной экономике: это налоги. Они являются прямым вкладом банков как хозяйствующих субъектов в финансирование государственных нужд. Все банки пополняют государственный бюджет налоговыми отчислениями, формируют его доходную часть. Если взять "Инвестбанк", причем только его "калининградскую часть", то за 5 последних лет (с 2005 по 2009 г.) сумма перечислений налоговым органам Калининградской области превысила 225 млн руб. Еще свыше 110 млн руб. были уплачены "Инвестбанком" как налоговым агентом. Все эти средства в конечном итоге пошли на развитие инфраструктуры нашего региона, осуществляемое областным правительством и муниципалитетами; на социальные программы; на содержание бюджетных организаций. В целом, налоговые платежи "Инвестбанка" и других калининградских банков играют весомую роль в общем бюджетном "кошельке" Калининградской области.

Подытоживая, хотелось бы сделать акцент на двух взаимосвязанных моментах. Во-первых, на протяжении многих лет банковская система нашего региона неразрывно связана с его экономикой и реальным, нефинансовым сектором. Банки функционируют в интересах всей экономики, и в отрыве от нее существовать не могут. Но, с другой стороны, состояние реального сектора напрямую зависит от способности банковской системы обеспечивать его потребности быстро, качественно и с минимальными издержками, а кредитование, осуществляемое коммерческими банками, как уже было отмечено, является самым мощным локомотивом развития экономики как Калининградской области, так и всей страны.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.262

Экономическая стратегия планирования и мониторинг достижения заявленных целей как результат эффективного управления

Р.П. Алексанян

С помощью сравнительного анализа алгоритмов развития управленческих процессов в экономике в статье определяется: какие тенденции стали преобладать в экономическом движении вперед; приоритеты экологических целеполаганий над экономическими; последствия от изъятия из хозяйственного оборота интегрального экологического ресурса; экономические показатели, характеризующие развитие общественного воспроизводства.

Using the comparative analysis of algorithm of managerial process development in economy, the author defines the following: what tendencies prevail in economic progress, priorities of ecological targets over economic ones, consequences of withdrawal of integration ecological resources from economic turnover, economic indicators that characterize development of public reproduction.

Ключевые слова: экономическое планирование; мониторинг; управление; распределение доходов; ассигнования; механизмы планирования; экономические показатели; таргетирование; денежно-кредитная политика.

Keywords: economic planning; monitoring management; distribution of costs; allocation; mechanism of planning; economic indicators; targeting; monetary policy.

Общеизвестно, что эффективное управление представляет собой организованное планирование решений, как противоположность спонтанному и ситуационному. Таким образом, планирование как главный фактор управленческого искусства – процесс систематической подготовки принятия решений о целях, средствах и действиях путем целенаправленной сравнительной оценки различных альтернативных действий в ожидаемых условиях.

Планирование - не что иное, как составная часть рационального образа действий управленческого решения, реализуемая в соответствии со следующей схемой:

Планирование - принятие решения – реализация - контроль

Согласно этой схеме, имеет смысл обратиться к тем моделям экономического планирования (вернее, хозяйствования), реализация которых не низводит развитую страну до уровня слаборазвитых и почти нищих, как это произошло с нами, а наоборот, слаборазвитые, нищенствующие страны выводит на уровень развитых. В сегодняшнем деловом мире большой интерес представляет малазийская модель реформ, реализация которой за два десятка лет родила такие индустриальные страны как Южная Корея, Тайвань, Сингапур и др.

Если для сравнения рассматривать российскую и малазийскую модели реформ в парадигме авторитаризма и демократии, можно определить, что в обоих случаях модель авторитарна. Разница лишь в том, что у нас авторитаризм управления развился еще как либеральный. Преимущество нашей "либерально-авторитарной" модели управления экономикой ощущают только корпоративные, клановые структуры.

Если же подвергнуть анализу обе модели с точки зрения общенациональных интересов, наша модель сильно проигрывает. Дело в том, что быстрый подъем экономики мобилизованного типа в условиях управления сильной, как правило, авторитарной власти (при правильно выбранной экономической политике) ведет к быстрому повышению уровня жизни и уровня образования, коренным образом модернизируя социальную структуру общества и массовое сознание.

В Малайзии высшую меру наказания можно получить по двадцати видам преступлений. Коррупция и криминал сведены почти на нет. Авторитарной моделью управления развитием страны малазийцам удалось создать атмосферу: больше побуждать людей трудиться честно, нежели заниматься воровством.

Общее для стран Малайзии то, что опробованы разные варианты государственного капитализма – исторического этапа развития, без шоковой терапии и обвальной приватизации, без создания условий для накопления сказочного богатства и запредельной нищеты. Всем гражданам создавались одинаковые условия для формирования цивилизованной рыночной экономики и представительной демократии. В экономической литературе малазийская модель стала называться авторитаризмом развития.

Критерием эффективности любого государства является его бюджетная политика, главная задача которой - качество расходов. Программа повышения эффективности бюджетных расходов должна обеспечить решение следующих задач:

– согласование стратегического и бюджетного планирования и расходов с мониторингом достижения заявленных целей;

– создать условия для повышения эффективности деятельности публично-правовых образований по обеспечению государственных и муниципальных услуг;

– сформировать механизмы стимулирования участников бюджетного процесса к повышению эффективности расходов и проведению структурных реформ;

– повысить прозрачность и подотчетность деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, в том числе за счет внедрения требований к публичности показателей их деятельности.

В странах Малайзии до двух третей рабочего времени в парламентах расходуется на бюджетно-экономические вопросы, где министры отчитываются перед депутатами под пристальным вниманием средств массовой информации. Вместо маловразумительных, лоббированных и малопродуктивных этапов первого-второго-третьего чтений строго действует логика трех рациональных принципов:

– санкционирование расходов;
– выделение ассигнований;
– выделение расходов.

Первый этап решает пригодность программы: нужна – не нужна, сегодня или потом. Только таким образом происходит санкционирование расходов предложенной программы. При этом исполнительная власть не может рассчитывать на поступление или расходование без санкции законодательного органа финансовых и материальных средств.

Следующий этап – ассигнация средств на выполнение всей программы, что не означает открытие финансирования, т.к. ассигнования еще не являются эквивалентом расходов. Только на третьем этапе после утверждения расходов на конкретный финансовый год открывается доступ к "живым" деньгам. Ассигнования не представляются эквивалентом расходов в связи с тем, что у этих величин и понятий разная экономическая природа.

Программы подвергаются, как минимум, трехкратному экономическому анализу со всех сторон с учетом состояния бюджета и экономики страны. Целеполагание – исполнение бюджета – контроль исполнения - это и есть принципиальная схема эффективности бюджетной политики малазийских стран, где крупные по бюджетной категории, в свою очередь, делятся на более мелкие подпрограммы второго, третьего и т.д. уровня. При этом сохраняются ведомственная и функциональная структуры расходных статей, что является еще одним заслоном злоупотреблениям в процессе составления и исполнения бюджета.

Как в Калининградской области, так и в России в целом, отсутствие вышеизложенной стратегии и реализации "бюджетной философии" дает губернаторам, руководителям экономических ведомств федерального и региональных правительств, депутатам разных уровней большую свободу при планировании и действии с ориентацией разве что на пожелания партии власти, членами которой они являются, в то время как развитие общества может осуществляться на основе системы базовых ценностей, служить основой для эффективного развития философии управления мироздания в организационных процессах жизнедеятельности многонационального народа Российского государства. Ведь "философия управления" опирается на глубинные связи между духовным основанием существования народа и способностью его хозяйствования и управления.

На протяжении последних двух десятилетий у нас в стране были опробованы различные варианты управления регулированием экономики. В поисках компромисса между целями экономического роста и денежно-валютной стабилизации политика частых апробаций экономических моделей и соответственно продолжительных задержек в проявлении эффекта дестабилизировала в стране воспроизводственный процесс. Нарастание инфляционных процессов модифицировало и усложнило управленческие задачи государства и вынудило к изъятию из обращения выпущенной ранее денежной массы.

Дефляция, в свою очередь, ухудшила экономическое положение в стране, т.к. ограничение роста спроса на внутреннем рынке без повышения темпа роста цен может только понизить стимулы к повышению производительности труда. Сочетание высокого инфляционного повышения цен с низкими темпами роста экономики приводит к увеличению безработицы, т.е. стагфляции.

На фоне ярко выраженной депрессии российская инфляция 1990-1995 гг. неумолимо втянула экономику страны в непредсказуемый и неуправляемый хаос, из которого нам не удается выбраться и по сей день. Рядовое население ввергается в нищету, на управленческую кафедру поднимаются управленцы, ранее не отличавшиеся известностью в экономике или особыми успехами, присваивая себе совершенно невообразимые в истории колоссальные богатства.

Меркантилизм (читай "монетаризм") – школа буржуазной политической экономии, ранний этап которой определяет эпоху первоначального накопления капитала, в обзорной характеристике Ф. Энгельса: "Нации стояли друг против друга, как скряги, охватив обеими руками дорогой им денежный мешок, с завистью и подозрительностью озираясь на своих соседей" (К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., 2-е изд., т. 1, с. 544).

Проводя тотальную и принудительную приватизацию при отсутствии активной и обдуманной промышленной политики государственного управления экономикой, у нас надеялись, что с созданием в стране рыночных отношений со временем появятся реальные условия для создания малого и среднего бизнеса. Надеялись, а не планировали, что в случае приватизации крупного предприятия со стороны неэффективного, неспособного собственника-управленца невидимая рука рынка со временем расставит все акценты и заставит продать на вторичном рынке свое приобретение хозяйственному управленцу, имеющему не только финансовые средства, но и соответствующий опыт для их полноценного задействования. Однако в России этот механизм планирования и управления экономикой не сработал.

Причина этого - не только неэффективное, необдуманное государственное планирование в решении экономических проблем и отсутствие качества и эффективности в управленческой практике новых собственников и персонала в целом. Если в поле зрения и появится инвестор с намерением купить приобретенное за небольшую стоимость (за копейки) технически оснащенное когда-то и доведенное "до ручки" сегодня предприятие, то хозяин назначает такие цены, что отбивает желание иметь с ним дело. Такое положение и состояние отечественной индустрии пополнили нашу управленческую лексику экономическим выражением "заводы – консервы: открой или продай". Удивительная прозорливость Ф. Энгельса в описании сценария монопольной экономики такой, когда-то индустриальной, территории государства как Советский Союз.

"Консервы" - по сути, технологическое выражение, здесь речь идет о самой "технологии" в качестве специального субститута в управленческом процессе экономикой, где сферы действия "управляемых" могут быть ограничены только посредством организации контроля. Возникший при этом недостаток мотивации и отчужденность от реализации контроля и породили

коррупцию. Продолжая курс и отвергая сомнения во всемогуществе рыночного механизма, мы не ищем истоки наших экономических проблем в наших управленческих просчетах и дефектах.

После распада британской колониальной империи развалилась система преференции. Со снижением роли лондонских товарных рынков как центров мировой торговли Англия стала терять свои позиции мирового банкира. Со второго места после США по объему промышленного производства (естественно, благодаря малому и среднему бизнесу), которое Англия занимала после Второй мировой войны, она перешла на шестое, пропустив вперед Японию, ФРГ, Францию, Италию.

Дело в том, что Англия стала единственной страной среди крупных капиталистических государств, обеспечив себя нефтью из месторождений Северного моря, и даже превратилась в ее нетто-экспортера. Именно этот фактор переориентации экономического развития стал способствовать деиндустриализации и соответственно дальнейшему ослаблению позиции Великобритании в мировом капиталистическом хозяйстве. Как результат падения конкурентоспособности английских товаров, в 60-70-е годы XX-го столетия снизилась норма прибыли на вложенный капитал с 14% в 1960 г. до 10% в 1970 г. и до 2% в 1981 г. Прибыли английских компаний в реальном выражении в 1981 г. были на 15%, а уже без доходов нефтяных монополий на 40% ниже, чем в 1978 г.

Углубляясь в сравнительный анализ алгоритмов развития управления экономикой стран Малайзии, Англии и России, автор стремится синтезировать и определить, какие тенденции, начиная с 60-70-х гг., стали преобладать в развитии преуспевающих стран, наглядно представить, какие управленческие решения, силы и ресурсы играют определяющую роль в их развитии и движении вперед. Забегая вперед, необходимо отметить, что для конкурентоспособности в современном мире наличие сырьевых ресурсов на конкретной территории не играет той роли, которую они играли до середины прошлого века.

Из определяющих экономических показателей, характеризующих развитие общественного воспроизводства, принято выделять системообразующие. Социальная подсистема занята формированием ценностных ориентиров приоритетов развития. В экологической подсистеме конструируется среда обитания народонаселения. Экономическая же подсистема конструирует и создает производственные отношения, необходимые для освоения и сохранения пространства хозяйствования. Управленческое искусство, направленное на взаимодействие, сохранение и гармоничное развитие этих подсистем, формирует полноценную среду обитания и хозяйственной деятельности человека. При этом главное значение в сегодняшней экономической практике индустриальных стран придается энергоресурсам, т.к. индустриальное развитие характеризуется, прежде всего, резервом этого фактора для роста общественного воспроизводства в перспективе.

Однако вернемся к английскому методу ухудшения условий воспроизводства капитала в своей стране и отметим причины, способствовавшие увеличению его вывоза за границу. Чрезмерным увлечением экспорта

углеводородного сырья было ослаблено внимание государства к среднему и малому бизнесу. В такой обстановке монополии сделали все, чтобы переложить на него все трудности, одновременно увеличивая отток финансовых средств в виде прибылей и дивидендов от деятельности иностранных монополий. Как следствие, стало падать также значение частных заграничных доходов для финансирования английской экономики до уровня 1,5% валового национального продукта.

Как в сегодняшней России, так и в Англии 70-80-х годов отправной посылкой экономической доктрины считается представление о саморегулирующейся природе капиталистического хозяйства. Рыночные отношения рассматриваются как наиболее совершенный и надежный управленческий рычаг в организационном процессе экономической деятельности.

Выбрав в те годы макроэкономическую теорию, согласно которой количество денежной массы в стране является определяющим фактором развития экономики (монетаризм), английская экономическая элита не нашла необходимости установления целевых ориентиров денежной системы, с помощью которых Центробанк сможет вести политику регулирования прироста денежной массы. "Все, что мы можем сделать для поддержки предпринимательства, не даст эффекта до тех пор, пока не будет снижена инфляция" - так признавались в своей беспомощности в борьбе с инфляцией английские монетаристы. Только в 1990 году появилась новозеландская "вакцина" от экономического недуга, т.е. от инфляции.

Таргетирование как способ реализации хозяйственной политики государства (равно как и для отдельного предприятия) выражается в выборе тех экономических "мишеней", воздействуя на которые можно достичь поставленной цели. Оно дает возможность министерству финансов совместно с Центробанком сосредоточиться на внутренних проблемах экономики. Термин "таргетирование инфляционное" - это комплекс мер, принимаемых государственными органами власти в целях контроля над уровнем инфляции в стране.

Являясь новым эффективным режимом денежно-кредитной политики, таргетирование было принято как режим денежными властями Англии, Австралии, Малазийских стран, Канады, Швеции, Испании, Израиля, Чехии, Чили и др. В России же, только начиная с 1996 г, отдельные элементы из многих стадий таргетирования инфляции стали провозглашаться Центробанком РФ. В настоящее время из-за последствий мирового финансового кризиса (позже всех в мире признанного РФ) процесс перехода к инфляционному таргетированию полностью приостановлен. В кризисной ситуации, как объясняют Центробанк и Правительство РФ, на первый план выходит поддержка финансовой стабильности, а не инфляция. Наша денежная власть только этим и занята, что создает стабилизационные фонды (на фоне нефтедолларов от нефтедобычи и нефтеторговли) и расходует их на развитие макро- и микроэкономики страны.

Как нам представляется, основные причины имеют другую природу. Поскольку при таргетировании инфляции основной целью денежно-кредитной

политики станет соблюдение объявленного ориентира по инфляции, то ответственность Центрального банка повысится принятием требований режима таргетирования, а именно:

– публичное объявление среднесрочных численных значений целевого уровня инфляции;

– институциональный выбор стабильности цен как основной долгосрочной цели денежно-кредитной политики;

– прозрачность исполнения денежно-кредитной политики и планов денежных властей;

– повышение ответственности Центрального банка за достижение целевых значений инфляции.

Другая и самая главная причина в том, что переход к таргетированию инфляции приведет к реальной волатильности обменного курса рубля, раскрывая причины экономических просчетов страны как следствие нерациональных и неэффективных управленческих решений. Ведь волатильность является одним из основных финансовых показателей и понятием в управлении финансовыми рисками, где представляет собой меру риска использования финансового инструмента за фиксированный временной интервал.

Созданный бывшим президентом Б.Н. Ельциным, Центральный банк продолжает выдачу стране без особого риска денег в виде долга, чем возвращает в свои активы средства с высокими процентами. Располагая прерогативой печатания денег, Центробанк обеспечивает их ликвидность возможностью превращать бумагу в деньги. Хорошие результаты работы от продажи – проценты шорта и работы от покупки (вернее перекупки у населения) иностранной валюты – лонга делают Центробанк одним из немногих прибыльных предприятий страны.

Тяжелое налоговое бремя, не благоприятствующие предпринимательству законы, монополия денежной власти, нефте- и газодобычи и продажи, дефицит на инвестиции отбивают у российских предпринимателей желание и попытки заняться малым и средним бизнесом.

Российское правительство заявляет, что сегодняшней политике "Единой России" нет альтернативы – она-де единственно возможная и разумная в сложившихся экономических условиях. Однако взгляды и намерения правительства поддержать политику партии власти разделяются не всеми учеными и оппозицией. Недопустимо, когда нормы и институты одной политической культуры, одного режима признаются и даже навязываются в качестве образцовых и универсальных норм для всей страны. Так например, еще с середины XIX века в США сформировалась дуополия демократической и республиканской партий, которые конкурируют друг с другом. Там практикуется и всячески культивируется внутрипартийная конкуренция. При этом действуют установленные ограничители, а когда они не срабатывают, то могут и призвать или принудить снять кандидатуру, сдаться. Ведь ничего дурного в этом нет, и все это делается для блага страны. В рамках планирования блага должен быть принят ряд предварительных решений, а под решением следует понимать подход к продуманному и рациональному выбору, как минимум, двух альтернатив.

Согласно декларациям, приоритетным направлением своего развития Россией уже давно объявлено движение к статусу промышленной страны. На практике же мы, по сути, имеем дело со стагнацией в индустриальном секторе. Глава государства поддерживает и верит в осуществимость рациональных идей. Премьер-министр, перечисляя цели и направления работы правительства, вселяет уверенность, что ее граждане будут жить в стране, где есть справедливость и доверие к власти. Однако, если на уровне среднего звена исполнительной власти бытует другое понимание и управленческая культура, то те же светлые, рациональные экономические идеи мы обречены выслушивать (да и только) еще не одно десятилетие.

Российское правительство не первый год планирует увеличение объемов инвестиций, зная, что добиться успеха без устранения целого ряда административных барьеров невозможно. Повышение конкурентоспособности российской экономики не представляется возможным без решительных мер антимонопольного характера, что будет благоприятствовать появлению новых экспортоориентированных отраслей (кроме газовых и нефтяных компаний).

А пока продолжаем наблюдать:

– возрастание централизации экономики и доминирование в секторе рынка энерготорговли небольшого количества "хозяйствующих" субъектов;

– неблагоприятную ситуацию для небольших предприятий, решивших заняться экспортом своей продукции, связанную с высоким обменным курсом валют и искусственными трудностями при возврате им переплат по НДС;

– разборки с таможенными властями и проблемы, связанные с пересечением государственной границы;

– огромный фронт труда, требующего исполнения, а граждане все больше пополняют ряды безработных.

К сожалению, до сих пор в управленческой практике и в глоссарии отсутствует термин "эффективность государства", который смог бы стать базовым при определении степени доверия граждан к своей власти.

Литература

1. Алексанян Р.П. Проблемы и перспективы развития экономики и управления. Деньги и власть // Межвуз. сб. науч. тр. - Вып. 35. - Калининград: БИЭФ, 2006.

2. Борман Д., Воротина Л., Федерман Р. Менеджмент. - Hamburg: S+W Steuer-und-Wirtshaftsyerlag, 1992.

3. Корецкий Э.Б. Научный менеджмент. Российская история: учеб. пособие. - СПб., 1999.

4. Коротков Э.М. Антикризисное управление: уч. - М.: ИНФРА-М, 2001.

5. Коротков Э.М. Исследование систем управления. - М.: ДЕКА, 2000.

6. Уколов В.Ф. Теория управления: уч. для вузов. - М.: ЗАО Изд-во "Экономика", 2004.

7. Хесин Е., Студенцов В. Мировая экономика и международные отношения. Англия: от кейнсианства к монетаризму. - М.: Правда, 1984. - С. 66-78.

УДК 338.28

Инновация – основа роста экономического и производственного потенциала хозяйствующего субъекта

А.Л. Бобылев

В статье рассмотрены некоторые вопросы развития инновационного потенциала предприятия. Даны понятия новшества и инновации в их взаимосвязи между собой. Приведены виды новшеств и инноваций. Проанализировано влияние внедрения различных инноваций на глубину изменения существующих производственных систем. Подробно рассмотрена пятая стадия инновационного процесса – научно-техническая подготовка к выпуску новой инновационной продукции. Приведены отдельные факторы, тормозящие внедрение инновационных процессов в стране.

The article considers some problems of development of a company innovation potential. The article gives the notions of "novelty" and "innovation" and their interrelation. Also, the author shows kinds of novelty and innovation. The article analyzes the influence of introduction of innovation on the production system change. The fifth stage of innovation process – scientific–and–technological background of innovational production output – is considered. The author gives some factors that hamper the introduction of innovation process in our country.

Ключевые слова: инновационный процесс; стадии инновационной деятельности; техническая подготовка производства; конструкторская подготовка производства; технологическая подготовка производства.

Keywords: innovative process; stages of innovative activity; technical preparation of production; engineering preparation of production.

Эволюцию инновационного процесса развития любой страны можно условно разбить на 4 стадии, которые последовательно перетекают одна в другую.

1. Стадия развития на основе факторов производства.
2. Стадия инвестиционного развития.
3. Стадия инновационного развития.
4. Стадия развития на основе улучшения благосостояния населения страны.

Инновационное развитие России находится на второй стадии и начинает постепенно переходить в третью.

Причины отставания экономики России в области инноваций от западных стран и США следующие:

- незавершенность экономических преобразований;
- слабость рыночных инструментов экономики;

– импорт современного оборудования, машин, технологий и товаров в обмен на экспорт сырьевых ресурсов;

– возрастание неравномерного развития регионов страны;

– резкое падение производства в 90-х годах прошлого столетия;

– отсутствие на всех уровнях управления хозяйством страны научно обоснованных систем менеджмента;

– опора в развитии на факторы производства и инвестиции вместо активизации инновационной деятельности.

Исходным элементом (основой разработки) любой инновации является новшество.

Новшество – это официально оформленный результат фундаментальных, прикладных и других видов научных исследований в какой-либо сфере деятельности, повышающей ее эффективность.

Виды новшеств подразделяются на:

– суперглобальные (открытие колеса, электроэнергии, атомной энергии, солнечной и паровой энергии);

– глобальные (изобретение парового двигателя, двигателя внутреннего сгорания, двигателя на основе применения атомной энергии; открытия в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, генной инженерии);

– основные (разработки в области новой техники, новых технологий, новых систем организации и управления);

– новшества различного уровня.

Можно привести следующие примеры новшеств: открытия; изобретения; рацпредложения; документация на новый продукт; новая технология; новые управленческие и организационные процессы; новые организационные или производственные структуры; ноу-хау; новые понятия, научные подходы, принципы; результаты маркетинговых исследований; новые стандарты, методики, рекомендации, инструкции; патенты, бренды, товарные знаки и многое другое, что разрабатывается впервые или используется в новой сфере деятельности.

Инновация – это конечный результат внедрения новшества с целью получения экономического, социального, научно-технического, экологического и других видов эффектов.

Конкретные виды проявления инноваций: продукция, техника, оборудование, процесс, система, результат, материал, живой организм.

Стадии инновационной деятельности:

1. Фундаментальные исследования (институты Академии наук России).
2. Прикладные исследования (отраслевые научные институты).
3. Проектирование инноваций (отраслевые проектные институты, конструкторские бюро).
4. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) (хозяйствующий субъект).
5. Научно-техническая подготовка новой (инновационной) продукции (НТПНП) (отраслевые институты, КБ, хозяйствующий субъект).

6. Строительство основных фондов (строительно-монтажные организации).

7. Освоение инновационной продукции (хозяйствующий субъект).

8. Промышленное производство и реализация инновационной продукции (хозяйствующий субъект).

Любую инновацию можно рассмотреть по глубине вносимых при ее внедрении изменений в содержание существующих социально-экономических систем. Различают восемь уровней изменения существующих систем и соответственно восемь порядков инноваций.

1. Инновации нулевого порядка – восстановление первоначальных свойств системы; сохранение и обновление существующих функций.

2. Инновации 1 порядка – изменение количественных свойств системы.

3. Инновации 2 порядка – перегруппировка составных частей системы с целью улучшения ее функционирования.

4. Инновации 3 порядка – адаптивные изменения элементов системы с целью приспособления их друг к другу.

5. Инновации 4 порядка – новый вариант системы, ограниченные качественные изменения, улучшение полезных свойств системы.

6. Инновации 5 порядка – новые поколения систем, меняются все или большинство свойств системы, но ее концепция сохраняется.

7. Инновации 6 порядка – новый вид системы, качественное изменение свойств системы.

8. Инновации 7 порядка – новый род системы, глобальные изменения функциональных свойств, изменение концепции системы и функционального принципа.

Ниже подробно рассмотрены пятая стадия инновационной деятельности – научно-техническая подготовка производства новой (инновационной) продукции и инновации 4-го порядка по вносимым изменениям.

Деятельность предприятия по подготовке к выпуску новой продукции, по развитию его материально-технической базы, организации производства, труда и управления представляет собой техническую подготовку нового производства.

Техническая подготовка производства

Комплекс работ, предшествующий началу процесса изготовления новой продукции, называется технической подготовкой производства.

Основной задачей технической подготовки производства является осуществление технического прогресса с целью повышения эффективности и рентабельности производства.

Комплекс работ, входящих в техническую подготовку производства:

1. научные и экспериментальные исследования и проектирование новых видов продукции;

2. разработка проектов с выпуском рабочих чертежей, технических условий, спецификаций, инструкций и т. д.;

3. выбор технологического варианта изготовления новых видов продукции;

4. разработка технологических процессов производства с выпуском всей технологической документации;

5. разработка прогрессивных нормативов трудоемкости, определение потребности производства в рабочей силе, определение расхода материалов и различных видов энергии;

6. проектирование технологической оснастки для сборки продукции;

7. привязка к местным условиям запроектированной оснастки и технологических процессов.

Задачи технической подготовки производства:

– обеспечение непрерывного технического прогресса;

– обеспечение равномерной работы предприятия по графику в соответствии с планом производства и реализации продукции в условиях достижения высоких технико-экономических показателей;

– разработка и внедрение прогрессивных технологических процессов, механизации, автоматизации, передовых форм и методов организации производства и труда;

– сокращение сроков и затрат по освоению производства новых видов продукции.

Содержание технической подготовки производства (основные составные части)

1. Конструкторская подготовка производства.
2. Технологическая подготовка производства.
3. Материально-техническая подготовка производства.
4. Капитальное строительство и реконструкция предприятия.
5. Организационно-технические мероприятия.
6. Подготовка кадров.

Конструкторская подготовка производства включает в себя проектирование новых и совершенствование ранее освоенных видов продукции. Ее итогом является обеспечение завода чертежно-конструкторской документацией: чертежами, техническими условиями, спецификациями, заказными ведомостями на материалы и комплектующие изделия.

Технологическая подготовка производства предполагает своевременную работу и выпуск технологической документации, обеспечивающей изготовление новой продукции в соответствии с требованиями чертежей при наименьших затратах материалов и труда.

Материально-техническая подготовка производства должна обеспечить размещение заказов на новые материалы и комплектующие изделия для новой продукции, а также своевременное поступление материалов для изготовления оснастки и нестандартного оборудования.

Капитальное строительство и реконструкция предприятия включают в себя: переоборудование отдельных цехов и участков; строительство новых

сооружений, если это необходимо. Разработка проектной документации и осуществление капитального строительства и реконструкции являются основной задачей службы капитального строительства предприятия.

Организационно-технические мероприятия – включают в себя реорганизацию аппарата управления и технических служб, если этого требует освоение новых видов продукции.

Подготовка кадров - подготовка рабочих и инженерно-технических работников по новым видам работ, связанных с освоением нового проекта, а также с повышением квалификации работников завода.

Наиболее важными и решающими разделами технической подготовки производства являются конструкторская и технологическая подготовка, так как все другие разделы можно планировать и выполнять только после проработки основных конструктивных и технологических вопросов по изготовлению новой продукции.

Планирование технической подготовки

Определение продолжительности отдельного цикла технической подготовки:

$$T = \frac{\sum Q_1 + A}{R \cdot d \cdot k_{\text{в.н.}}},$$

где $\sum Q_1$ – суммарный объем работ по циклу в нормо-часах;

A – затраты времени на дополнительные работы (не входящие в основное задание по циклу) в часах;

R – число работников, участвующих в работе по циклу;

d – продолжительность рабочего дня в часах;

$k_{\text{В. Н.}}$ – коэффициент выполнения норм.

Если продолжительность цикла T задана установленным сроком, то можно определить необходимое число работников R:

$$R = \frac{\sum Q_1 + A}{T \cdot F_{\text{Д}} \cdot k_{\text{в.н.}}},$$

где $F_{\text{Д}}$ – действительный фонд времени работы одного работника в расчетный период.

Техническая подготовка производства осуществляется на основе плана развития предприятия. Мероприятия, входящие в этот план, должны обеспечивать развитие технического прогресса и повышение эффективности работы предприятия.

Организация конструкторской подготовки производства

Качество конструкторской подготовки влияет на:

– экономическую эффективность использования выпускаемой продукции;

– длительность производственного цикла;

– экономичность производства;
– сроки подготовки производства.

Главная цель конструкторской подготовки: продукция должна быть эффективной как с технологической, так и с эксплуатационной точки зрения.

Технологичность – это качество изделия, которое удовлетворяет всем эксплуатационным требованиям и обеспечивает при этом наиболее рациональное и экономичное его изготовление при заданной программе производства.

Факторы, характеризующие технологичность:

- уменьшение работы по объему в обрабатывающих цехах за счет ее увеличения в заготовительных;
- простота конструкции;
- возможность применения современных технологических процессов;
- ограничение количеств марок материала в изделии, а также деталей и размеров;
- простота оснастки;
- простота сборки изделия.

Показатели технологичности изделия:

1. Трудоемкость изготовления.
2. Материалоемкость.
3. Коэффициент использования материала.
4. Себестоимость изготовления продукции.
5. Коэффициент конструктивной преемственности:

$$K_{\text{к.п.}} = \frac{\textit{число освоенных деталей, узлов, секций}}{\textit{общее количество}}.$$

6. Коэффициент нормализованности:

$$K_{\text{н}} = \frac{\textit{число стандартных, нормализованных, унифицированных элементов}}{\textit{общее количество элементов в изделии}}.$$

Себестоимость изготовления продукции является обобщающим показателем, но не достаточным. Иногда выгодней увеличить себестоимость для того, чтобы повысить эффективность эксплуатации.

Этапы конструкторской подготовки

Основные стадии разработки конструкторской документации: техническое задание; техническое предложение; эскизный проект; технический проект; рабочий проект (рабочие чертежи); головной образец.

Техническое задание содержит: назначение продукции, основные технические характеристики, эксплуатационные требования к проектируемому изделию. Этапы технического задания: разработка, согласование и утверждение.

Техническое предложение содержит: подтверждение целесообразности проектируемой продукции и ее технических и эксплуатационных характеристик; обоснованные предложения по изменению технического задания. Этапы технического предложения: подбор материалов; разработка технического

предложения по результатам анализа технического задания; рассмотрение и утверждение.

Эскизный проект содержит принципиальные решения по главным параметрам и техническим характеристикам новой продукции. Этапы эскизного проекта: разработка, изготовление и испытание макетов, рассмотрение и утверждение.

Технический проект содержит: окончательный выбор всех основных технических и конструктивных элементов и характеристик продукции, технологическую схему изготовления продукции, ведомости комплектующих изделий и основных материалов и т.д. Этапы технического проекта: разработка; изготовление и испытание макетов, экспериментальные работы, рассмотрение проекта.

Рабочий проект содержит всю конструкторскую и технологическую документацию, необходимую для изготовления продукции. Этапы рабочего проекта: разработка рабочей документации для изготовления новой продукции; головной образец, опытная партия.

Основные направления повышения эффективности конструкторской подготовки:

1. рациональная организация труда инженеров-конструкторов;
2. сокращение времени на утверждение проектов;
3. деловой контакт заказчика, проектанта и завода-изготовителя:
4. параллельно-последовательное выполнение эскизного, технического и рабочего проектов;
5. устранение дублирования работ;
6. механизация и автоматизация расчетных и чертежных работ, а также множительных работ, компьютеризация проектирования;
7. применение унифицированных, стандартных и нормализованных чертежей.

Организация технологической подготовки производства

Первый этап (основной) – разработка технологической документации, определяющей технологию и порядок изготовления продукции. Эта документация содержит в себе: технологию и организацию производства; график изготовления изделия; систему единиц для планирования и учета хода изготовления продукции (система планово-учетных единиц); нормы и нормативы материальных и трудовых затрат и ряд других технических материалов.

Второй этап – проектирование оснастки и нестандартных средств механизации.

Третий этап – изготовление оснастки и нестандартных средств механизации.

Четвертый этап – корректировка технологической документации и отладка оснастки по опыту изготовления головного образца.

Для повышения эффективности и сокращения сроков технологической подготовки работы, входящие в нее, выполняют параллельно-последовательно.

Задачи и пути ускорения технологической подготовки производства

Основная задача: снижение длительности технологической подготовки.

1. Основной путь – параллельно-последовательное выполнение рабочего проекта, конструкторской подготовки и технологической подготовки.
2. Типизация технологических процессов и унификация оснастки (основные работы определяются в группы по однородности и для каждой группы разрабатывается типовой технологический процесс и применяются универсальные приспособления).
3. Улучшение труда технологов – рациональная организация их рабочих мест, обеспечение их новейшей технической информацией, механизация вычислительных, чертежных и множительных работ.
4. Рациональная организация работы служб технической подготовки производства.

Научно-техническая подготовка нового производства - это непрерывный циклический процесс, заключающийся в том, что хозяйствующий субъект, не закончив внедрение разрабатываемой продукции, начинает разработку новой, более совершенной продукции. Продукция должна непрерывно совершенствоваться, причем разработка новых видов должна идти параллельно-последовательным способом и носить поступательный характер. Один цикл научно-технической подготовки должен плавно переходить в другой. Только так можно достигнуть повышения научно-технического прогресса в стране, в отрасли и на предприятии.

Факторы, мешающие нормальному развитию инновационных процессов в регионах и стране в целом

1. Сокращение финансирования фундаментальной науки, что ведет к разрушению инновационного развития, поскольку фундаментальные исследования - основа всего инновационного процесса.
2. Разрыв связей между фундаментальными, отраслевыми исследованиями и НИОКР предприятий.
3. Значительный моральный и физический износ производственной базы предприятий.
4. Основные производственные фонды хозяйствующих субъектов износились и не способны эффективно участвовать в инновационном процессе.
5. Современные предприниматели не стремятся обновлять производственные фонды, владея предприятиями, выкачивают из них денежные средства, доводя эти предприятия до полного износа и уничтожения.
6. Процесс воспроизводства основных фондов идет только за счет кредитов и инвестиций, при этом не используются амортизационные фонды, которые на большинстве предприятий практически не создаются.

7. Нарушены межотраслевой баланс и производственные связи между отраслями и регионами.

8. Отток научных кадров за границу из-за отсутствия нормальных условий для научно-исследовательской работы.

9. Развал отраслевых научно-исследовательских и проектных институтов и других подобных структур.

10. Уход ведущих специалистов с предприятий в непроизводственную сферу из-за низкой оплаты труда и сокращения кадров.

11. Предприниматели различных уровней не спешат вкладывать деньги в развитие инновационных процессов в регионах и на конкретных предприятиях.

Вывод. В настоящий период развитие хозяйственного комплекса страны необходимо срочно переводить на инновационные рельсы, постепенно снижая уровень влияния факторов производства и инвестиционного развития. Пора переходить от экспорта сырьевых ресурсов к производству из них инновационной продукции и использования ее внутри страны и для экспорта за рубеж.

Литература

1. Бобылев А.Л. Экономика организаций (предприятий): опорный конспект лекций. - Калининград: БИЭФ, 2007. – 240 с.

2. Инновационный менеджмент: уч. / под ред. В.Я. Горфинкеля и Б.Н. Чернышева. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 463 с.

3. Фатхундинов Р.Л. Инновационный менеджмент. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2009. – 600 с.

УДК 338.27

Алгоритм прогнозирования социально-экономического развития Калининградской области

А.В. Захарова

В статье исследуются проблемы разработки прогнозов социально-экономического развития Калининградской области. Автором предложен алгоритм подготовки прогнозов, реализация которого позволит повысить эффективность регионального управления.

This article investigates the problems of forecasting socio-economic development of Kaliningrad region. The author proposed the algorithm of projections, implementation of which would improve the effectiveness of regional management.

Ключевые слова: прогнозирование социально-экономического развития; алгоритм прогнозирования; мониторинг прогнозов.

Keywords: forecasting of socioeconomic development; algorithm of forecasting; monitoring of forecasts.

Прогнозирование социально-экономического развития субъектов Российской Федерации осуществляется на основе соответствующей нормативно-

правовой базы [1, 2, 5]. Каждый регион принимает также свои нормативно-правовые акты, в которых отражаются те или иные аспекты разработки прогнозов. Так, в Калининградской области краткосрочное прогнозирование проводится на основе ежегодных постановлений правительства региона [4]. Непосредственным ответственным исполнителем за подготовку краткосрочных прогнозов выступает министерство экономики области [3]. Вместе с тем, многие организационные и методические проблемы кратко-, средне- и долгосрочного прогнозирования до настоящего времени остаются не разрешенными.

Одним из направлений совершенствования прогнозирования является повышение технологичности, упорядочения, регламентации всего процесса по разработке прогнозов социально-экономического развития регионов Российской Федерации. Значительные различия в условиях развития регионов Российской Федерации не могут служить препятствием для выработки общих методических подходов к систематизации процесса прогнозирования.

Органы государственной власти при разработке прогнозов конкретных регионов могут более подробно рассматривать присущие им особенности (масштаб, тенденции, проблемы, перспективы) социально-экономического развития, территориального расположения. Но при этом организация, последовательность выполнения работ по анализу и прогнозированию, оценка достоверности прогнозных расчетов будут идентичными.

Более четкую систему подготовки региональных прогнозов, по нашему мнению, возможно, сформировать за счет внедрения в практику прогнозирования предлагаемого нами алгоритма (рис. 1).

Упорядочение прогнозно-аналитических исследований по выявлению и разрешению разнообразных задач социально-экономического развития региона будет способствовать сокращению затрат, а следовательно, и повышению эффективности территориального управления. Применение алгоритма позволит укрепить научные предпосылки принимаемых решений в Калининградской области.

1-й этап. Актуализация и подготовка к составлению прогноза

Исходной точкой проведения сложного комплекса работ по прогнозированию социально-экономического развития является определение потребности, "запроса" соответствующей прогнозной информации, которая используется в последующем при подготовке управленческих решений на уровне региона.

В настоящее время в Калининградской области разрабатываются краткосрочные и среднесрочные прогнозы социально-экономического развития [4]. Долгосрочные прогнозы как самостоятельные регулирующие документы не составляются. Попытки подмены прогнозов подготовкой программ и стратегий нельзя признать удачными и эффективными. Поэтому актуализация разработки и реализации, прежде всего, долгосрочных прогнозов представляется нам насущной задачей. Только в единстве кратко-, средне- и долгосрочных прогнозов можно разработать и реализовать эффективные управленческие решения и обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие в долгосрочном периоде.

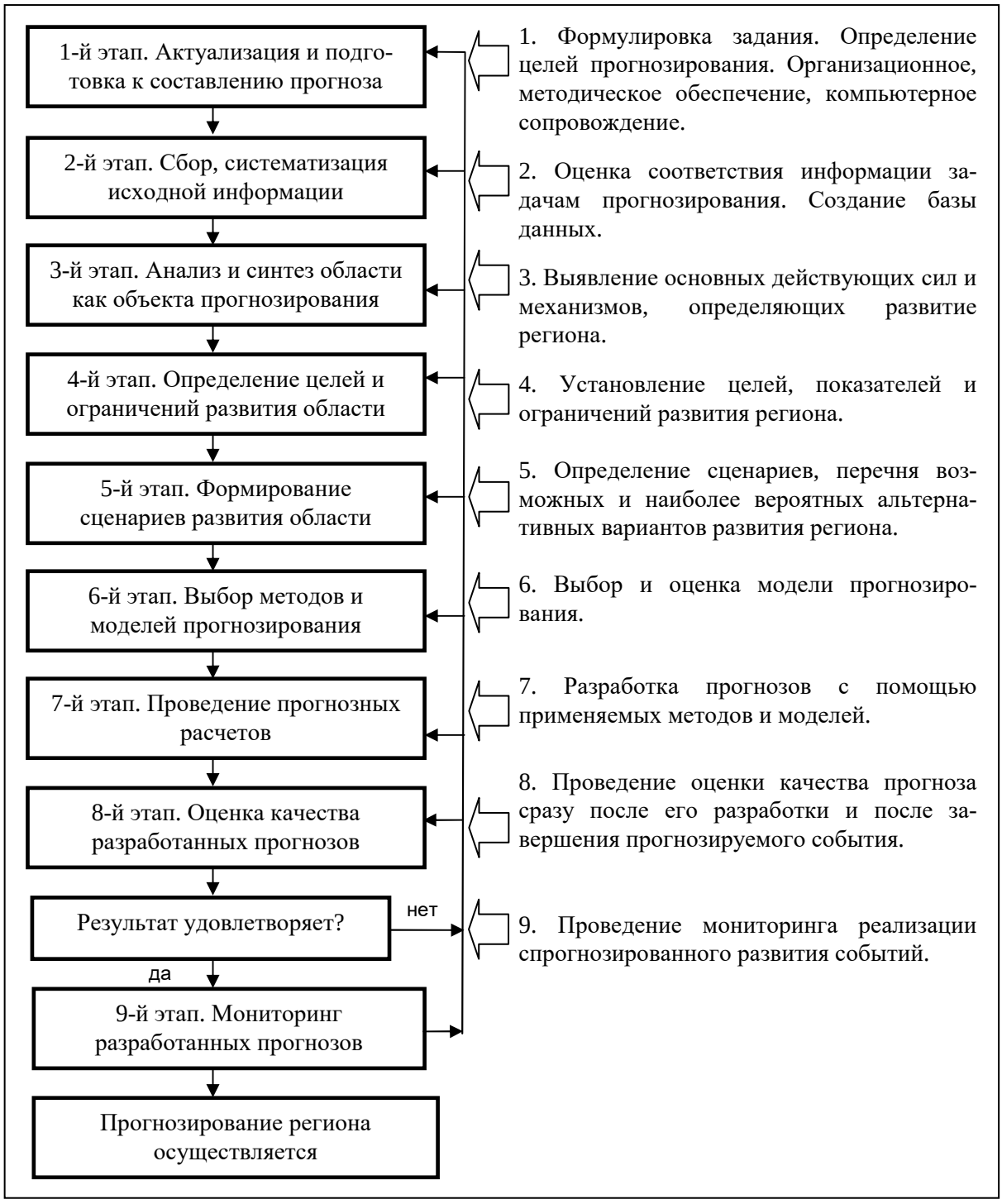

Рис. 1. Алгоритм прогнозирования социально-экономического развития Калининградской области

В целях совершенствования организации процесса разработки и реализации всей системы прогнозов предлагается принять следующие нормативно-правовые акты на уровне законодательных и исполнительных органов государственной власти области.

1. Закон области "О прогнозировании социально-экономического развития Калининградской области".

2. Постановления Правительства области "О порядке разработки прогнозов социально-экономического развития Калининградской области на средне-долгосрочную перспективу".

3. Ежегодные постановления Правительства области "О порядке разработки прогноза социально-экономического развития Калининградской области на очередной финансовый год и плановый период".

В нормативно-правовых актах должны найти отражение:

- формулировка задания на разработку прогноза;
- определение целей и задач разрабатываемых прогнозов;
- методическое обеспечение;
- информационное обеспечение;
- технологическое и программное обеспечение;
- организационное обеспечение.

Задание на разработку прогноза (объект прогнозирования, тип и форма прогноза, сроки подготовки прогноза, состав разработчиков) не должно допускать неоднозначных толкований. В качестве основных целей для различных типов прогнозов Калининградской области нами предлагается принять следующие.

Краткосрочный прогноз – обоснование параметров бюджета региона на очередной финансовый год и на плановый период. В качестве цели обозначается также формирование ежегодной инвестиционной программы развития области.

Среднесрочный прогноз – создание основы для составления целевых программ развития Калининградской области на среднесрочную перспективу, а также финансового плана на ближайших три года. Результаты среднесрочных прогнозов должны использоваться в качестве исходных материалов для детальной проработки первых лет долгосрочной программы. При среднесрочном прогнозировании определяются динамические и структурные параметры развития экономики области (темпы и факторы экономического роста, сдвиги в структуре производства и потребления, инвестиционные процессы и т.д.). В среднесрочном периоде появляется возможность определения приоритетов инвестиционной политики, так как реализация многих инвестиционных проектов осуществляется в течение 5-7 лет. Однако указанный срок недостаточен для того, чтобы произошли существенные изменения в установившейся системе производственно-технологических взаимосвязей.

Долгосрочный прогноз – формирование базы для составления концепций, стратегий и программ социально-экономического развития региона на долгосрочную перспективу. В долгосрочном периоде возможны кардинальные изменения в воспроизводственном механизме, структуре производственно-технологической базы экономики. Это позволяет реализовать главные цели социально-экономического развития области.

В качестве главных требований к информационному обеспечению следует принять достоверность, достаточность, системность (возможность взаимной увязки показателей различных информационных блоков и уровней между собой), сопоставимость (непротиворечивость различных показателей между собой). Важно подчеркнуть, что создаваемая информационная система Калининградской

области должна быть сопряжена с информационными системами Министерств экономического и регионального развития Российской Федерации.

Для подготовки качественных прогнозов социально-экономического развития области должно быть предусмотрено использование современных технологий, сопровождающих и поддерживающих процесс прогнозирования. При разработке многовариантных прогнозов приходится иметь дело с большими объемами информации. Поэтому без использования персональных компьютеров со специально подготовленными базами данных, модулями ввода, анализа и обработки информации, нередко работающими в режиме автоматизированного рабочего места (АРМ), автоматической распечатки отчетов о проделанной работе, промежуточных и конечных результатах, содержащих и сам прогноз, эффективная работа над прогнозом, удовлетворяющим современным требованиям, как правило, невозможна.

Вопросам организации всего процесса прогнозирования необходимо уделить особое внимание. Организация и непосредственная разработка прогноза осуществляется Министерством экономики Калининградской области. Нам представляется целесообразным провести в нем структурные изменения. В Министерстве должны быть сформированы следующие отделы. Первый отдел – группа аналитиков, занимающихся вопросами информационного обеспечения, проведения мониторинга и комплексного анализа социально-экономического развития области. Второй отдел следует сформировать из специалистов в области методического обеспечения прогнозирования. В третий отдел должны входить программисты, способные осуществлять эконометрическое моделирование социально-экономического развития области.

2-й этап. Сбор, систематизация исходной информации

Имеющаяся информация по социально-экономическому развитию Калининградской области не обеспечивает разработку достоверных прогнозов. Основными недостатками информации являются: малый период выборки; повышенная "зашумленность" второстепенными, отрывочными данными; многочисленные изменения методики расчетов отчетных статистических данных.

Вначале, учитывая принятые на первом этапе цели и задачи разрабатываемого прогноза, нами предлагается определить содержание (спецификацию) информации. Затем установить основные источники информации и возможность получения необходимых данных. В результате будет сформирована исходная информационная база данных.

Следующим шагом является проведение предварительной оценки имеющейся информации. В качестве основного критерия оценки мы предлагаем принять степень соответствия информации требованиям сформулированной задачи прогнозирования. Соответствие необходимо определять как по объему данных (состояние, тенденции развития региональной социально-экономической системы и ее взаимодействие с внешней средой), так и по качеству (полнота, актуальность, достоверность). После формирования массива исходной информации устанавливается процедура ее обработки для анализа собственной региональной экономической системы (внутренней среды объекта

прогнозирования), внешней среды функционирования и, наконец, взаимодействия "регион – среда".

3-й этап. Анализ и синтез области как объекта прогнозирования

На данном этапе выявляются ключевые параметры и условия, определяющие перспективы социально-экономического развития области (потенциал региона, позитивные и негативные тенденции в экономике и социальной сфере, проблемы и возможные "точки роста", внешнеэкономические условия, взаимосвязи и пропорции, сложившиеся в экономике, и т.д.).

Совершенствование методики анализа социально-экономического развития региона в предыдущие годы, текущего состояния региона, а также ключевых тенденций и факторов развития в будущем является важным этапом всего процесса разработки прогнозов. Мы рекомендуем использовать методологию системного подхода. Системный подход, представляющий собой совокупность конкретных методов и приемов, позволит комплексно оценить и разрешить многочисленные проблемы развития Калининградской области как сложной социально-эколого-экономической системы. На основе системного анализа возможно проведение декомпозиции, то есть разделения региональной системы области на определенные подсистемы, а внутри их – на элементы. В результате выделенные подсистемы и элементы хозяйства региона могут исследоваться как самостоятельные объекты.

При проведении анализа социально-экономического развития области рекомендуется применять методы SWOT, PEST, SNW.

4-й этап. Определение целей и ограничений развития области

На данном этапе формулируются цели и ограничения социально-экономического развития области, а также требования к содержанию (составу показателей) и форме представления прогнозных материалов. Без определения целей, показателей разрабатываемые прогнозы не будут иметь практического значения, а, следовательно, не смогут использоваться при принятии региональных управленческих решений.

Социально-экономическое прогнозирование может быть только целевым. Поэтому только после формирования комплекса целей развития области можно приступить непосредственно к процессу прогнозирования. Неправильная или неполная постановка целей может свести на нет результаты всего процесса прогнозирования. Цели социально-экономического развития области должны отвечать следующим основным требованиям: измеримость, иерархичность, вариантность, достижимость.

Количество и разнообразие целей и задач социально-экономического развития области настолько велики, что без системного подхода к определению их состава невозможно обойтись. При подготовке среднесрочных и долгосрочных прогнозов социально-экономического развития области нами предлагается сформировать систему целей на основе последовательной декомпозиции главной цели методом "дерева целей".

Систему показателей предлагается формировать в зависимости от периода прогнозирования: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды. В качестве исходного перечня показателей рекомендуется принять перечень

показателей, определенный в методических рекомендациях Минэкономразвития Российской Федерации по прогнозированию социально-экономического развития регионов страны [1]. Однако, на наш взгляд, состав показателей краткосрочного и особенно долгосрочного прогноза необходимо существенно сократить. В составе долгосрочного прогноза целесообразно оставить только ведущие макроэкономические индикаторы.

При подготовке прогноза необходимо принять пограничные, пороговые (допустимые) значения ведущих индикаторов социально-экономического развития области. Превышение пороговых показателей угрожает экономической безопасности региона. В качестве основных индикаторов можно указать:

- объем ВРП в расчете на душу населения;
- долю инвестиций, расходов на научные исследования в ВРП;
- долю импорта во внутреннем потреблении;
- величину соотношения доходов 10% высокооплачиваемых и 10% низкооплачиваемых групп населения;
- уровень безработицы.

В результате проведенных исследований на данном этапе разрабатывается детализированная модель системы целей и системы показателей развития области. Формируется "дерево целей". Устанавливаются ограничения социально-экономического развития области.

При формировании целей и показателей прогнозов развития области рекомендуется применять следующие основные методы: метод ПАТТЕРН и его модификации (программно-целевой метод, метод "дерева целей"), методы морфологического анализа и экспертных оценок.

5-й этап. Формирование сценариев развития области

Вначале разрабатывается гипотеза – непротиворечивая совокупность, система предположений о механизме функционирования социально-экономической системы области. Выдвинутая гипотеза позволит сформулировать возможные сценарии социально-экономического развития Калининградской области.

Сценарии (альтернативы) развития области посредством содержательного анализа проверяются на допустимость их реализации. Сценарии, не отвечающие требованиям по целям развития области и по ограничениям, в дальнейшем анализе не рассматриваются.

Разработку сценариев целесообразно проводить на основе применения двух подходов: поискового (исследовательского) и нормативно-целевого. При поисковом подходе исследование осуществляется от текущего состояния экономики области к будущему. При нормативно-целевом подходе исследование проводится в обратном порядке.

Большое число проблем (отсутствие достаточной информации, сложность социально-экономических процессов, быстро изменяющаяся внешняя среда и т.д.), возникающих при выработке и отборе сценариев развития региона, практически исключает возможность применения формализованных методов. Поэтому разработку вариантов и выбор конкретных сценариев развития области

предлагается проводить группой профессиональных экспертов – специалистов в области регионального прогнозирования. Проведение работ по формированию сценарных условий развития области должно соответствовать методологии проведения экспертных исследований. Многочисленные расчеты сценариев и выбор наиболее оптимальных из них рекомендуется проводить с использованием персональных компьютеров и созданием соответствующего специального программного обеспечения.

В результате применения экспертного метода разработки сценариев значительно сократятся ошибки в прогнозировании, которые на данном этапе обусловлены чисто субъективными причинами. Профессиональная деятельность экспертов позволит сформировать "коллекцию" сценариев (альтернатив) развития Калининградской области. На основе сценариев в будущем разрабатываются оптимальные концепции и стратегии развития региона. Следует отметить, что сама работа экспертов способствует созданию технологии коллективной работы при анализе и выработке управленческих решений.

6-й этап. Выбор методов и моделей прогнозирования

В целях повышения качества прогнозных расчетов рекомендуется применение не одного базового метода, а нескольких методов прогнозирования. При этом они должны реализовываться согласованно, дополнять друг друга в определенной последовательности. Такой подход позволит сформировать определенную технологию использования системы методов, создать инструментарий социально-экономического развития Калининградской области.

Несмотря на универсальность имеющихся программных средств, задача по созданию комплекса прогнозных расчетов должна рассматриваться как сложная и самостоятельная научно-техническая задача. Без ее разрешения невозможно обеспечить своевременные, периодически корректируемые многочисленные варианты прогнозов развития области. В "ручном режиме" вариантные расчеты практически не осуществимы.

В практике прогнозирования развития Калининградской области следует значительно расширить применение экспертного подхода, а также внедрить эконометрическое моделирование, которое в настоящее время практически не применяется.

7-й этап. Проведение прогнозных расчетов

По принятым ранее сценариям развития и с использованием подготовленной эконометрической модели проводятся расчеты прогноза социально-экономического развития области по нескольким вариантам. Сравнение вариантов прогноза по динамике основных показателей, обусловленной изменениями во внешней среде функционирования региона и в проводимой экономической политике, позволит принимать более обоснованные управленческие решения по достижению целей социально-экономического развития региона.

В результате составления прогноза развития области должны быть решены следующие основные задачи:

1. Определить характеристики экономики области к концу прогнозного периода в условиях сохранения сложившихся тенденций (инерционный вариант развития) и степень достижения поставленных целей развития региона.

2. Рассмотреть и обосновать возможные альтернативные варианты достижения желаемого состояния экономики области в том случае, если цели развития не достигаются при инерционном варианте развития.

3. Провести оценку сбалансированности между ранее выдвинутыми целями развития и имеющимися ресурсами.

4. Выполнить анализ и сравнение прогнозных вариантов по количественным и качественным показателям социально-экономического развития области.

5. Обосновать механизм областной социально-экономической политики, обеспечивающей достижение целей развития региона.

При проведении прогнозных расчетов рекомендуется использовать разнообразные модификации пакетов прикладных программ (ППП), в том числе: MS Excel, STATISTICA 6.0 и другие. При достижении высокого уровня программного сопровождения прогнозно-аналитических исследований целесообразно применять Econometric Views, имитационно-анализирующий комплекс Visual Simulator, нейросетевые программы Brain и другие аналогичные программы.

8-й этап. Оценка качества разработанных прогнозов

Ценность прогнозов развития определяется не только значимостью прогнозируемых социально-экономических процессов, происходящих в Калининградской области, но и качеством самих прогнозов. Качество прогноза является одной из центральных проблем в процессе принятия управленческих решений и во многом влияет на эффективность региональной экономической политики.

Оценка качества в обязательном порядке осуществляется по ретроспективным данным. Такая проверка позволяет априорно оценить качество примененных методов, моделей прогнозирования. Прогнозы оцениваются также после завершения прогнозируемого события. Проверке подвергаются все прогнозы, независимо от методов и времени их разработки.

Под понятием "качество прогноза" в широком смысле слова нами понимается единство прогнозных параметров обоснованности, достоверности (надежности) и точности. Под обоснованностью подразумевается степень соответствия методов и исходной информации социально-экономической системе области, а также целям и задачам подготовленного прогноза. Достоверность (надежность) прогноза подтверждается вероятностью реализации прогнозных оценок в рамках установленного доверительного интервала. Точность прогноза – это мера (ошибка) соответствия прогнозной и фактической величин какого-либо показателя социально-экономического развития области.

При анализе точности прогноза следует применять разнообразные способы количественного и качественного определения ошибок. Количественными оценками измерения и выражения ошибок являются

абсолютная и относительная ошибки, средние абсолютная и относительная ошибки, среднеквадратическая ошибка.

9-й этап. Мониторинг разработанных прогнозов

Эффективность прогнозирования социально-экономического развития области в значительной степени определяется наличием качественной информационной базы, возможностью своевременно отслеживать и вносить коррективы в тенденции развития в целях преодоления кризисных ситуаций и формирования благоприятных условий для развития имеющихся "точек роста" в региональной экономике. Решение указанной проблемы возможно за счет создания системы регионального мониторинга. Мониторинг в современных условиях должен стать неотъемлемой частью технологии прогнозирования социально-экономического развития области.

Основной информационной базой мониторинга, безусловно, является статистика. Статистические данные лежат в основе всех аналитических, прогнозных, стратегических и иных исследований. Однако не следует упускать из виду, что для преобразования существующей статистической информации в надежную, полностью достоверную информационную базу, потребуется внести значительные изменения в организацию, финансирование, содержание работ статистических органов всех уровней.

Создаваемая система мониторинга области должна быть интегрирована в информационно-аналитическую систему "Мониторинг, анализ и прогнозирование социально-экономического развития и финансового состояния регионов Российской Федерации" Департамента региональной экономики Минэкономразвития Российской Федерации. Указанная информационно-аналитическая система информационно и программно взаимосвязана с Ситуационным центром (СЦ) Минэкономразвития России.

В результате проведения мониторинга социально-экономического развития области будет выработан механизм обратной связи, осуществлена корректировка подготовленных прогнозов. Отчеты об оценке качества долгосрочного и среднесрочного прогнозов рекомендуется составлять ежегодно, а краткосрочных прогнозов – ежемесячно.

Литература

1. Методические рекомендации к разработке показателей прогнозов социально-экономического развития субъектов Российской Федерации / Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации. – М., 2009. – 188 с.

2. О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации. Федеральный закон РФ №115-ФЗ от 20.07.95 г.

3. О Министерстве экономики Калининградской области. Постановление Правительства Калининградской области № 14 от 28.10.2005 г.

4. О порядке разработки прогноза социально-экономического развития Калининградской области. Постановление Правительства Калининградской области № 222 от 14.04.2009 г.

5. О порядке разработки прогноза социально-экономического развития Российской Федерации. Постановление Правительства Российской Федерации № 596 от 22.07.2009 г.

УДК 332.1+330.342.146(470.26)

Методологические подходы к формированию региональной модели социально-экономического развития на примере Калининградской области

А.С. Коротченко

В статье рассматривается применение методов математической статистики для построения модели социально-экономического развития региона. Приведена группировка основных региональных показателей Калининградской области, и на ее основе предлагается система уравнений, отражающая направление и тесноту связи между данными показателями.

The article considers the application of the mathematical statistics methods for the model definition of the socioeconomic development of the region. The author shows the main regional indicators of the Kaliningrad region; and on this basis the author offers the system of equations of relations between these indicators.

Ключевые слова: самоуправляемая территория; регион; валовой региональный продукт; инвестиционная активность; социально-экономическое развитие региона; моделирование социально-экономической системы.

Keywords: self-administration territory; a region; gross regional product; investment activity; socioeconomic development of a region; modeling of regional socioeconomic system.

Современные условия развития экономики России характеризуются последовательным возрастанием роли региона страны как экономически самоуправляемой территории; происходит структурная перестройка экономики государства – снижение отраслевого принципа управления и возрастание роли региона. В соответствии с "Основным положением региональной политики в Российской Федерации", утвержденным Указом Президента РФ от 3 июля 1996 года №803, "Под регионом понимается часть территории Российской Федерации, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий". Регион может совпадать с границами территории субъекта Российской Федерации либо объединять территории нескольких субъектов Российской Федерации". Существует множество подходов к исследованию понятия "регион": стратегический, организационный, системный, субъектно-функциональный и другие. Если рассматривать "регион" как систему

взаимосвязанных элементов, то последние можно объединить в несколько подсистем: социальную, экономическую, управляющую, институциональную, подсистемы безопасности, экологии и инфраструктуры.

В настоящее время в вопросе развития экономики РФ ведущая роль отводится исследованию региональных вопросов социально-экономической направленности, а для определения региона используют такие экономические характеристики как устойчивость, безопасность, независимость. Одним из основных методов определения уровня региона является анализ его социально-экономического развития, который проводится на основе официально публикуемых статистических показателей. Анализ должен решить задачи оценки достигнутого уровня развития региона, степени использования трудовых резервов, оценки качества жизни населения, внешнеэкономических связей, а также инвестиционной активности. Для того, чтобы эти показатели сложились в единую систему, необходимо установить наличие связей между ними и степень влияния каждого показателя на развитие региона, поэтому целесообразно для анализа использовать математические статистические методы, что позволит количественно оценить эти взаимосвязи. Корреляционный анализ и построение регрессионных моделей позволяют выделить факторы, которые в большей степени оказывают влияние на результативный признак, что в дальнейшем позволит прогнозировать динамику развития региона. Таким образом, региональная диагностика посредством математических статистических методов позволяет получить конкретную информацию о состоянии региона и факторах его дальнейшего развития.

Корреляционно-регрессионный анализ был выполнен на основе данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики Калининградской области за 1999-2009 гг. Центральное место в предлагаемой модели занимает валовой региональный продукт как базовый показатель, отражающий уровень социально-экономического развития и характеризующий структурные пропорции экономики региона (табл.1).

Таблица 1

Показатель валового регионального продукта Калининградской области за период с 1999 по 2009 г.

Год	Валовой региональный продукт, млн руб.
1999	16242,3
2000	24576,1
2001	34001,5
2002	41098,1
2003	51100,0
2004	66552,1
2005	81837,6
2006	103138,7
2007	145920,6
2008	181716,2
2009	172135,0

В целях построения модели социально-экономического развития Калининградской области необходимо систематизировать основные показатели региона. Приводим пример группировки моделируемых показателей:

1. Валовой региональный продукт и его отраслевая структура:
– объем ВРП в текущих ценах;
– оборот оптовой торговли;
– оборот розничной торговли;
– объем продукции сельского хозяйства;
– объем работ, выполненных по виду деятельности "Строительство";
– объем платных услуг населению;
– сальдированный финансовый результат крупных и средних организаций.

2. Показатели инвестиционной активности:
– стоимость основных фондов;
– стоимость основных фондов, введенных за год;
– показатели объема инвестиций в основной капитал;
– показатели объема иностранных инвестиций.

3. Показатели, характеризующие занятость и уровень жизни населения:
– численность экономически активного населения;
– денежные доходы населения;
– денежные расходы и сбережения населения.

4. Показатели внешнеторговой деятельности:
– экспорт;
– импорт;
– чистый экспорт.

Необходимо отметить, что это только часть показателей социально-экономического развития региона, которые войдут в конечную модель. Для наиболее полной оценки уровня региона необходимо ввести в анализ такие системы как система объемных показателей развития (жилье, транспорт и др.), система бюджетно-финансовых показателей, а также дополнить систему инвестиционной активности, детализируя основные показатели; расширить систему, характеризующую уровень жизни населения, внедрив показатели занятости и безработицы, номинальной начисленной заработной платы, среднедушевых денежных доходов и др. Также необходимо сопоставить основные ценовые индексы и индекс-дефлятор, характеризующие инфляционные процессы в экономике.

Анализ следует проводить поэтапно:

1 этап – сбор и систематизация статистических данных;

2 этап – предварительный анализ моделируемой совокупности;

3 этап – установление наличия связи между показателями;

4 этап – построение регрессионных уравнений;

5 этап – коэффициентный анализ регрессий на целесообразность включения их в модель.

Для построения модели социально-экономического развития региона используем систему полиномиальных функций второй степени. Данная система будет иметь следующий вид:

$$\begin{cases} y_{x1} = a_1 x_1^2 + a_2 x_1 + b + e_{x1} \\ y_{x2} = c_1 x_2^2 + c_2 x_2 + d + e_{x2} \\ \dots \\ y_{xn} = g_1 x_n^2 + g_2 x_n + h + e_{xn} \\ y_{xn+1} = g_1 x_{n+1}^2 + g_2 x_{n+1} + k + e_{xn+1} \\ \dots \\ y_{xn+k} = w_1 x_{n+k}^2 + w_2 x_{n+k} + z + e_{xn+k}, \end{cases}$$

где y_{xi} – валовой региональный продукт;

x_i – один из основных статистических показателей региона;

$a, b, c\dots$ - параметры уравнения;

e_i – случайный член уравнения.

При построении уравнений регрессии воспользуемся методом наименьших квадратов. При применении данного метода для нахождения такой функции, которая наилучшим образом соответствует эмпирическим данным, считается, что сумма квадратов отклонений эмпирических точек теоретической линии регрессии должна быть минимальной величиной. Критерий метода наименьших квадратов для полиномиальной функции второй степени можно записать следующим образом:

$$S = \sum [y_i - (a_1 x_i^2 + a_2 x_i + b)]^2 \to \min.$$

Из этого следует, что применение метода наименьших квадратов для определения параметров регрессии сводится к задаче на экстремум. Полученные уравнения регрессии отражены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты моделирования региональной социально-экономической системы

№ п/п	Показатель	Уравнение регрессии	Коэффициент детерминации	Средняя квадратическая ошибка *y* (млн руб.)	Коэффициент эластичности, %
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
1	Оборот оптовой торговли, млн руб.	$y=2E\text{-}06x^2+0{,}48x+18194$	0,924	18369	0,88
2	Оборот розничной торговли, млн руб.	$y=-1E\text{-}05x^2+3{,}45x-19442$	0,987	7655	1,00
3	Оборот розничной торговли прод. товарами, млн руб.	$y=-7E\text{-}05x^2+7{,}77x-21510$	0,988	7414	0,98
4	Оборот розничной торговли непрод. товарами, млн руб.	$y=-4E\text{-}05x^2+3{,}45x-19442$	0,987	7452	1,07
5	Объем продукции сельского хозяйства, млн руб.	$y=0{,}0002x^2+15{,}28x-28268$	0,971	11360	0,97

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
6	Объем работ, выполненных по виду деятельности "Строительство", млн руб.	$y=5E-05x^2+4,81x+17729$	0,961	13279	0,85
7	Объем платных услуг населению, млн руб.	$y=1E-05x^2+7,29x-175,1$	0,984	8409	0,98
8	Сальдированный финансовый результат крупных и средних организаций, млн руб.	$y=0,002x^2+20,43x+114783$	0,386	52105	0,05
9	Стоимость основных фондов, млн руб.	$y=5E-07x^2+0,57x-24588$	0,965	12442	1,44
10	Стоимость основных фондов, введенных за год, млн руб.	$y=0,001x^2+1,36x+22243$	0,912	11785	0,88
11	Инвестиции в основной капитал всего, млн руб.	$y=-7E-06x^2+3,16x+11097$	0,977	10176	0,82
12	Инвестиции в основной капитал (форма собственности – российская), млн руб.	$y=-2E-05x^2+4,25x+5902$	0,937	16641	0,93
13	Инвестиции в основной капитал (форма собственности – иностранная), млн руб.	$y=-0,001x^2+24,1x+34197$	0,939	16324	0,94
14	Инвестиции в основной капитал (форма собственности – российско-иностранная), млн руб.	$y=0,004x^2+41,1x+26175$	0,914	19459	0,91
15	Иностранные инвестиции всего, млн руб.	$y=-0,004x^2+57,11x-4831$	0,848	25954	0,85
16	Иностранные инвестиции (прямые), млн руб.	$y=-0,032x^2+165,6x+7022$	0,944	15706	0,94
17	Иностранные инвестиции (портфельные), млн руб.	$y=-0,09x^2+212,6x+49605$	0,629	40469	0,63
18	Иностранные инвестиции (прочие), млн руб.	$y=-0,013x^2+99,5x-10885$	0,742	33789	0,74
19	Численность населения, тыс. чел.	$y=810x^2-2E+06x+7E+08$	0,822	28019	-86,7
20	Численность экономически активного населения, тыс. чел.	$y=57x^2-53579x+1E+07$	0,791	30419	11,3
21	Денежные доходы населения, млн руб.	$y=2E-06x^2+0,84x+8852$	0,988	11448	0,88
22	Денежные расходы и сбережения населения, млн руб.	$y=1E-06x^2+0,91x+3788$	0,991	3832,15	1,02
23	Экспорт, млн руб.	$y=-1E-05x^2+2,8x+21257$	0,369	52782	0,37
24	Импорт, млн руб.	$y=-2E-06x^2+1,15x-2862$	0,897	21294	0,86
25	Чистый экспорт, млн руб.	$y=-6E-06x^2-2,17x-8761$	0,935	16901	0,66

После построения уравнения регрессии необходимо определить тесноту связи между результативным признаком и влияющим фактором. Для этого рассчитывается коэффициент корреляции (r), его величина оценивает направление и степень связи показателей. Затем определяется коэффициент детерминации (R^2), величина которого показывает, на сколько процентов вариация факторного признака объясняет вариацию результативного. Для оценки существенности применяют t-критерий Стьюдента. Также необходимо проверить достоверность регрессионного уравнения (наличия связи между показателями), для этого используют F-критерий с определенным уровнем значимости.

Иногда рассеивание точек корреляционного поля настолько велико, что погрешность анализируемого показателя будет очень высока, а применять такое уравнение для принятия решений или в прогнозных целях нет смысла. Чтобы исключить такие уравнения из системы, необходимо по каждому рассчитать среднюю квадратическую ошибку (S_{ey}), которая представляет собой среднее квадратическое отклонение фактических значений *y* относительно, рассчитанных по уравнению регрессии. Можно сопоставлять эти величины между показателями, а также можно сравнить величину ошибки со средним квадратическим отклонением (σ_y) результативного признака. Если $S_{ey}<\sigma_y$, то использование данного уравнения является целесообразным.

Еще один показатель взаимосвязи между результатом и фактором – коэффициент эластичности, который показывает, насколько в среднем изменится *y* при изменении *x* на 1%.

Большинство из полученных полиномиальных уравнений регрессии (табл. 2) имеет незначительный показатель параметра при x^2, то есть графики полученных зависимостей имеют практически линейный вид. Наличие зависимости, близкой к линейной, подтверждает и высокое значение коэффициента корреляции (для многих уравнений его величина близка к 0,9 и выше). Тем не менее, анализ показал, что полиномиальная функция лучше объясняет связь между рассматриваемыми факторами, так как значения коэффициентов корреляции и детерминации выше, а показатель средней квадратической ошибки результативного признака ниже при использовании полинома, нежели линейной функции. Например, можно рассмотреть влияние оборота розничной торговли продовольственными товарами на ВРП Калининградской области за 1999-2009 гг. (табл. 3).

Таблица 3

Функция	**Уравнение**	**Коэффициент детерминации**	**Средняя квадратическая ошибка *y* (млн руб.)**
Полиномиальная	$y=7E\text{-}05x^2+7{,}77x-21510$	0,988	7414
Линейная	$y=4{,}65x+1953{,}95$	0,967	11406

Данные таблицы подтверждают целесообразность использования полиномиальных функций второго порядка.

При анализе полученных уравнений можно выделить два из них – это влияние сальдированного финансового результата крупных и средних

организаций и экспорта на ВРП (уравнения (8) и (22) табл. 2). Эти функции отличаются слабым объяснением вариации результативного признака факторным: для первой зависимости - 0,386, а для второй коэффициент детерминации равен 0,369. К тому же очень высок показатель средней квадратической ошибки *y*: 52105 млн руб., 52782 млн руб. соответственно, что выше значений среднего квадратического отклонения результативного признака или очень близко к нему (35993 млн руб. и 57341 млн руб.). Эти зависимости также отличаются очень низкими показателями коэффициента эластичности (0,05% и 0,37% соответственно). Вышесказанное подтверждает нецелесообразность использования этих уравнений регрессии в регрессионной модели прогноза социально-экономического развития Калининградской области. Таким образом, на данном этапе анализа из рассмотренных двадцати четырех зависимостей в модель могут быть включены двадцать две.

Предложенная региональная модель, основанная на методах математической статистики, может быть расширена увеличением количества как эндогенных, так и экзогенных переменных, применением многофакторных регрессионных моделей. При построении многофакторных регрессионных моделей в них следует использовать экзогенные переменные X_i из числа двадцати двух приведенных в табл. 2, которые имеют наименьшие значения парных корреляций. Анализ полученных уравнений также можно углубить применением большего числа коэффициентов, сопоставления их либо с прогнозными значениями, либо со значениями в целом по РФ, либо с некоторыми критическими значениями, установленными в соответствии с условиями и потенциалом рассматриваемого региона, что позволить определить целесообразность включения рассматриваемых факторных признаков в конечную модель и, возможно, сократить количество функций в системе.

В целом, построение и совершенствование региональной модели социально-экономического развития позволяет выделить наиболее значимые показатели в системе на основе установленных критериев, ранжировать их по уровню влияния и оценить их взаимодействие. В дальнейшем полученная модель позволит выделить приоритетные направления развития региона и более рационально расходовать имеющиеся ресурсы.

Литература

1. Доугерти К. Введение в эконометрику / пер. с англ. – М., 1997. – 402 с.

2. Жданов А.В., Усанов А.Н., Данилова Н.А. Разработка модели экспресс-оценки базовых макроэкономических показателей развития Калининградской области до 2010 года. – Калининград: БИЭФ, 2004. – 61 с.

3. Информационный бюллетень Института Балтийского региона РГУ им. Канта / Балтийский регион: региональное измерение мирового экономического кризиса. I квартал 2010. – Калининград: Изд-во РГУ им. Канта, 2010. – 150 с.

4. Ряузов Н.Н. Развитие социально-экономической статистики: избранные труды / ред. коллегия: А.Н. Романов, В.М. Симчера, Д.Е. Сорокин. - М.: Наука, 2009. – 259 с.

УДК 338.43(06)

Обеспечение продовольственной безопасности России в современных условиях

А.А. Котенко

Для России продовольственная безопасность является главной в контексте национальной безопасности. От обеспеченности продуктами питания зависит здоровье более ста сорока миллионов граждан. Ухудшение качества продуктов питания при назревающей их нехватке может стать причиной непредсказуемых последствий. Продовольственная безопасность подразумевает способность страны обеспечивать свои потребности в продуктах питания за счет собственных ресурсов. В России в настоящее время продовольственная безопасность более чем на треть поставлена в зависимость от импорта.

For Russia food safety is main in a context of national safety. Health of more than hundred forty millions citizens depends on foodstuff. Deterioration of foodstuff quality and its shortage can become the reason of unpredictable consequences. Food safety means ability of the country to provide the requirements for foodstuff at the expense of own resources. In Russia now food safety more than on third is put in dependence on import.

Ключевые слова: продовольственная безопасность; нормы потребления продуктов питания; качество продовольственных товаров; прожиточный минимум и зарплата; сельскохозяйственное производство; выпуск средств производства для сельского хозяйства.

Keywords: food security; rates of food consumption; quality of food commodities; subsistence level; wage; agricultural production; output of means of production for farming.

В январе 2010 года Указом Президента РФ была утверждена Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, направленная на надежное обеспечение населения страны продуктами питания, развитие отечественного агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, оперативное реагирование на внутренние и внешние угрозы стабильности продовольственного рынка, эффективное участие в международном сотрудничестве в сфере продовольственной безопасности. Стратегической целью продовольственной безопасности является обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной продукцией, рыбной и иной продукцией из водных биоресурсов и продовольствием. Гарантией ее достижения является стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов[1].

Впервые термин "продовольственная безопасность" был использован в 1974 году на Всемирной конференции по проблемам продовольствия, организованной ФАО после роста мировых цен на зерно в 3 раза. Однако однозначная трактовка этого термина до сих пор отсутствует. Согласно первому определению, – это поддержание снабжения продовольствием на уровне,

[1] Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. **У**тверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. №120.

достаточном для обеспечения здорового питания населения, при этом неважно, какую долю занимает отечественная продовольственная продукция. По другому определению, снижение объемов производства отечественной продукции является признаком угрозы продовольственной безопасности. Эта концепция предполагает самостоятельное обеспечение страны главными видами продовольствия. Некоторые ученые также принимают во внимание качество продуктов, заботясь о здоровом питании нации.

Продовольственная безопасность Российской Федерации – состояние экономики страны, при котором обеспечивается ее продовольственная независимость, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни[2].

О продовольственной безопасности в СССР впервые задумались во времена кризиса. В 1986 году произошло катастрофическое, более чем в 2 раза падение мировых цен на нефть. Из советских магазинов исчезли все продукты. Разработка Продовольственной программы СССР началась в тот момент, когда цены на нефть только начинали падать – в 1982 году. Основной задачей тогда было за счет интенсификации производства выработать 250-255 миллионов тонн зерна. Необходимо было сохранить урожай, потери которого в 2-3 раза превышали импорт зерна. Однако этих мер оказалось недостаточно. Если в конце 80-х годов производство зерна в России составляло ежегодно в среднем 104 млн тонн, то в 1991 г. – 89 млн, в 1994 г. – 81 млн тонн.

В первой половине 90-х гг. продовольственная проблема обострилась, но уже в ином смысле. Дефицит продовольствия был преодолен, рынок наполнился товарами, но их потребление по общему объему и в расчете на душу населения стало быстро снижаться (табл. 1).

Таблица 1

Соотношение фактического потребления продуктов питания к рекомендуемым нормам на душу населения в России, %[3]

Наименование продуктов питания	Годы							
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Мясо и мясопродукты	107,1	78,5	55,6	66,3	80,0	68,0	92,5	90,1
Молоко и молочные продукты	107,5	70,5	54,8	60,0	58,2	58,9	63,0	65,3
Овощи и бахчевые культуры	63,6	54,3	61,9	71,0	73,1	64,0	64,0	68,3
Фрукты и ягоды	46,7	38,7	47,9	59,2	61,8	67,4	72,1	74,4
Хлеб и хлебопродукты	104,3	106,1	106,4	113,1	113,1	94,5	91,8	90,0
Рыба и рыбопродукты	109,9	49,5	43,9	68,0	68,0	72,0	80,0	80,0
Растительное масло	77,3	56,8	76,2	68,7	68,7	68,7	68,7	68,3
Картофель	100,9	118,1	100,0	66,1	61,8	61,0	56,7	56,8
Яйца	112,1	81,5	78,1	71,5	70,5	69,7	69,5	72,2
Сахар	133,1	90,6	86,0	93,4	94,7	95,8	95,1	92,8

[2] Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. №120.

[3] Рассчитано автором на основе статистических данных.

Государственная политика продовольственной безопасности опирается на четыре универсальных принципа:

1. *Наличие*. Продукты питания должны иметься в наличии в результате местного производства, использования запасов или импорта. К сожалению, в России степень обеспеченности основными продуктами питания по отношению к рекомендуемым в настоящее время Минздравсоцразвития рациональным нормам их потребления составляет: по мясу и молочным продуктам – около 80%, рыбе и рыбопродуктам – 55%, овощам и фруктам – 75-77%[4]. По рациональной норме потребления этих продуктов хватает только хлеба. Гораздо более низкая самообеспеченность будет при нормативном значении для стабильной экономики (минимальная норма потребления плюс трехмесячная закладка в госрезерв).

Для оценки состояния продовольственной безопасности в качестве критерия определяется удельный вес отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка соответствующих продуктов, имеющий пороговые значения в отношении[5]:

- зерна – не менее 95%;
- сахара – не менее 80%;
- растительного масла – не менее 80%;
- мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) – не менее 85%;
- молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) – не менее 90%;
- рыбной продукции – не менее 80%;
- картофеля – не менее 95%;
- соли пищевой – не менее 85%.

2. *Стабильность*. Наличие продуктов питания должно быть стабильным. Люди имеют ежедневные потребности, которые не должны страдать от внезапно произошедших перемен. В 1999-2009 гг. произошло незначительное увеличение валового объема производства сельского хозяйства, в основном за счет расширения посевных площадей в растениеводстве. Внутри пищевой отрасли наиболее динамично развивалось производство мяса и мясопродуктов, особенно по мясу птицы, наиболее доступному всем слоям населения (прирост составил 17,4%). Производство колбасных изделий, маргариновой продукции и макаронных изделий достигло дореформенного уровня, а сахара-песка и растительного масла превысило почти в два раза.

3. *Эффективность использования*. В соответствии с этим принципом продукты питания должны соответствующим образом перерабатываться, храниться и консервироваться, потребители должны быть уверены, что потребляемые ими продукты приемлемого качества и безопасны для здоровья. В России отчетливо прослеживается тенденция сокращения объемов производства большинства переработанных пищевых продуктов. Технологии

[4] Ушачев И. Основные положения доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации // АПК: экономика и управления. – 2008. - №12.

[5] Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. №120.

перерабатывающих отраслей устарели, а новые не создаются из-за отсутствия средств. Отечественная пищевая промышленность оказалась вытесненной даже с внутреннего рынка. Увеличилось поступление на российский рынок некачественных, фальсифицированных и опасных для здоровья продуктов (табл. 2).

Таблица 2

Качество продовольственных товаров, поступивших на продовольственный рынок России по основным видам

Виды продовольственных товаров	Установлены ненадлежащее качество и (или) опасность товаров, в % к общему объему проинспектированных			
	отечественные		импортные	
	2005 год	2008 год	2005 год	2008 год
Мясо всех видов	14,1	13,2	9,5	5,0
Колбасные изделия	10,6	10,8	4,7	8,6
Продукция рыбная пищевая товарная (без рыбных консервов)	3,8	10,0	44,1	20,5
Цельномолочная продукция	4,4	7,6	5,3	4,2
Масло животное	2,0	29,8	4,8	1,5
Сыры всех видов	1,6	18,9	5,6	11,4
Маргарин, майонез	7,8	7,4	25,3	0,7
Масло растительное	8,8	9,9	4,0	1,5
Крупа	17,4	0,9	53,7	1,4
Кондитерские изделия	6,7	16,4	14,1	26,2
Консервы мясные	8,8	3,1	3,7	0,2

Как видно из табл. 2, подрыв сельского хозяйства в своей основе вызвал ухудшение питания населения России. В годы социализма страна по обеспечению продовольствием населения занимала 6-е место в мире, теперь - 40-е. По оценкам Национального фонда защиты прав потребителей, на мелкооптовых и продовольственных рынках до 85% продуктов питания в той или иной степени фальсифицированы. В 2008 г. по сравнению с 2005 г. ухудшилось качество как импортных, так и отечественных продуктов питания. Такая ситуация – очевидная угроза здоровью нации.

4. *Доступность*. Продукты питания должны быть доступными как в отношении их физического наличия, так и в отношении покупательной способности населения. Если с точки зрения физического наличия продуктов питания ситуация относительно удовлетворительная, то в отношении платежеспособности населения – нет. Минимальная заработная плата была меньше минимального потребительского бюджета (МПБ) в 11 раз в 1999 г. и в два раза – в 2009, а среднедушевой доход превышает МПБ в 2-3 раза (табл. 3). А ведь МПБ характеризует лишь минимально допустимый уровень средств, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека. Изучив динамику структуры потребительской корзины за 2002-2009 гг., можно сказать, что продовольственные товары составили 49% в 2002 г. и 33,7% в 2009 г., что свидетельствует о росте доходов населения и значительно увеличивает уровень доступности продовольствия.

Таблица 3

Соотношение прожиточного минимума и заработной платы в России*

Годы	Величина прожиточного минимума, руб.	Среднедушевой денежный доход, руб.	Минимальная заработная плата, руб.	Среднедушевой доход к МПБ	МПБ к минимальной з/п, раз
1999	907,8	1659,0	83,49	182,75%	11
2000	1210,0	2281,0	132	188,51%	9
2001	1500,0	3062,0	200-300	204,13%	7,5-5
2002	1808,8	3947,0	450	218,21%	4
2003	2112,0	5170,0	600	244,79%	3,5
2004	2376,0	6410,0	600-720	269,78%	4-3,5
2005	3018,0	8112,0	720-800	268,79%	4-3,8
2006	3422,0	10196,0	800-1100	297,95%	4-3
2007	3847,0	12603,0	1100-2300	327,61%	3,5-1,7
2008	4593,0	15136,0	2300	329,54%	2
2009	5153,0	16885,0	4330	327,67%	1,2

*Составлено и рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики.

Сегодня состояние продовольственной безопасности России вызывает серьезные опасения. Приведенные данные свидетельствуют о том, что фактическое потребление основных продуктов питания ниже рекомендуемых норм.

Уровень фактического потребления мяса к норме составил в 2009 г. 90,1%, молока и молочных продуктов – 65,3, яиц – 72,2, хлеба и хлебопродуктов – 90, картофеля – 56,8, рыбы – 80,0, фруктов и ягод – 74,4, овощей – 68,3%.

Состав продуктов питания крайне несбалансирован, основная часть энергетической ценности рациона покрывается за счет продуктов растительного происхождения – хлеб, картофель. Таким образом, сократился и качественно ухудшился рацион питания основной массы населения, но и он на 37% обеспечивается за счет импорта. Доля импорта в товарных ресурсах мяса оценивается в 2009 году в 28,8, молока − в 16,6%[6]. По мировым стандартам критической точкой продовольственной безопасности страны считается уровень импортных закупок 16-20%.

Большая часть импортной продовольственной продукции ставит под угрозу здоровье потребителя, так как основная ее масса при относительно низкой цене не отвечает экологическим стандартам. И немаловажно то, что импортозависимость в продовольственной сфере влечет усиление зависимости от экономической и политической конъюнктуры мирового рынка, а поскольку обеспеченность продуктами питания имеет первоочередную важность для жизнеспособности общества – ставит в зависимость все сферы безопасности России.

[6] Итоги функционирования агропромышленного комплекса в 2009 году и прогноз на 2010 год. Проблемы нормативно-правового и научного обеспечения // Материалы расширенного заседания Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и рыбохозяйственному комплексу 13 апреля 2010 года - http://council.gov.ru – Официальный сайт Совета Федерации РФ.

Следует также отметить, что существует резкая дифференциация потребления по группам населения с разным уровнем доходов (рис. 1). Группа населения с наименьшими доходами в 2009 году потребляла меньше, чем группа с высокими доходами мяса и мясопродуктов − в 2,1 раза; молока и молокопродуктов − в 1,9 раза; овощей и рыбопродуктов − в 2,2 раза; фруктов и ягод − в 3 раза; яиц − в 1,7 раза.

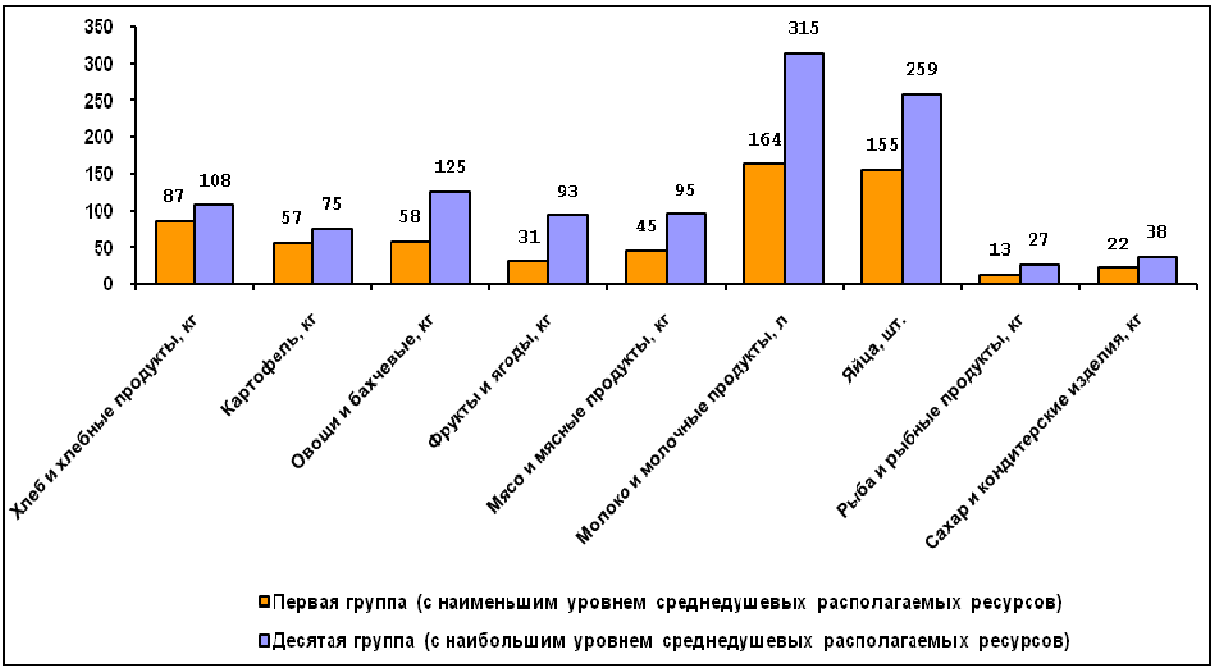

Рис. 1. Потребление продуктов питания в домохозяйствах с различным уровнем благосостояния в 2009 году

www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики

Зависимость от импорта продовольствия, ухудшение питания населения – результат проблем агропромышленного комплекса. Отечественные производители пока не могут обеспечить продовольственную независимость страны.

Продовольственная независимость Российской Федерации – устойчивое отечественное производство пищевых продуктов в объемах не меньше установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих продуктов[7].

Если взять долю отечественной продукции в общем объеме потребления, то, по нашим расчетам, она составляет: по мясу − 60%; по молочным продуктам − менее 80; по сахару − 58; по овощам − 84; по фруктам − 40%. Такой низкий уровень продовольственной независимости прямо сказывается на ценовой неустойчивости на агропродовольственном рынке и уровне продовольственной инфляции, которая в 2007 г. составила 15,6%, в 2008 − 17,5, в 2009 – 106,1%.

Несмотря на то, что за последние 11 лет рост объемов производства сельскохозяйственной продукции составил около 40% (табл. 4), многие

[7] Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. №120.

сельскохозяйственные производители еще не в состоянии вести не только расширенное, но и простое воспроизводство. При этом затраты на производство продукции сельского хозяйства ежегодно увеличиваются на 23%.

Таблица 4

Динамика сельскохозяйственного производства*

Показатель	Годы										
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Продукция сельского хозяйства, % к пред. периоду	104,1	107,7	107,5	101,5	101,3	103,0	102,3	103,6	103,4	110,8	101,2
Производство зерновых и зернобобовых культур, % к пред. периоду	109,4	142,9	100,1	101,8	102,2	113,3	100,5	99,9	99,2	114,5	89,7
Производство картофеля, % к пред. периоду	100,1	108,5	103,2	94,2	113,2	99,0	106,3	106,9	99,1	106,7	108,0
Производство овощей, % к пред. периоду	106,3	99,6	107,0	97,6	110,0	100,7	105,7	102,1	102,3	107,3	102,0

* Рассчитано на основе данных Госкомстата.

С 1990 по 1998 г. доля убыточных сельскохозяйственных организаций возросла с 3 до 88%, что явилось следствием накопившихся просроченных долгов. Такое положение потребовало разработки государственной программы реструктуризации долгов сельскохозяйственных организаций. Программа была принята в виде Федерального закона от 9 июля 2002 г. №83-ФЗ "О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей". В начале широкомасштабной реализации государственной программы реструктуризации уже около 90% всех сельскохозяйственных организаций имели просроченную кредиторскую задолженность. Основным кредитором сельскохозяйственных организаций выступало государство в лице органов по налогам и сборам и внебюджетных государственных фондов. Программа реструктуризации предусматривала отсрочку (не менее чем на 5 лет), рассрочку (не менее чем на 4 года) возврата основного долга и списание пеней, штрафов единовременно и по мере погашения основного долга.

За годы реализации программы сократилось число и удельный вес сельскохозяйственных организаций, имеющих просроченную кредиторскую задолженность. Процесс банкротств сельскохозяйственных организаций в 2008 г. пошел на убыль.

В настоящее время основными прямыми иностранными инвесторами в агропромышленном комплексе РФ, по данным МСХ РФ, выступают: "Каргилл", "Нестле", "Бунге", "Кока-Кола", "Крафт", "Марс", "ПепсиКо", "Тетра Пак", "Бритиш Американ Тобакко", "Юнилевер". За период с 2005 по 2008 г. совокупный объем прямых инвестиций указанных компаний в начатые или уже завершенные на территории Российской Федерации проекты составил более 1,8 млрд долл. США. Инвестиции направляются на создание новых, отвечающих последнему слову техники предприятий, а также на наращивание и модернизацию существующих производственных мощностей. Такие

предприятия отвечают самым высоким современным экологическим стандартам и требованиям по качеству выпускаемой продукции[8].

Большинство же имеющихся сельхозпредприятий основано на использовании самого примитивного ручного труда и не предполагает никакой переработки продукции. Процесс разгосударствления и приватизации, резкая либерализация цен в 1990-е г. и разрушение ранее существовавших хозяйственных связей привели к порождению тенденции деиндустриализации, что можно считать одним из наиболее негативных моментов, сопровождающих экономику переходного периода. В результате сельское хозяйство стало отраслью, где заняты преимущественно бедные слои населения. Сельское хозяйство страны нуждается в немедленном и очень быстром развитии перерабатывающих предприятий, отвечающих современным технологическим требованиям, но такое развитие проблематично на базе отдельных мелких хозяйств.

Предприятия сельского хозяйства испытывают нехватку финансовых ресурсов для обновления производственных фондов. Имеющаяся потребность сельхозтоваропроизводителей в тракторах обеспечивается, в основном, за счет импорта, а это очень дорогая техника. Отечественное производство сельхозтехники характеризуется отставанием от потребности в ней (табл. 5), поэтому трудно ожидать от сельского хозяйства стабильно высоких темпов.

Таблица 5

Динамика объема выпуска средств производства для сельского хозяйства, тыс. шт.*

Показатель	Годы										
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Тракторы	214	21,2	19,2	14,2	9,2	8,1	8,4	9,6	11,0	13,4	10,9
Плуги тракторные	85,7	4,0	2,8	3,1	2,3	1,0	1,3	2,4	1,1	1,7	2,8
Сеялки тракторные	51,1	1,6	5,2	6,4	5,3	4,2	5,7	6,5	5,2	7,3	8,9
Культиваторы тракторные	101	2,0	4,7	5,6	6,6	6,2	8,3	8,8	6,6	8,2	9,5
Зерноуборочные комбайны	65,7	6,2	5,2	9,2	7,5	5,4	8,1	57,5	6,9	7,2	8,1
Минеральные удобрения, млн т	16,0	9,6	12,2	13,0	13,6	14,1	15,8	16,6	16,2	17,3	16,3

* www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики

В самом подходе к преобразованию сельскохозяйственной сферы была допущена серьезная ошибка – "невидимая рука" рынка, реальные и фиктивные сделки приватизации отодвинули производство и обслуживание нужд сельского хозяйства на второй план. Низкий уровень капитальных вложений привел к деиндустриализации сельского хозяйства. Обеспеченность техникой снизилась до уровня 70-х гг. Приобретение тракторов, комбайнов, грузовых автомобилей сократилось в десятки раз, доильных установок – в 122 раза. В несколько раз уменьшились поставки нефтепродуктов, средств защиты растений и кормовых

[8] По данным МСХ.

добавок, деградирует плодородие почв. Прекратили свою производственную деятельность большинство животноводческих комплексов, птицефабрик, резко снизили производство племенные заводы, заброшены интенсивные ресурсосберегающие технологии, свернуто научное обеспечение производства. В столь же тяжелом положении находятся селекционная и мелиоративная службы. Крестьянские, фермерские хозяйства, мини-фермы не приобретают новую технику и не будут ее приобретать ввиду низкого ресурсно-кредитного потенциала. На селе практически прекращено финансирование социальных программ: строительства жилья и объектов соцкультбыта, газификации и электрификации, дорог, водоснабжения.

Сельское хозяйство в условиях либерализации цен осталось один на один с перерабатывающей промышленностью. Монопольное занижение закупочных цен при приобретении сырья пищевыми и перерабатывающими предприятиями и завышение отпускных цен приводит к изменению структуры конечной цены реализации, а отсюда и экономическая недоступность продовольствия для огромной массы потребителей. Масса посредников, по сути, организованно сбивает цены при закупке сельскохозяйственной продукции и резко поднимает их при конечной реализации.

Таким образом, критический порог по импортному продовольствию превышен в 1,5 раза и может привести к диктату цен, разрушению отечественного производства, захвату внутреннего рынка. Продовольственная безопасность, подразумевающая постоянное гарантирование доступа населения к необходимому количеству продовольствия для поддержания активной и здоровой жизни, становится необеспеченной скорее из-за недостаточного собственного производства продуктов питания, чем в силу недостатка покупательной способности потребителей. Все это снижает безопасность внутреннего рынка и практически формирует новую область угрозы экономической безопасности России, реальность которой связана еще и с тем, что на мировом рынке и в будущем цены на зерно и продукты питания будут расти.

Основными причинами сложившегося состояния продовольственной безопасности России являются:

– недостаточный уровень собственного производства сельскохозяйственной продукции, особенно животноводства;

– относительно низкий уровень доходов населения, а, следовательно, и платежеспособного спроса;

– отставание в развитии инфраструктуры агропродовольственного рынка, то есть всей цепочки − от производителя до конечного потребителя;

– несовершенство экономического механизма регулирования агропродовольственного рынка, в том числе ценовых отношений.

В целях достижения продовольственной безопасности государственная политика должна осуществляться по следующим направлениям:

– по экономической доступности продовольствия − повышение доходности населения и государственная поддержка социальных групп с низкими доходами, стимулирование повышения качества питания;

– по физической доступности продовольствия путем обеспечения бесперебойного его поступления в места потребления;

– по обеспечению высокого качества продовольствия и его экологической безопасности;

– по развитию сельского хозяйства − экономическая поддержка производства на основе освоения инноваций при производстве сельскохозяйственной продукции;

– по институциональному направлению − стимулирование интеграционных процессов в сфере производства сырья, переработки и сбыта продукции, развитие инфраструктуры агропродовольственного рынка;

– по внешнеэкономическому направлению − проведение политики замещения импорта сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия, поддержка экспортеров отдельных видов продукции, не нарушающих состояние продовольственной безопасности страны.

Литература

1. Видякина Н.А., Сайбель Н.Ю. Оценка продовольственной безопасности России // Экономический вестник РГУ. – 2008. – №4 (2).

2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. №120.

3. Устинова Е.В. Формирование развития теории продовольственной безопасности // Национальные интересы, приоритеты и безопасность. – 2007. – №11(20).

4. Ушачев И. Основные положения доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации // АПК: экономика и управления. – 2008. – №12.

5. http://council.gov.ru – официальный сайт Совета Федерации РФ.

6. www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

УДК 332.146:336.227.5(470.26)

Определение направлений совершенствования методов оценки эффективности функционирования особой экономической зоны в Калининградской области

М.В. Лозовская

В статье представлен анализ методов оценки эффективности функционирования особой экономической зоны (ОЭЗ) на территории Калининградской области. При сопоставлении действующих методик, утвержденных Правительством Калининградской области, были разработаны предложения по корректировке расчета бюджетной эффективности.

The author analyzes the valuation methods of effectiveness of special economic zone functioning in the Kaliningrad region. Comparing working methods (that were approved by the Kaliningrad region government) the new proposals of correction of calculation of budget efficiency were developed.

Ключевые слова: особая экономическая зона (ОЭЗ); показатели развития ОЭЗ; бюджетная эффективность; инвестиционный проект; экономическая эффективность.

Keywords: special economic zone; development index of special economic zone; budget effectiveness; investment project; economic effectiveness.

Уже четыре года на территории Калининградской области действует Федеральный закон "Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ", призванный обеспечить благоприятный инвестиционный климат в регионе, повысить конкурентоспособность производимых товаров, создать эффективно работающий механизм экономических отношений в Калининградской области, обеспечивающий развитие эксклава как региона российско-европейской экономической интеграции.

Согласно данному нормативному документу, юридическим лицам, получившим статус резидента ОЭЗ, предоставляются льготы по уплате налога на прибыль организаций и налога на имущество организаций по нулевой ставке в первые 6 лет, с 7 по 12 годы по ставке указанных налогов - 50%.

Основное условие для резидентов ОЭЗ заключается в том, что объем капитальных вложений в сумме не менее 150 млн руб. должен быть осуществлен в срок, не превышающий трех лет со дня включения юридического лица в реестр резидентов ОЭЗ. Это способствует развитию в регионе в самое короткое время капиталоемких экспортно-ориентированных производств.

Но для дальнейшего развития созданной структуры и получения запланированного результата необходимо проводить оценку эффективности функционирования на каждом этапе, что позволяет своевременно принимать корректирующие решения по управлению ОЭЗ.

В дальнейшем предлагается рассчитывать эффективность ОЭЗ с помощью действующих и утвержденных на региональном уровне методик без учета и с учетом дисконтирования денежных потоков.

На региональном уровне было разработано постановление Правительства Калининградской области от 28.06.2007 г. №406 "Об утверждении порядка оценки эффективности налоговых льгот". Согласно данному нормативному документу, оценка проводится в отношении региональных и федеральных налоговых льгот по налогам, являющимся доходными источниками областного бюджета, по следующим направлениям: экономическая эффективность, бюджетная эффективность, социальная эффективность.

Экономическая эффективность считается положительной при увеличении значений следующих показателей: объема производства товаров (работ, услуг); прибыли организаций; среднегодовой стоимости имущества организаций; производительности труда; объема поставок товаров на экспорт и в другие субъекты РФ, а также снижения энергоемкости производства. Бюджетная

эффективность признается положительной, если налоговые платежи юридических лиц-резидентов больше суммы предоставленных налоговых льгот. Социальная эффективность положительна при увеличении численности занятых в экономике, что, в свою очередь, позволит снизить расходы бюджета на обеспечение мер социальной поддержки отдельных категорий населения.

Период действия проекта - первые 12 лет для каждого резидента. Для оценки возьмем первых зарегистрированных резидентов, для которых 12 лет стали полным этапом от вложения средств в строительство до запуска производственной деятельности и выпуска продукции.

В первый год реализации ФЗ был зарегистрирован 31 резидент с общим объемом инвестиций 18,9 млрд руб., из которых 9 резидентов позже были исключены с объемом 1,2 млрд руб., что составляет около 6%. Следовательно, анализируем эффективность ОЭЗ с учетом деятельности 22 резидентов. Рассмотрим первые шесть лет полного освобождения от налогов на прибыль и имущество и остальные шесть лет – с 50%-ным освобождением. Для проведения оценки эффективности оценим следующие основные показатели деятельности резидентов ОЭЗ, которые представлены в табл. 1.

Деятельность всех резидентов ОЭЗ на протяжении 12 лет реализации инвестиционных проектов можно оценить эффективной только в части экономической и социальной. Бюджетная эффективность в первые шесть лет отрицательная, остальные 6 лет – положительная. Первые шесть лет бюджетная эффективность будет отрицательной, лишь с седьмого года, когда 50% льготируемых налогов будет поступать в бюджет, получим первую отдачу при соотношении 70% к 30%.

Срок окупаемости данного проекта как ОЭЗ равен 4 годам.

Теперь рассмотрим методику оценки эффективности ОЭЗ с учетом показателей дисконтирования денежных потоков, что позволит отражать ее эффективность более корректно.

Для расчета оценки эффективности ОЭЗ с учетом дисконтированных потоков целесообразнее применить действующий порядок оценки эффективности планируемых к реализации и реализуемых инвестиционных проектов с участием средств областного бюджета, утвержденный постановлением Правительства Калининградской области от 28.06.2007 г. №403. Согласно данному нормативному документу, оценка проводится на предмет бюджетной и экономической эффективности с учетом приведения к единому моменту времени.

Под бюджетной эффективностью понимается влияние результатов осуществляемого проекта на налоговые и неналоговые доходы и расходы бюджета Калининградской области. В качестве основного показателя бюджетной эффективности принимается эффект за определенный период времени, который выражается в увеличении бюджетных доходов области или снижении бюджетных расходов.

Бюджетный эффект от реализации инвестиционного проекта рассчитывается по формуле:

Таблица 1

Показатели развития особой экономической зоны

Наименование показателя	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Факт			План							
Объем производства товаров (работ, услуг), млн руб.	5854,5	18408,3	24570,2	31941	41524	53981	70175	91227	118595	154174	200427
Прибыль организаций, млн руб.	3468,5	1502,8	4445,5	5779	7513	9767	12697	16506	21457	27895	36263
Среднегодовая стоимость имущества организаций, млн руб.			19584,4								
Производительность труда, тыс. руб.	3345	7670	9828	12285	14830	17773	23392	30409	39532	51391	66809
Объем поставок товаров на экспорт и в другие субъекты РФ, млн долл.	5,2	53,1	36,9	43,7	49,1	54,2	55,0	56,3	57,2	57,6	57,8
Энергоемкость производства	47,4	84,3	91,7	95	94	93	93	91	91	90	90
Экономическая эффективность	**положительная**					**положительная**					
Сумма льгот бюджета, млн руб.	891,4	687,3	1585,9	1700	1800	1200	1739	2196	2790	3563	4567
Сумма поступлений в бюджет, млн руб.	712,3	800,6	1338,6	1609	1900	3050	4369	5883	7851	10407	13728
Сальдо	-179,1	113,3	-247,3	-91	100	1850	2630	3687	5061	6844	9161
Бюджетный эффект	-304,1					29233					
Бюджетная эффективность	**отрицательная**					**положительная**					
Кол-во рабочих мест, чел.	1750	2438	2521	2600	2800	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Социальная эффективность	**положительная**					**положительная**					

$$Бэф = \sum_{i=1}^{n} \frac{Д_i - РБ_i}{(1+Sr)^n}, \quad (1)$$

где *Бэф* - бюджетный эффект от реализации инвестиционного проекта;

Дi - поступления в консолидированный бюджет от реализации проекта за *i*-й год;

РБi - средства, направляемые из бюджета области на реализацию и эксплуатацию проекта в *i*-м году;

Sr - ставка рефинансирования Банка России на момент проведения расчетов;

n - временной период.

Под экономической эффективностью понимается результативность экономической деятельности, определяемая отношением полученного экономического эффекта (результата) к затратам, обусловившим получение этого эффекта. При определении экономического эффекта во внимание принимаются показатели изменения средней заработной платы и уровня занятости. Рассчитывается по следующей формуле:

$$Ээф = \left(\sum_{i=1}^{n} (Pi - Ri) \right) / Ri, \quad (2)$$

где *Ээф* - экономический эффект от реализации инвестиционного проекта;

Pi - дисконтированные суммы ожидаемых совокупных поступлений денежных средств в процессе инвестиционной, основной (включая операционную и внереализационную) и финансовой (субсидии, дотации, займы) деятельности, связанной с реализацией проекта за *i*-й год;

Ri - дисконтированные суммы ожидаемых расходов денежных средств в процессе инвестиционной, основной (включая операционную и внереализационную) и финансовой (субсидии, дотации, займы) деятельности, связанной с реализацией проекта за *i*-й год.

Рассчитаем эффективность ОЭЗ с помощью данной методики.

Расчет и значение бюджетного эффекта представлены в табл. 2.

Расчет и значение экономического эффекта представлены в табл. 3.

В целом, анализ эффективности функционирования ОЭЗ с помощью данной методики показал, что бюджетная эффективность первые 6 лет отрицательная, начиная с 7-го года появляется первый эффект от участия средств областного бюджета в ОЭЗ. В итоге за 12 лет от первых 22 резидентов бюджетный эффект составит 14 млрд рублей с учетом дисконтированной стоимости поступлений.

Экономическая эффективность, в первые 6 лет составляет 0,55, последующие - 0,67 (рост на 22%) . Срок окупаемости – 4 года.

Использование данных методик в анализе эффективности функционирования ОЭЗ показало, что срок окупаемости с учетом дисконтирования и без учета одинаков. Данный факт можно объяснить тем, что используемая норма дисконта не учитывает все потери, которые возможны на протяжении данного временного интервала. Использование ставки рефинансирования Банка России как нормы дисконта не позволяет учитывать уровень инфляции и риск кредитования.

Таблица 2

Показатели бюджетного эффекта от деятельности ОЭЗ (по ставке рефинансирования Банка РФ)

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Факт			План							
Сумма льгот бюджета, млн руб.	891,4	687,3	1585,9	1700	1800	1200	1739	2196	2790	3563	4567
Сумма поступлений в бюджет, млн руб.	712,3	800,6	1338,6	1609	1900	3050	4369	5883	7851	10407	13728
Чистый поток	-179,1	113,3	-247,3	-91	100	1850	2630	3687	5061	6844	9161
Норма дисконта	1	0,92	0,84	0,77	0,71	0,65	0,60	0,55	0,50	0,46	0,42
Сальдо дисконтированного потока	-179,1	-74,9	-103,5	-277,8	1	1273,5	2780,5	3605,8	4558,3	5678,7	6996
Бюджетный эффект	**-282**					**14335**					
Бюджетный эффект за 12 лет	**14053**										

Таблица 3

Показатели экономической эффективности от деятельности ОЭЗ

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Факт			План							
Объем производства товаров (работ, услуг), млн руб.	5854,5	18408,3	24570,2	31941	41524	53981	70175	91227	118595	154174	200427
Всего расходов	14670,8	16373,08	17907,42	19164,6	24914,4	32388,6	42105	54736,2	71157	92504,4	120256,2
Разница	-8816,3	2035,22	6662,78	12776,4	16609,6	21592,4	28070	36490,8	47438	61669,6	80170,8
Эффективность	**0,55**					**0,67**					
Эффективность за 12 лет	**0,6**										

Для дальнейшего расчета бюджетной эффективности по формуле (1) считаем необходимым вместо ставки рефинансирования Банка России рассчитать норму дисконта кумулятивным методом с учетом риска по формуле:

$$Sr = E = rf + ri + r. \quad (3)$$

Для расчета Е необходимо рассчитать безрисковую ставку rf, определить уровень инфляции на период оценки ri и рассчитать риск кредитования r.

1 этап – определим размер безрисковой ставки.

Возьмем текущую среднюю ставку кредитования на финансовом рынке, так как она характеризует величину дохода, который можно будет получить на единицу вложенного капитала и вероятность уменьшения которой близка к нулю.

Для того чтобы учитывать ее в расчете Е, необходимо очистить ее от инфляционной составляющей, применяя формулу Фишера. При этом номинальная процентная ставка – 15% , темп инфляции – 9%.

$$rf = r_{реал} = (\ (1+0{,}15)/\ (1+0{,}09)\ ) -1 = 0{,}05 = 5\%. \quad (4)$$

2 этап – определим риск кредитования как вида деятельности.

В данном случае оценивается риск нарушения кредитного договора по проекту. Риск рассчитаем методом спрэда по формуле:

$$r = int\ кр – int\ деп. \quad (5)$$

По данным ЦБ РФ за 2010 г. кредитная банковская ставка (int кр) - 7,75%, депозитная банковская ставка (int деп) – 6,2 %.

Получаем:

$$r = 7{,}75–6{,}2=1{,}55\%. \quad (6)$$

Для расчета нормы дисконта необходимо суммировать реальную процентную ставку, размер инфляции за 2010 г. (9%) и размер риска. Итак, норма дисконта равна:

$$E= 5 + 9 + 1{,}55 = 15{,}55\%.$$

Теперь рассчитаем бюджетную эффективность с учетом вносимых корректировок в формулу (1). Результаты представлены в табл. 4.

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что применение скорректированной нормы дисконта привело к увеличению срока окупаемости, который составил 5 лет. На наш взгляд, применение в расчете нормы дисконта с учетом инфляции и риска позволяет получить более достоверные расчеты бюджетной эффективности ОЭЗ.

Вследствие этого хотелось бы рекомендовать правительству Калининградской области при оценке эффективности ОЭЗ использовать предложенные корректировки расчета показателей. Использование данной методики позволит грамотно распределять выделяемые бюджетные ресурсы для достижения целей функционирования ОЭЗ и, в конечном итоге, добиться тех социально значимых результатов, для получения которых ОЭЗ создавалась.

Таблица 4

Показатели бюджетного эффекта от деятельности ОЭЗ (с учетом реальной нормы дисконта)

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Факт			План							
Сумма льгот бюджета, млн руб.	891,4	687,3	1585,9	1700	1800	1200	1739	2196	2790	3563	4567
Сумма поступлений в бюджет, млн руб.	712,3	800,6	1338,6	1609	1900	3050	4369	5883	7851	10407	13728
Чистый поток	-179,1	113,3	-247,3	-91	100	1850	2630	3687	5061	6844	9161
Норма дисконта	1	0,86	0,74	0,63	0,54	0,46	0,40	0,34	0,29	0,25	0,22
Сальдо дисконтированного потока	-179,1	-81,6	-85,6	-240,3	-3,3	905	1903	2305,6	2721,3	3178,7	3726,4
Бюджетный эффект	**-268**					**+8351**					
Бюджетный эффект за 12 лет	**8083**										

Литература

1. Федеральный закон "Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ".
2. Постановление Правительства Калининградской области от 28.06.2007 г. №406 "Об утверждении порядка оценки эффективности налоговых льгот".
3. Постановление Правительства Калининградской области от 28.06.2007 г. №403.

УДК 338.2

Маркетинговые аспекты в формировании инновационного развития региона (концептуальный подход)

С.В. Саванович

Для реализации инновационной региональной политики особое внимание необходимо уделять различным организационным механизмам инновационного развития, а также синтезу маркетинговой и инновационной деятельности. В статье выявлено влияние маркетинговой деятельности на инновационную политику региона на всех этапах ее становления: от постановки целей, выбора приоритетов, селекции идей до выработки эффективных методов и средств их достижения. Определена последовательность стадий формирования политики инновационно-ориентированного региона на основе совершенствования маркетинговой составляющей.

For realization of the innovative regional policy it is necessary to pay attention to different organizational mechanisms of innovative development, marketing and innovative activities. The influence of marketing to the innovative policy of the region at the all stages of its development (from setting a goal, choicing priorities, selection of ideas till effective methods and means formulation for their achievement) is revealed in this article.

The author defines the stages sequence of formulation of the innovative region policy under the marketing development.

Ключевые слова: инновационный путь развития; инновационная активность; научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; научно-инновационный потенциал; маркетинговое обеспечение инновационного развития.

Keywords: innovative way of development; innovative activity; research-and-development activities; scientific and innovative potential; marketing security of innovative development.

Анализ многочисленных исследований показывает, что переход Российской Федерации и ее регионов на инновационный путь развития является стратегической задачей национальной и региональной экономики. Опыт организации инновационной деятельности в регионах-лидерах Российской Федерации, высокий инновационный потенциал отдельных регионов позволяет

надеяться на возможность превращения страны в активного участника международного рынка производства наукоемких товаров и услуг. Региональная инновационная система должна обеспечить повышение качества жизни населения, достижение экономического роста, создание экономических, правовых и организационных условий для поэтапного перехода регионов на инновационный путь развития.

Прогнозы экспертов говорят о том, что в следующее десятилетие объем мировых рынков высокотехнологичной продукции и услуг вырастет в 5 раз и достигнет 10 трлн долларов. Это в 10 раз превысит емкость топливно-энергетического рынка, на котором держится практически вся российская экономика. Сегодня объем продукции High-Tec России в 40 раз ниже аналогичной продукции США и составляет менее 0,5% мирового рынка. Интеллектуализация и средняя производительность труда на российских заводах и флагманах мировой индустрии различается в десятки раз.

Одна из основных причин неблагоприятного состояния дел в инновационной сфере заключается в том, что, несмотря на прилагаемые усилия, не удается объединить в единое целое четыре основных составляющих любой инновационной системы – бизнес, науку, образование и государство. Если в развитии фундаментальной науки роль государства неоспорима и является определяющей, то в инновационной сфере, связанной с использованием научных достижений, "секрет" успеха заключается в совместной работе этих четырех сторон при лидирующей роли бизнеса и обязательном обеспечении государством необходимой законодательной базы и инфраструктуры.

Особенность российской инновационной системы проявляется в том, что при опережении европейских стран по такому параметру, как доля выпускников вузов в сфере науки и технологии, общее инновационное развитие в последние десятилетия характеризуется в основном негативными тенденциями – сокращением масштабов научных исследований, снижением кадрового потенциала науки, деградацией научной инфраструктуры. Причины следует искать не только в размерах государственного финансирования, но и в том, что цели развития инновационной национальной системы совершенно не корреспондируют с существующими организационно-структурными и экономическими условиями функционирования науки и образования.

Оценивая инновационную активность России, приходится констатировать явное отставание от уровня инновационного развития ведущих мировых держав, что ставит страну в серьезную зависимость от импорта наукоемких товаров и технологий (табл. 1) [7].

Таким образом, степень инновационной активности предприятия, региона или экономики в целом определяется следующей группой факторов:

- имеющимся инновационным потенциалом;
- возможностью адекватного его использования;
- потребностью общества в результатах инновационной деятельности.

Таблица 1

Сравнительная инновационная активность российской экономики, %

Показатель	Россия	Германия	Швеция	Италия	Финляндия
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций (промышленность и сфера услуг)	9,7	60,9	36,3	44,8	46,8
Удельный вес новой для рынка промышленной продукции в общем объеме промышленной продукции	0,5	7,1	18,7	27,2	-

Важнейшими предпосылками повышения инновационной активности страны в целом является совершенствование научной, образовательной и производственной составляющих инновационного потенциала. Россия традиционно отстает по объему затрат на инновационную деятельность и в области вузовской науки (988 млн долл.), находясь сегодня на уровне Дании и ЮАР, уступая даже таким странам, как Турция (2,5 млрд долл.), Тайвань (1,7 млрд долл.) и Мексика (1,6 млрд долл.). Так, США на развитие образования выделяют 7,5% ВВП, в то время как в России в 2008 г. этот показатель (включая государственные и частные расходы на образование) находился на уровне 4,6%. Сравнительная характеристика выделяемых на НИОКР средств в различных странах представлена в табл. 2 [7].

Таблица 2

Расходы на НИОКР

Страна	Отчисления на НИОКР, % от ВВП (2008 г.)
США	2,7
Япония	3,2
Финляндия	3,5
Швеция	4
Россия	1 1,6 – прогноз на 2011 г. 4 – прогноз на 2020 г.

Анализ приведенных данных свидетельствует о крайне низком уровне финансирования инновационной деятельности. Одним из весомых показателей инновационной активности экономики в целом является готовность предприятий к использованию инновационных решений в своей деятельности. Востребованность инноваций, как продуктовых, так и технологических, напрямую связана с необходимостью модернизации, технического перевооружения, реконструкции действующих предприятий. Согласно статистическим данным, к инновационно-активным компаниям сегодня можно отнести только 9,4% российских промышленных предприятий, что значительно уступает аналогичным показателям для стран ЕС (больше 50%), США (свыше 30%). К сожалению, сегодня в России разработка и внедрение инноваций не

стали факторами экономического роста и повышения конкурентоспособности на мировом рынке.

Иллюстрацией инновационной активности является и правовая защищенность отечественных изобретений и открытий. Анализ по данным Роспатента числа поданных заявок и выданных патентов за период 1992-2008 гг. свидетельствует об отсутствии выраженной тенденции к снижению или росту. Структурно бóльшая часть (около 70%) всех поданных заявок приходится на изобретения, причем среди всех федеральных округов России лидирует по поданным заявкам Центральный федеральный округ [1]. Для сравнения, мировой лидер – США – контролирует до 97% зарегистрированных в мире патентов, за последние 20 лет увеличили объем экспорта интеллектуальной собственности в 3,5 раза, имеют доходы от продажи патентов, в 4 раза превышающие затраты на приобретение подобных активов за рубежом. В России сложилась парадоксальная ситуация. Являясь признанным лидером в области генерирования идей, страна не получает от этого материальной выгоды, более того, часто платит больше за приобретаемые технологии, чем получает от реализации собственных. Несовершенство российского патентного законодательства, неоптимальные условия патентования приводят к тому, что при освоении зарубежных рынков права на разработки, патентуемые там, переходят к иностранным покупателям. Так, по последним данным, правообладателями 65% патентов на отечественные достижения являются иностранцы.

Уровень инновационного развития страны в целом в конечном счете определяется уровнем инновационной конкурентоспособности ее регионов. И наоборот, поскольку регион является подсистемой системы более высокого уровня – страны, эффективность его инновационного становления во многом зависит от количества, качества и интенсивности воздействий на нее со стороны государства. К сожалению, Россия и ее регионы с опозданием пришли к необходимости развития инновационных отраслей экономики и теперь сталкиваются с серьезной конкуренцией со стороны других территорий и регионов как развитых, так и развивающихся стран. В этих условиях для реализации инновационной региональной политики особое внимание необходимо уделить различным организационным механизмам инновационного развития, а также синтезу маркетинговой и инновационной деятельности.

Калининградская область относится к категории приморских районов России. На протяжении 40 тыс. километров морских границ России расположены 24 приморских региона, что составляет 27% от общего числа 89 регионов страны. Современное их развитие, в том числе и Калининградского эксклава, определяется главными условиями: общественными потребностями страны и обеспечением конкурентоспособности их продукции и услуг на зарубежных и отечественных рынках. Приморские регионы России поставлены в различные экономико-географические условия и соответственно имеют различный уровень развития производительных сил. В то же время, наряду с особенностями, присущими каждому региону, они обладают рядом общих черт по группам регионов: развитыми промышленно-портовыми комплексами,

значительным научно-техническим и вузовским потенциалом и пр. По оценкам экспертов в будущем роль этих территорий в развитии экономики России резко возрастет. Мировой опыт развития многих приморских стран за последние пятьдесят лет подтверждает, что приморский тип хозяйства стал для большинства из них источником экономического развития и процветания.

Калининградский регион, наряду с другими приморскими территориями России, является своеобразным полюсом экономического роста, через который может осуществляться внешнеэкономическое и научно-инновационное взаимодействие страны с мировой экономикой. Калининградская область может стать для России лидером в трансфере современных технологий, как западных в Россию, так и из России в Европу, в инновационном образовании, системе европейского проектного финансирования, в методологии развития малого и среднего инновационного предпринимательства, стратегическом планировании развития муниципальных образований и др.

В Калининградском регионе исторически сложился достаточно развитый для такой небольшой области научно-технический потенциал. С одной стороны, он обслуживал, прежде всего, морскую хозяйственную деятельность (включающую океаническое и прибрежное рыболовство, судостроение, судоремонт, морской транспорт, промышленное рыболовство, разработку технологий пищевой рыбопродукции). С другой стороны, он обеспечивал инновационными разработками бурно развивающиеся в области новые отрасли хозяйства – машиностроение, приборостроение для газовой промышленности, электронную промышленность, проектирование плазменных ракетных двигателей. Однако общий экономический кризис негативно отразился на состоянии инновационной сферы региона. По состоянию на 2009 год в Калининградской области осталось 14 научно-технических организаций (для сравнения в 1990 году их было 28). Причем удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе промышленных предприятий почти в 30 раз меньше аналогичного показателя по России. В целом в научной сфере сегодня занято около 2 тыс. специалистов (в 1990 году было около 15 тыс. человек). В удельном соотношении на 10 тыс. занятых в экономике это более чем в 3 раза меньше, чем в среднем по РФ. Позитивным моментом в развитии инновационных процессов (по сравнению с предыдущими годами) явилось неуклонное возрастание объема внутренних текущих затрат научно-технических организаций на исследования и разработки. В 2008 году этот показатель стал сопоставим со среднероссийским и составил 572,0 млн руб., что свидетельствует об увеличении объемов фундаментальных и прикладных исследований. Возросла на 0,31% по сравнению с 2007 годом и доля инновационной продукции в общем объеме выпуска товаров и услуг, она составила 2,41% [3]. Состояние инновационного потенциала Калининградской области представлено в табл. 3.

Таблица 3

Научно-инновационный потенциал Калининградской области и его инфраструктурное обеспечение в 2004-2008 гг.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008
Число малых предприятий на 1 января, ед.	-	6621	9046	10778	17258
Удельный вес малых предприятий, использующих покупные инновации, %	14,0	16,0	18,0	20,0	17,0
Число малых предприятий, создающих инновационные продукцию и услуги (в том числе консалтинговые фирмы, предприятия информационных технологий и пр.), ед.	35	45	60	75	80
Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки, ед.	16	14	14	15	14
Число работников, выполнявших научные исследования и разработки (на конец года), чел.	2086	2075	2023	1961	1897
Число организаций, осуществляющих инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности, ед.	9	9	10	12	13
Объем отгруженной инновационной продукции, млн руб.	1481,9	5573,4	6490,5	8799,2	14725,4

По оценкам экспертов успех регионального инновационного развития во многом определяется взаимодействием трех составляющих: наличием государственной поддержки, участием крупных предприятий и широкомасштабным вовлечением малого бизнеса. Калининградская область отличается высоким уровнем развития малого предпринимательства по сравнению с другими регионами России. Среди регионов Северо-Запада область занимает 2-е место (после г. Санкт-Петербурга) по плотности малых предприятий со значительным отрывом от других регионов и третье по России – после Москвы и Санкт-Петербурга.

Однако география распределения малых предприятий по области крайне неравномерна. На Калининград приходится 59,6% всех малых и средних предприятий и 76,0% налоговых поступлений.

Инновационное развитие региона может быть рассмотрено с различных позиций: внедрение инновационных решений в область производства, продвижения, сбыта продукции; создание новых отраслей высоких технологий; трансформация имеющейся структуры экономики региона; изменение имиджа региона. В любом случае интенсивные инновационные процессы в регионе предполагают тесные взаимодействия с внешней средой. Препятствием для развития инновационных процессов зачастую является не столько неразвитость инновационной инфраструктуры и отсутствие инвестиций, сколько слабое развитие маркетинговой информационной системы, недостаточное использование маркетинговых инструментов для изучения деятельности ведущих отраслей и комплексов инновационного развития региона, отсутствие связей с внешним рынком.

Можно определить основные направления совершенствования инновационного развития региона на основе развития его маркетинговой составляющей (рис. 1).

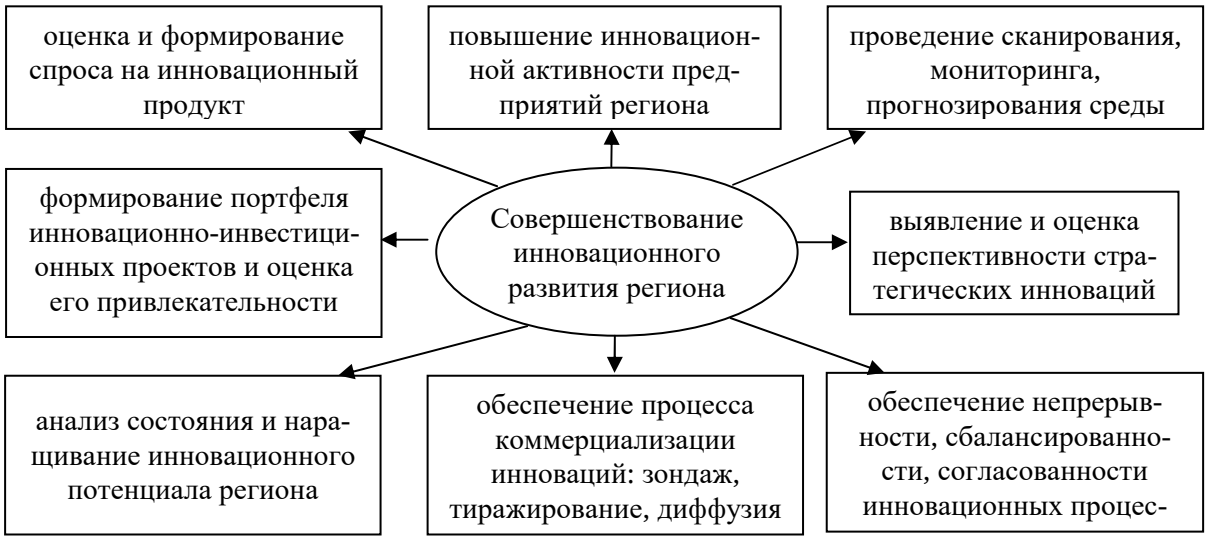

Рис. 1. Маркетинговое обеспечение инновационного развития региона

Влияние маркетинговой деятельности на инновационную политику региона прослеживается на всех этапах ее становления: от постановки целей, задач, выбора приоритетов, селекции идей до выработки эффективных методов и средств их достижения [2]. Последовательность стадий формирования политики инновационно-ориентированного региона можно представить следующим образом.

1. Маркетинговое исследование и диагностика состояния инновационного развития региона в предшествующие периоды и в настоящее время с целью выявления позитивных и негативных тенденций и выработки рекомендаций на перспективу.

2. Оценка современного состояния инновационного потенциала и инфраструктуры (включая анализ инновационной активности, инновационной способности и инновационного климата региона).

3. Изучение спроса на инновационный продукт, специфики потребительских предпочтений на рынке инновационной продукции, типов потребителей и их характеристик.

4. Отбор и формирование портфеля приоритетных инновационных проектов на основе определения их экономической эффективности (с учетом таких признаков как: степень важности для региона, сроки реализации, объем привлекаемых инвестиций, требуемые ресурсы, уровень риска).

5. Формирование инновационных стратегий развития региона и его отдельных отраслей, обеспечение их взаимоувязки по срокам, ресурсам, исполнителям.

6. Создание системы информационного и организационного обеспечения инновационных процессов в регионе.

7. Обеспечение маркетингового анализа и контроля достигнутых целей и своевременная их корректировка при выявленных изменениях конъюнктуры рынка (появлении новых научных знаний, изменении позиции потребителей, отраслевых новациях, изменениях экономического, правового характера и др.).

8. Обеспечение процессов коммерциализации инноваций (разработка ценовой, сбытовой, рекламной политики).

В регионе, который принимает инновационный путь развития, должна быть выработана маркетинговая концепция, предполагающая поиск ответов на следующие вопросы [6]:

– кто является субъектами маркетинга инновационного развития региона (кто должен заниматься этими вопросами);

– на какую целевую аудиторию будет ориентирован маркетинг;

– что будет являться объектами маркетинга (что будет продвигаться, рекламироваться).

На решение этих вопросов и должна быть направлена деятельность всех субъектов маркетинга региона. Обзор зарубежных и отечественных исследований по данной тематике [6] позволяет выделить следующие элементы маркетинга инновационного развития региона (рис. 2).

Субъекты маркетинга:
органы власти региона и муниципальных образований;
инновационные предприятия и их объединения;
вузы, НИИ, КБ, НПО и др.;
предприятия инновационной инфраструктуры

Целевая аудитория маркетинга:
российские и зарубежные потребители инновационной продукции;
научно-исследовательские организации и фонды;
венчурные фонды и инвестиционные компании;
ТНК и их филиалы;
органы государственной власти РФ;
российские и международные сети трансфера технологий;
студенты, ученые, предприниматели, квалифицированные специалисты.

Объекты маркетинга:

предприятия инновационной инфраструктуры региона;
регион и отдельные образования как территории инновационного развития;
инновационные проекты;
объекты интеллектуальной собственности;
отдельные мероприятия, проводимые на территории региона (научные форумы, презентации, конференции)

Рис. 2. Основные составляющие системы маркетинга инновационного развития региона

Для успешного использования маркетинга в инновационном развитии необходимо вовлечение значительного числа региональных субъектов в процесс

маркетинга территорий, обеспечение интеграции науки, власти, бизнеса и образования путем участия их в единой инновационной системе, основанной на коммерциализации знаний и научно-технических достижений. Необходимо также формирование стратегических групп инновационных предприятий, развитие которых в перспективе способно обеспечить успешное функционирование всей инновационной системы, а также устойчивый спрос на услуги инфраструктуры. Как свидетельствуют исследования, активность данного процесса напрямую зависит от наличия внешнего спроса и инвестирования. Большая часть малых и средних предприятий важнейшим условием интенсификации инновационной деятельности видит развитие связей с поставщиками и заказчиками. Крупные же компании в большей степени ориентированы на установление контактов с вузами, НИИ, КБ, центрами трансфера технологий.

Поэтому первоочередной задачей инновационного становления региона следует считать развитие его маркетинговой составляющей [4], посредством установления расширенных связей с внешним рынком, комплексности проводимых маркетинговых исследований и обоснованности выбора маркетинговых стратегий. Маркетинг инновационного развития региона направлен на решение трех основных задач (рис. 3).

Рис. 3. Направления маркетинга инновационного развития региона

Учитывая особенности геополитического положения Калининградского региона и специфику его инновационной деятельности, следует особое внимание уделить изучению и маркетинговому анализу следующих рынков:

– рынки конечной инновационной продукции, научно-технических заказов и грантов;
– рынок инвестиций;
– рынок высококвалифицированной рабочей силы;
– рынок объектов интеллектуальной собственности.

Данные рынки могут рассматриваться как на межрегиональном, так и на национальном, международном уровнях.

Инновационное развитие отдельных территорий обязательно должно сопровождаться соответствующими организационно-управленческими инновациями, среди которых важное место отводится различным

маркетинговым инновационным инструментам [5]. Среди них особую значимость имеют:

1. формы и методы продвижения технико-технологических инноваций и создание новых рынков;
2. новые способы стимулирования потребительской активности;
3. исследования спроса на инновационный продукт и формирование спроса;
4. использование маркетинговых инновационных стратегий.

Использование маркетингового подхода в управлении развитием инновационных процессов на уровне региона предполагает прежде всего ориентацию инновационной деятельности на внешних и внутренних потребителей. Например, делая выбор в пользу той или иной инновационной стратегии, необходимо проанализировать существующие и спрогнозировать будущие потребности в данном виде продукции (услуг); провести стратегическую сегментацию рынка, проанализировать жизненные циклы будущих товаров, дать оценку конкурентоспособности товаров, отраслей; оценить их конкурентные преимущества.

Проведенные исследования показывают, что недооценка роли маркетинговых подходов в разработке инновационных решений является одной из проблем недоиспользования экономического потенциала региона. Анализ причин неудач и провалов при выводе на рынок инновационной продукции также свидетельствует о недостаточном учете маркетинговых факторов (например, ошибочные решения при продвижении на рынок разработанных продуктов, услуг и технологий; неверные шаги в области ценообразования; слабый учет особенностей потребительского поведения, недооценка значимости комплекса маркетинговых коммуникаций и др.).

Таким образом, при создании инновационно-ориентированной региональной экономики, формировании привлекательного инновационного климата следует особое внимание уделять проблеме изучения и использования маркетинговых подходов, исследованию и решению маркетинговых проблем повышения инновационной активности предприятий и региона в целом.

Литература

1. Базилевич А.И. Инновационный менеджмент предприятия. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 231 с.
2. Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С. Управление инновациями: теория и практика. - М.: ЭКСМО, 2008. - 432 с.
3. Калининградская область, 2008. Краткий статистический сборник. - Калининград: Росстат, 2008.
4. Киселев Б., Дегтярева В. Стратегические факторы успеха маркетинговых инноваций // Маркетинг. – 2007. - №5. - С. 50-59.
5. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. - СПб.: Питер, 2006. - С. 273-290.

6. Спицын В.В. Формирование и совершенствование стратегий маркетинга экспортной продукции региона // Известия ТПУ. - 2007. - №6. - С. 65-71.

7. Яфасов А.Я., Яфасов А.А. Мировая и региональная экономика в контексте глобализации // Инновационные пути развития экономики Калининградской области: сб. статей. - Ч.2. – Калининград, 2008. - 298 с.

УДК 330.123.2

Исследование предприятия на основе монитора нематериальных активов К.-Э. Свейби

Л.А. Селиванова, А.А. Городничев

Целью данной статьи является определение возможности отражения картины деятельности малого латвийского предприятия ООО "ESM PLUSS" на основе монитора нематериальных активов К.-Э. Свейби. Монитор можно использовать для создания информационной системы управления предприятием.

The aim of this paper is to identify opportunities to mainstream the overall picture of the small Latvian company "ESM PLUSS" Ltd on the basis of the intangible Assets Monitor, K. E.Sveybi. This monitor can be used to create an information system of enterprise management.

Ключевые слова: монитор нематериальных активов; внешняя структура предприятия; внутренняя структура предприятия; индикаторы компетенции.

Keywords: monitoring of intangible assets; external business structure; internal business structure; indicators of competence.

Монитор нематериальных активов К.-Э. Свейби [2] – один из методов [3] измерения нематериальных активов предприятия в виде матрицы, отображающей в табл. 1 ряд важных показателей о его внешней среде, внутренней среде и квалификации персонала. Выбор показателей зависит от стратегии предприятия. Лишь немногие из предлагаемых в этой матрице показателей могут быть отобраны для анализа. Наиболее важные области для анализа: рост, инновации/ обновление, эффективность, риск/стабильность.

Таблица 1

Монитор нематериальных активов К.-Э. Свейби

Показатели	**Рыночные ценности**			
	Материаль-ные активы	**Нематериальные активы**		
		внешняя структура	**внутренняя структура**	**квалификация персонала**
I. Рост				
II. Обновление/ инновации				
III. Эффективность				
IV. Риск/ стабильность				

Рассмотрим подробнее показатели нематериальных активов предприятия. Индикаторы внешней структуры отражены в табл. 2. Внешняя структура монитора нематериальных активов предприятия включает клиентов, поставщиков, посредников. Важность клиентов больше, чем деньги. Они обеспечивают обучение сотрудников, дают рекомендации, общаются друг с другом, распространяя, таким образом, слова и образы, их мнение является источником для разработки новых товаров и услуг. Эти потоки можно назвать нематериальными доходами, поскольку они увеличивают стоимость нематериальных активов. Нематериальные доходы организации можно разделить на три группы: 1) усиливающие имидж, 2) оптимизирующие структуру предприятия, 3) повышающие квалификацию персонала.

Таблица 2

Индикаторы внешней структуры предприятия

Индикаторы нематериальных активов	**Показатели внешней структуры**	**Данные для предприятия "ESM PLUSS"**
I. Рост	1. Рост объёмов продаж	В 2009 г. значителен
II. Обновление/инновации	2. Покупатели, улучшающие имидж предприятия	55%
	3. Продажи новым покупателям	42%
III. Эффективность	4. Размер прибыли на 1 покупателя	842,74 латов*
	5. Объём продаж на 1 покупателя	5677,42 латов
	6. Индекс выигрыш / потери	–
IV. Риск/стабильность	7. Индекс удовлетворения покупателей	–
	8. Доля крупных клиентов	70%
	9. Возрастная структура клиентов	• 42% клиентов < 1 года; • 39% = 1-5 лет; • 19% > 5лет.
	10. Доля лояльных покупателей	19% клиентов > 5 лет (56% продаж)
	11. Частота повторных заказов	19% клиентов > 5 лет (56% продаж)

* 1 EUR = 0,7028 LVL (лат).

Остановимся подробнее на расчёте показателей [4], отражающих внешнюю структуру [2] предприятия.

1. Рост объёма продаж является мерой того, насколько хорошо бизнес-концепция предприятия принята рынком. Динамика объёмов продаж на исследуемом предприятии ООО "ESM PLUSS" представлена в табл. 3.

Таблица 3

Оказано услуг (тыс. Ls)

Год	**Тыс. латов**	**Изменения к предыдущему периоду, %**
2007	182	–
2008	118	–35
2009	176	+49

2. *Покупатели, улучшающие имидж.* Предприятия – лидеры в своей отрасли являются ценными клиентами, потому что их образ "переходит" к своим поставщикам и партнерам. Такие ценные клиенты привлекут новых клиентов, расширив клиентскую базу. Доля продаж клиентам с сильным имиджем позволяет измерить нематериальные потоки. Покупателями, улучшающими имидж предприятия "ESM PLUSS", являются операторы мобильной связи и поставщики оборудования связи, так как они постоянно обновляют ассортимент предоставляемой продукции и услуг, доля потребления которых составляет 55%.

3. *Продажи новым покупателям*. Доля продаж покупателям сроком сотрудничества до 1 года говорит, насколько хорошо предприятие завоевывает новые сегменты. Альтернативой является продажа на новые рынки. Для данного предприятия процент продаж новым покупателям достаточно высокий – около 42%.

4. *Прибыльность 1 покупателя*. Предприятия часто находят, что до 80% продаж клиентам невыгодны. Как правило, существует недостаточно информации по доходности клиентов, т.к. доходы зачастую определяются не по клиентам, а по продуктам или функциям. В 2009 г. предприятие "ESM PLUSS" завершило год с прибылью 26 тыс. латов. Общее количество потребителей услуг предприятия в 2009 г. – 31. Показатель прибыли на одного покупателя составляет 842,74 лата.

5. *Объём продаж на 1 покупателя*. Объем продаж на 1 покупателя определяется делением общего объема продаж на общее количество клиентов. Так как продавать больше одному клиенту проще и дешевле, чем поиск новых клиентов, то этот показатель показывает эффективность существующей сети клиентов для компании. Оборот оказанных услуг в 2009 г. составил 176 тыс. латов. Продажи услуг на одного покупателя составили 5677,42 лата. Этот показатель определяет эффективность существующей сети клиентов компании.

6. *Индекс выигрыш/потери*. Компании, участвующие в тендерах, могут вычислить индекс, сравнивая, сколько их предложений оказались успешными и сколько они потеряли. Индекс можно использовать для сравнения при апробировании различных стратегий ценообразования.

7. *Индекс удовлетворения клиентов*. Измерение степени удовлетворения клиентов является лучшим способом получения предупреждения о том, что результаты деятельности предприятия будут улучшаться или ухудшаться. Многие предприятия прилагают усилия для получения информации о восприятии качества своими клиентами и отношении к компании. Существуют различные способы измерения степени удовлетворения клиентов. Простые опросы могут сообщить много нового. Основным требованием является то, что они должны проводиться на регулярной основе с помощью одной и той же процедуры, чтобы можно было сделать оценку тенденций. Результаты опроса должны дополняться данными о прибыльности и показателями эффективности.

8. *Доля крупных клиентов.* Доля крупных заказчиков говорит о том, насколько предприятие зависит от нескольких крупных клиентов. Если степень зависимости велика, то позиция предприятия слаба. Два ключевых показателя можно использовать для анализа: процент от выручки пяти крупнейших

клиентов и количество клиентов, на которых приходится 50% выставленных счетов. Доля крупных клиентов "ESM PLUSS" составляет 70%. Степень зависимости очень велика – это говорит о том, что позиция предприятия слабая.

9. Срок сотрудничества с клиентами также может предоставить полезную информацию. Чем дольше они являются клиентами данного предприятия, тем лучше отношения с ними и легче сохранить их в качестве клиентов. Этот показатель у предприятия "ESM PLUSS" выглядит так: 42% клиентов – срок сотрудничества до 1 года; 39% клиентов – срок сотрудничества 1-5 лет; 19% клиентов – срок сотрудничества более 5 лет.

*10. Доля лояльных клиентов***.** Сколько продаж приходится на клиентов в течение 5 лет? Это показатель того, сколько имеется лояльных клиентов, т.е. признак стабильности. На 19% клиентов со сроком сотрудничества более 5 лет с предприятием "ESM PLUSS" приходится 56% продаж.

11. Частота повторных заказов является еще одной мерой измерения степени удовлетворения клиентов. Высокая частота показывает, что клиенты довольны компанией. Старые клиенты, как правило, являются более прибыльными по сравнению с новыми, поэтому данный показатель говорит о потенциале прибыльности. Готовность клиентов размещать повторные заказы является указанием на воспринимаемое качество продуктов и приобретение предприятием правильных потребителей. Частоту повторных заказов можно измерить как долю выручки от старых (постоянных) клиентов от общего объема выручки.

Индикаторы внутренней структуры представлены в табл. 4. Внутренняя структура компании включает патенты, концепции, модели, компьютерные системы, менеджмент. Структура создаётся сотрудниками, а ее компоненты принадлежат организации. Сотрудники, работающие в администрации, бухгалтерской службе, отделе кадров и т.п., относятся к внутренней структуре предприятия. Они являются "вспомогательным персоналом". Техническое обслуживание компьютерных систем и баз данных также относится к внутренней структуре предприятия.

Таблица 4

Индикаторы внутренней структуры

Индикаторы нематериальных активов	**Показатели внутренней структуры**	**Данные для предприятия "ESM PLUSS"**
I. Рост	1. Инвестиции во внутреннюю структуру	–
	2. Инвестиции в информационные технологии	74% из 1998 латов
II. Обновление/ инновации	3. Покупатели, улучшающие организацию	55%
	4. Доля новых товаров/услуг	29%
	5. Внедрённые новые продукты	42%
III. Эффективность	6. Доля обслуживающего персонала	0,5
IV. Риск/ стабильность	7. Индекс ценности/отношение	–
	8. Возраст организации	11 лет
	9. Текучесть обслуживающего персонала	16,6% – новички
	10. Отношение к новичкам	–
	11. Трудовой стаж	14 лет

Остановимся подробнее на расчёте показателей [4], отражающих внутреннюю структуру [2] предприятия "ESM PLUSS".

1. Инвестиции во внутреннюю структуру. Инвестиции в новые дочерние компании или новые методы и системы – примеры денежных расходов, которые учитываются в качестве издержек. Подобные инвестиции – индикаторы создания внутренней структуры и должны отслеживаться и учитываться ежегодно. Показатель рассчитывается как доля продаж или (лучше) как доля добавленной стоимости.

2. Инвестиции в информационные технологии (ИТ) влияют на внутреннюю структуру. Во многих отраслях это рассматривается в качестве измерения прогресса в выполнении миссии компании. Компания с более продвинутыми ИТ-системами может решать проблемы своих клиентов более эффективно. Компании с системами для поиска и распространения информации имеют мощную структуру, которая поддерживает организацию. Таким образом, размер инвестиций в ИТ, выраженный в процентах от оборота или в абсолютных цифрах, может обеспечить ценной информацией о том, как развивается внутренняя структура. Количество компьютеров и/или других ИТ-пакетов на человека можно использовать в качестве контрольной цифры. В 2009 г. общий объем инвестиций предприятия "ESM PLUSS" составил 1998 латов. Из них 74% составили инвестиции в информационные технологии.

3. Покупатели, улучшающие организацию. Часть отчислений, посвященная проектам, улучшающим внутреннюю структуру компании, является важной переменной, поскольку способствует росту активов. Примеры проектов, которые улучшают внутреннюю структуру, – проекты, в которых компетентность проверяется у нескольких специалистов одновременно. Инновационные проекты с использованием новых материалов, новых методов расчета, нового программного обеспечения и т.д. подпадают под название "исследование и развитие". Клиентов также можно разделить по этому показателю. Покупатели, улучшающие внутреннюю структуру предприятия "ESM PLUSS", являются важной переменной, поскольку способствуют росту активов, улучшают имидж предприятия; их доля потребления составила в 2009 году 55%.

4. Доля новых товаров и услуг. Доля продаж новых товаров/услуг является одним из наиболее распространенных показателей в высокотехнологичных отраслях промышленности. Часто упоминается доля продаж товаров с возрастом до 3 лет, этот индикатор указывает, насколько хороша организация в области инноваций. На данном этапе процент продаж новым покупателям предприятия "ESM PLUSS" около 29%.

5. Внедрённые новые продукты. Способ учёта "повседневных" инноваций на рабочем месте – расчёт и запись количества новых внедрённых процессов, независимо от того, насколько они "велики". Это простой, однако, эффективный способ поощрения непрерывного усовершенствования. Для предприятия "ESM PLUSS" показатель составляет 42%.

6. Доля обслуживающего персонала в общей численности занятых указывает на эффективность внутренней структуры. Изменение в соотношении указывает, повышается эффективность или нет. В 2009 г. общее количество

работников – 18 человек, из них 9 являлись обслуживающим персоналом. Таким образом, доля обслуживающего персонала составила 0,5. Доля вспомогательного персонала в общей численности занятых указывает на высокотехнологичное производство, с высоким требованием к квалификации обслуживающего персонала, и на эффективность внутренней структуры.

7. Индекс ценностей/отношений. Оценочное суждение является составной частью квалификации. Один из видов оценочного суждения – это отношение к работе, клиентам и руководству. Это понятие часто называют корпоративной культурой или честью мундира. Подобно тому, как можно оценить отношение рынка к компании, можно получить картину отношения работников к месту работы. Если эти отношения являются благоприятными, они сознательно или бессознательно способствуют улучшению имиджа компании среди клиентов. Если сотрудники смотрят скептически на компанию, то это отношение будет неосознанно переходить клиентам и может свести на нет аргументы в самой сложной рекламной кампании.

Многие компании, особенно крупные, регулярно проводят опросы для выявления изменений в отношении работников. Результаты таких опросов можно свести к индексам того, как развивается внутренняя структура. Индикатор размещается в ячейке "риск/ стабильность", поэтому ухудшение отношения персонала является ранним предупреждающим сигналом организационных проблем в будущем.

8. Возраст организации. Старые организации, как правило, более стабильны, чем новые. Знаки, подобные "Основано в 1887", часто используются для обозначения розничной торговли и говорят о том, что магазину можно доверять. Возраст предприятия легко сравнить с возрастом конкурентов. Возраст организации говорит о ее стабильности. Предприятию "ESM PLUSS" 11 лет.

*9. Текучесть вспомогательного персонала***.** Вспомогательный персонал и менеджеры являются основой внутренней структуры. Это жизненно важно для эффективности – показателя того, что компания функционируют хорошо, и низкий показатель текучести кадров указывает на это. Оборот должен быть увязан с текучестью кадров.

10. Процент новичков и стаж. Новички – люди со стажем менее чем 2 года работы. Недавно нанятые являются менее эффективными, чем старые. Они также не знают традиций организации. Как правило, выше текучесть кадров среди людей со стажем менее двух лет. Если процент "новичков" высок – это знак того, что организация является менее стабильной и менее эффективной. На предприятии новички составляют 16,6%.

11. Трудовой стаж. Чем выше трудовой стаж работников, тем выше эффективность труда на предприятии. Средний трудовой стаж работников предприятия "ESM PLUSS" составляет 14 лет.

Индикаторы квалификации (компетенции) представлены в табл. 5. Термин "специалист" относится к людям, которые планируют, производят, перерабатывают или представляют продукты и решения по запросам клиента. Этот термин включает всех, кто непосредственно участвует в работе с клиентами. Он исключает вспомогательный персонал, т.е. тех, кто работает в

области бухгалтерского учета, управления, приема, являющихся частью внутренней структуры.

Таблица 5

Индикаторы квалификации (компетенции)

Индикаторы нематериальных активов	**Показатели квалификации (компетенции)**	**Данные для предприятия "ESM PLUSS"**
I. Рост	1. Индекс квалификации (компетенции)	–
	2. Количество лет в профессии	10 лет
	3. Уровень образования	39% – среднее 39% – ср. технич. 17% – высшее
	4. Изменение квалификации (компетенции)	–
II. Обновление/ инновации	5. Покупатели, улучшающие квалификацию	–
	6. Затраты на обучение и переподготовку	59 латов на чел.
	7. Гендерное разнообразие	–
III. Эффективность	8. Доля специалистов	0,5
	9. Эффект рычага	–
	10. Добавленная стоимость на 1 занятого	–
	11. Добавленная стоимость на 1 специалиста	–
	12. Прибыль на 1 занятого	1451,39 латов
	13. Прибыль на 1 специалиста	2902,77 латов
IV. Риск/ стабильность	14. Текучесть специалистов	–
	15. Средняя заработная плата	–
	16. Трудовой стаж специалистов	22 года

Внешние эксперты и поставщики также участвуют в проектах. Эти независимые специалисты являются важным фактором производства во многих компаниях. Но так как формально они не работают в компании, то не учитываются и в качестве наемных работников. Независимые работники (фрилансеры) являются важным элементом внешней сети, которую образуют компании. Важность фрилансеров может стать настолько большой, что организация становится "виртуальной", и невозможно увидеть, что является компетенцией организации, а что компетенцией ее поставщиков.

Остановимся подробнее на расчёте показателей [4], отражающих уровень квалификации (компетенции) [2] предприятия.

1. *Индекс квалификации (компетенции).* Компании оценивают своих консультантов с помощью 5-7-балльной шкалы, а эффективность их деятельности - на основе критериев. Многие компании, особенно крупные международные корпорации, делают ежегодные оценки работы их руководителей и вспомогательного персонала. Такие оценки можно использовать как основу индекса квалификации. Простой индекс квалификации рассчитывается как:

Количество лет в профессии х Стаж х Уровень образования = Индекс квалификации.

2. *Количество лет в профессии* – простое измерение квалификации. По данным предприятия в период с 2006 по 2008 г. средний уровень длительности

работы в определенной профессии составлял от 10-12 лет. В 2009 г. этот показатель снизился до 10 лет.

3. *Уровень образования* специалистов влияет на оценки качества их квалификации и, следовательно, способность получения знаний компанией для достижения успеха в будущем. Причина, почему формальное образование представляет интерес, состоит в том, что основную квалификацию студенты получают на академическом уровне, обрабатывая огромные объемы информации. Можно выделить три основных уровня образования: начальное, среднее и высшее. В табл. 6. рассчитан уровень образования работников "ESM PLUSS" в процентах. Равные части составляют работники со среднетехническим и средним образованием - по 39%.

Таблица 6

Количество и уровень образования работников "ESM PLUSS" в 2009 г.

Структурная единица	Высшее образов.	Сред. техн. образов	Среднее образов.	2009 г.
1. Производство	–	5	6	12
2. Технический отдел	1	2	–	3
3. Администрация	2	–	1	3
Итого (количество)	**3**	**7**	**7**	**18**
Процент	**17**	**39**	**39**	**100**

4. *Изменение квалификации (компетенции).* Можно использовать статистические методы для анализа индекса квалификации и проследить, как индекс квалификации меняется в разных областях, во времени, влияет на текучесть кадров и т.д.

5. *Клиенты, улучшающие квалификацию (компетенцию).* Поскольку специалисты проводят большую часть своего времени, работая на клиентов, и так как клиенты являются наиболее важным источником повышения квалификации, можно получить ценную информацию путем измерения доли клиентов, способствующих развитию квалификации. Можно составить этот список, опрашивая свой персонал, какие проекты их чему-то научили, что они исследовали, развивали и т.д.

6. *Затраты на обучение и переподготовку.* В компаниях, зависящих от знаний и компетенции своих сотрудников, повышение квалификации должно быть инвестициями. Этого не видно из финансовой отчетности компании; для большинства приобретение знаний происходит не на официальных курсах, а через обычную работу для клиентов через проекты. Контрольные цифры – расходы на обучение в процентах от оборота или количество дней, посвященных обучению по профессиональной подготовке специалиста, - должны включать затраченное время – самую дорогую единицу. По бухгалтерским данным за 2009 г. предприятие израсходовало 1056 латов на квалификационные курсы и семинары сотрудникам. Поделив эту сумму на количество сотрудников (18 за 2009 г.), получаем, что средние затраты на одного сотрудника составляют 59 латов.

7. *Гендерное разнообразие* было показано для увеличения инноваций. Например, установили, что системы и команды программирования с женщинами, как правило, более инновационные. Индикатор можно вычислить как процент женщин (или процент мужчин в отраслях с преобладающим количеством женщин) от общего числа работающих.

8. *Доля специалистов в компании.* Основным показателем эффективности является доля специалистов на фирме, т.е. число специалистов, деленное на общее число сотрудников. Это показывает, насколько важны специалисты для фирмы. Это полезно при сравнении с компаниями при условии, что число специалистов рассчитывается одинаково для всех. Доля специалистов варьирует в разных областях. Этот фактор также позволяет рассчитать эффект рычага специалистов. Общее число сотрудников 18. По данным отдела кадров специалистов на предприятии 9. Доля специалистов составляет 0,5.

9. *Эффект рычага.* Насколько важны внутренние специалисты компании в ее способности создавать доход? Это можно рассчитать по следующей формуле:

$$\text{Прибыль на специалиста} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Доход}} \times \frac{\text{Доход}}{\text{Количество работников + самозанятые}} \times \frac{\text{Количество работников + самозанятые}}{\text{Количество специалистов}}$$

Эта контрольная цифра учитывает всех людей, занятых в проектах, официально работающих или нет. Эффект рычага может быть рассчитан на всех уровнях. Рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Прибыль на специалиста (2902,77)} = \frac{\text{Прибыль (26125)}}{\text{Доход (176000)}} \times \frac{\text{Доход (176000)}}{\text{Кол-во работников (18)}} \times \frac{\text{Кол-во работников (18)}}{\text{Кол-во специалистов (9)}}$$

Этот показатель говорит о том, сколько доходов предприятия зарабатывается собственными специалистами. В 2009 г. этот показатель составил 2902,77 лата.

10. *Добавленная стоимость на 1 работника.* Добавленная стоимость на одного работника является лучшим измерением способности производить, чем оборот или прибыль на одного работника. Оборот может в значительной степени зависеть от комиссионного вознаграждения или от товаров и услуг, используемых компанией. Расчет по добавленной стоимости лучше, чем прибыль для целей сравнения, поскольку цифрами прибыли можно сравнительно легко манипулировать.

11. *Добавленная стоимость на 1 специалиста.* В компании добавленную стоимость на специалиста можно рассматривать, как меру способности производить экономическую ценность. Это специалисты, которые приносят все доходы. Эти доходы должны затем покрыть все расходы (проезд, офис, управленческий и административный персонал). Оставшегося должно быть достаточно для финансирования покупки оборудования и амортизации, а также обучения сотрудников.

12. *Прибыль на 1 работника***.** Прибыль на одного работника является полезным показателем. Преимущество заключается в том, что эти цифры доступны. В долгосрочной перспективе это – способность специалистов к получению прибыли, что определяет рыночную стоимость знаний компании. Рассчитывается путем деления прибыли/ убытков на одного занятого. Прибыль в 2009 г. составила 26125 латов на 18 работников. Этот показатель составляет 1451,39 латов.

13. *Прибыль на 1 специалиста.* Рассчитывается путем деления прибыли/ убытков на одного специалиста. Прибыль за 2009 г. (26125 латов) делится на общее количество специалистов 9. Этот показатель составляет 2902,77 лата и равен показателю эффекта рычага.

14. *Текучесть специалистов*. Текучесть кадров в целом рассматривается как показатель стабильности. Это хороший показатель, поскольку его легко вычислить и сравнить с другими компаниями. Очень низкая текучесть (ниже 5%) предполагает стабильную, но не динамичную ситуацию. Очень высокая текучесть кадров (выше 20%) предполагает, что люди недовольны работой. Текучесть должна сохраняться в пределах "коридора", и внезапные ее изменения являются признаком того, что что-то изменилось внутри компании.

Компании могут активно использовать текучесть кадров в качестве инструмента управления для поддержания достаточного уровня динамики. Сравнивая квалификацию людей, которые покинули компанию, с новичками, можно получить коэффициент, показывающий, как текучесть кадров влияет на квалификацию компании в целом. Контрольная цифра может быть рассчитана как квалификация тех, кто присоединился к компании, делённая на квалификацию тех, кто покинул ее. "Компетенцией" (квалификацией персонала) может быть любой показатель, например, образование или многолетний опыт.

15. *Трудовой стаж специалистов.* Средний трудовой стаж специалиста предприятия "ESM PLUSS" составляет 22 года.

16. *Средняя заработная плата.*

Анализируя монитор нематериальных активов К.-Э. Свейби для предприятия "ESM PLUSS" в 2009 г. по блокам, можно подвести итоги:

1) Блок роста свидетельствует о том, что исследуемое предприятие развивается, увеличивает свой оборот (после спада в 2008 году), инвестирует средства в информационные технологии, сотрудников предприятия, которые по мере приобретения опыта и превращения в квалифицированных специалистов приумножают свои знания и становятся более ценными работниками.

2) Блок обновления/инноваций отражает эффективность развития предприятия в области продаж новых продуктов и их внедрения на рынок. Но неосязаемая привязанность потребителей имеет и множество нефинансовых проявлений, о существовании которых могут свидетельствовать письма с жалобами, продление или непродление договоров и т.д. Главное – взаимопонимание, доверие и доступность. Решение потребителя о покупке зависит не только от цен и технических характеристик, но и от "качества" отношений с каждой фирмой. Чем лучше отношения, тем выше вероятность того, что покупатель поделится с продавцом своими планами и опытом, то есть,

компания обогатится новыми знаниями. Совместное знание – высшая форма потребительского капитала [1].

3) Блок эффективности отражает эффективную работу предприятия. Положительные показатели этого блока свидетельствуют о том, что в анализируемый период предприятие исправляет ошибки, допущенные в 2008 г., и завершает деятельность в 2009 г. с прибылью. Именно здесь, в отношениях с потребителями потребительский капитал превращается в деньги – хотя потребительский капитал не сводится к деньгам, пусть даже они – его конечное выражение.

4) Блок риска/стабильности показывает стабильность предприятия. Достаточно высок уровень удовлетворенности покупателей, доля лояльных клиентов, а также возраст организации и трудовой стаж работников. Невидимые доходы прирастают двумя способами: когда организация использует максимальный объем знаний своих сотрудников и когда максимальное число людей владеет знаниями, способными принести пользу организации. Необходимо сделать так, чтобы каждый человек в компании был заинтересован в работе.

Анализируя показатели монитора нематериальных активов по индикаторам внешней и внутренней среды, а также индикаторам квалификации (компетенции), можно сделать следующие выводы:

1) показатели внешней структуры предприятия свидетельствуют об эффективном ведении дел руководством и увеличении оборота за счёт оказания услуг новым клиентам, но доля крупных заказчиков говорит о том, что предприятие зависит от крупных клиентов (если степень зависимости велика, то позиция предприятия слаба);

2) инновации с использованием новых материалов, новых методов расчета, нового программного обеспечения и т.д., посвященные проектам, улучшающим *внутреннюю структуру компании*, являются важной переменной, поскольку способствуют росту внутренних активов, и поэтому требуется их увеличение;

3) показатели квалификации персонала свидетельствуют о высоком уровне образования специалистов, но в компаниях, зависящих от знаний и компетенции своих сотрудников, повышение квалификации работников должно быть постоянными инвестициями. Этого не видно из финансовой отчетности компании, для большинства приобретение знаний происходит не на официальных курсах, а через обычную работу. Доля специалистов свидетельствуют о высоком уровне квалификации персонала.

Анализ показателей монитора нематериальных активов помогает руководителям и специалистам предприятия в перспективе: определить или изменить стратегию предприятия; определить денежные потоки; реорганизовать нефинансовые показатели деятельности; улучшить деловую репутацию и имидж предприятия.

Литература

1. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
2. Sveiby K.-E. The Intangible Assets Monitor. – http://www.sveiby.com/articles/CompanyMonitor.html. – 1996, 1997, 2001.
3. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets. – http://sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm. – 2001, 2010.
4. Неопубликованные материалы ООО "ESM PLUSS".

УДК 338:330.123.6

Измерение интеллектуального капитала предприятия розничной торговли

Л.А. Селиванова

В статье рассматривается возможность измерения интеллектуального капитала предприятия в розничной торговле на основе модели оценки качества услуг SERVQUAL для латвийского предприятия розничной торговли. Полученная система показателей дает оценку интеллектуального капитала компании в виде результатов сегментирования клиентов и направлений деятельности менеджеров по улучшению качества услуг в каждом сегменте.

This paper describes the possibility of intellectual capital measuring for enterprises in retail trade on the basis of service quality model SERVQUAL valuation for Latvian retailer. This system of indicators provides an assessment of the company's intellectual capital as a result of clients' segmentation and activities of managers to improve service quality in each segment.

Ключевые слова: предприятие розничной торговли; интеллектуальный капитал; качество услуг; потребительский капитал; менеджмент услуг; коэффициент качества.

Keywords: retail business; intellectual capital; quality of services; consumers capital; management of services; coefficient of quality.

Современные исследователи в области экономики и менеджмента пишут о "новой экономике" как о революции, которая грядёт с Запада [9]. В третьем тысячелетии информация и знания – главное оружие в конкурентной борьбе, интеллектуальный капитал, а не природные ресурсы, не техника и не финансовый капитал – основной источник богатства любой компании [2].

Подходов к определению интеллектуального капитала много [5, 8, 17]. Классические работы написаны Т. Стюартом [11], Л. Эдвинссоном, М. Мэлоуном [12] – эти авторы относят к интеллектуальному капиталу человеческий капитал, структурный капитал и отношения с клиентами. Э. Брукинг [1] понимает под интеллектуальным капиталом нематериальные активы, без которых компания не может существовать и развивать конкурентные

преимущества; составными частями интеллектуального капитала являются человеческие активы, интеллектуальная собственность как актив, инфраструктурные и рыночные активы. К.-Э. Свейби [17] предпочитает употреблять заимствованное у бухгалтерского учета название "нематериальные активы", хотя речь идет об интеллектуальном капитале.

Б. Леонтьев [4] понимает под интеллектуальным капиталом предприятия стоимость имеющихся интеллектуальных активов, включая интеллектуальную собственность, природные и приобретенные интеллектуальные способности и навыки персонала, а также накопленные базы знаний и полезные отношения с другими субъектами. Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрём [10] определяют интеллектуальный капитал как все неденежные и нематериальные ресурсы, участвующие в создании ценности, полностью или частично контролируемые организацией, и разделяют его на три категории: отношенческий, организационный и человеческий.

Практически все исследователи интеллектуального капитала выделяют три его составляющие: человеческий капитал (англ. *Human Capital),* структурный, инфраструктурный, или организационный капитал *(*англ. *Structural Capital),* потребительский, или капитал отношений *(*англ. *Consumer Capital).*

В течение последних лет значительно вырос интерес к интеллектуальному капиталу и осознанию его роли в жизни различных предприятий. Также пришло понимание, что организациями надо управлять иначе, на основе новой информации, полученной с применением новых методов оценки результатов деятельности.

Целью данной статьи является определение возможностей измерения интеллектуального капитала предприятия, выявление возможностей управления интеллектуальным капиталом для предприятия в сфере услуг и отражение этих возможностей на примере латвийского предприятия розничной торговли с условным названием **"АС"**.

Интеллектуальный капитал представляется в виде трёх составляющих: человеческого, структурного и потребительского и предлагается вариант для описания интеллектуального капитала для латвийского предприятия розничной торговли. Каждый из трех элементов интеллектуального капитала может быть измерен и стать объектом для инвестиций, каждый нематериален и отражает интеллектуальные ресурсы компании.

Человеческий капитал важен, потому что он – источник обновления и прогресса, независимо от того, проявляется ли в виде мозговой атаки, лабораторных исследований или пометок в записной книжке торгового представителя.

Но толковые работники – это еще не "толковая" организация. Чтобы управлять знаниями, нужны соответствующие структуры: информационные системы, лаборатории, знание основ конкуренции и маркетинга, владение каналами дистрибьюции и менеджмент, способный превращать индивидуальные ноу-хау в достояние группы. Структурный капитал организует человеческий капитал таким образом, чтобы организация могла его использовать вновь и вновь для создания ценностей.

Потребительский капитал может служить оценкой отношений организации с потребителями ее продукции. Понятие "потребительского капитала" можно расширить за счет капитала отношений (контактов) с поставщиками и другими участниками микросреды предприятия и назвать его "капиталом отношений". Чем лучше отношения с покупателями, тем выше вероятность того, что покупатель поделится с продавцом своими планами и опытом, то есть компания обогатится новыми знаниями.

Выбор показателей для анализа интеллектуального капитала зависит от стратегии предприятия. Отличие производства услуг от товаров значительно и сказывается на практике менеджмента [3]: 1) покупатели не становятся владельцами услуг; 2) услуги неосязаемы; 3) большая вовлеченность потребителей в процесс предоставления услуг; 4) сотрудники компании и другие потребители являются неотъемлемой частью услуги; 5) невозможно обеспечить постоянное качество используемых ресурсов и получаемых результатов; 6) потребителям сложно оценить качество многих услуг; 7) невозможно создавать запасы услуг; 8) более важен временной фактор; 9) в системах предоставления услуг можно задействовать как электронные, так и физические каналы.

В менеджменте услуг возможно использование интегрированной модели 8P, объединяющей восемь стратегических переменных [3]: 1) *Product* (продукт); 2) *Price* (цена); 3) *Participants* (участники обслуживания) или *Personnel* (персонал); 4) *Physical evidence* (физические доказательства качества процесса); 5) *Process* (процесс предоставления услуги); 6) *Productivity and quality* (производительность и качество сервиса); 7) *Place, cyberspace and time* (место, киберпространство и время); 8) *Promotion and training* (продвижение и обучение).

Умение прислушаться к мнению потребителей оказывает огромное влияние на качество услуг, предоставляемых любым предприятием. Предприятия, настойчиво стремящиеся к повышению качества обслуживания, постоянно прислушиваются к трем типам клиентов: 1) к внешним потребителям, которые когда-либо пользовались услугами компании; 2) к клиентам конкурентов, которых компания хотела бы видеть своими, а также к 3) внутренним потребителям (сотрудникам фирмы). Любые инвестиции в совершенствование процесса услуг, предпринятые без учета мнений этих групп, не позволяют компании надеяться на что-либо большее, чем минимальная прибыль.

Предприятия в сфере услуг создают постоянно действующие системы изучения мнений групп потребителей, используя разнообразные методы. Для создания эффективной информационной системы необходимо выбрать подходящие методы исследования качества услуг из возможных, например, представленных в табл. 1 [7].

Таблица 1

Методы исследования качества услуг

Методы исследования	**Описание**	**Частота**
1	*2*	*3*
1. Опросы потребителей при каждой сделке	Опрос об удовлетворении потребителей качеством обслуживания по завершении сервисного контакта	Постоянно
2. "Тайный покупатель" (англ. Mystery Shopping)	Исследователи становятся "потребителями", на собственном опыте выясняя и оценивая качество услуг	Ежеквартально
3. Опросы потребителей: – новых – редких – потерянных	Опросы для выяснения: – почему потребители выбрали фирму – почему сократили потребление услуг – почему решили сменить фирму	Постоянно
4. Фокус-группы	Опрос небольшой группы потребителей, непотребителей, сотрудников (8-12 человек) по конкретной теме	В случае необходимости
5. Потребительские консультационные группы	Группы потребителей, периодически нанимаемые компанией для консультаций по вопросам эффективности обслуживания	Ежеквартально
6. Обзоры по вопросам обслуживания	Периодические встречи с потребителями для оценки процесса обслуживания	Ежегодно или раз в полгода
7. Сбор жалоб, предложений	Система сбора и классификации жалоб и предложений потребителей	Постоянно
8. Общие обзоры рынка	Обзоры об услугах компании по оценке мнений потребителей компании и клиентов фирм-конкурентов	Раз в полгода или ежеквартально
9. Отчеты работников, контактирующих с клиентами	Процесс сбора и классификации мнений персонала, контактирующего с клиентами, по вопросам качества обслуживания	Постоянно либо ежемесячно
10. Опросы сотрудников	Опросы обслуживающего персонала о качестве их "жизни" на работе	Ежеквартально
11. Текущие данные по процессу услуг	Система сбора, классификации информации об эффективности процесса услуг: – как часто принимались корректировки – как часто система услуг давала сбой – каковы издержки оказания услуг	Постоянно

Ни одно предприятие, с одной стороны, не будет использовать все перечисленные в таблице методы исследований одновременно, с другой стороны, недостаточное количество информации может привести к неверным управленческим решениям. То, какие именно методы исследования качества услуг выбирает та или иная компания, определяется природой предоставляемых ею услуг, используемой стратегией и потребностями служащих, пользователей полученной информации.

Внешние клиенты, персонал предприятия, методы исследования их отношений отражают три перечисленных составляющих интеллектуального капитала предприятия. Результаты исследований качества услуг являются

важной информацией в процессе управления интеллектуальным капиталом. Остановимся подробнее на проблеме измерения качества услуг.

Четыре метода исследований, описанных в табл. 1, применимы практически ко всем организациям и могут считаться основными компонентами информационной системы качества услуг. Это: 1) опросы потребителей; 2) сбор жалоб, предложений и комментариев потребителей; 3) общие обзоры рынка и 4) опросы сотрудников. Исследования позволяют охватить, документально зарегистрировать потенциально неудачные элементы услуг и наладить обратную связь как по отдельным заключаемым сделкам, так и по качеству обслуживания в общем.

Предлагаемые различными научными школами подходы к управлению качеством услуг разнообразны. Многие из них "отправной точкой" принимают сравнение ожиданий потребителя и восприятия реально полученной услуги. Такая логика актуальна в первую очередь для услуг, качество которых трудно оценить на основе объективных характеристик. Самые известные подходы, основанные на этой логике: модель *GAP* (англ. *Gap* – разрыв), модель *SERVQUAL* (англ. *Service Quality* – качество услуг), анализ зоны толерантности (англ. *Zone of Tolerance)* [6, 13-15].

Модель *GAP* разработана А. Парашураманом, В. Зайтамл, Л. Берри [14, 15]. Ключевым является разрыв между элементами "ожидаемая услуга" и "воспринятая услуга" (*Gap 5*), причем под "разрывом" подразумевается превышение ожиданий потребителя над оценкой услуги, полученной в действительности. Услуга является качественной, если разрыв отсутствует. Существование разрыва *Gap 5* обусловлено разрывами *Gap 1-4.*

Gap 1 возникает, если в организации отсутствует четкое представление о предпочтениях "своего" потребителя, его ожиданиях, стереотипах поведения. Это связано с тем, что исследования не проводятся или мало ориентированы на изучение потребителей, или результатам исследования не уделяется должного внимания.

Gap 2 возникает, если представления менеджеров об ожиданиях потребителей не учтены в разрабатываемых стандартах предоставления услуги. Это может быть вызвано неопределённостью организационных целей в управлении качеством услуг, недостатком ресурсов, направляемых на обеспечение управления.

Gap 3 появляется, если разработанные стандарты не реализуются на практике или не выполняются полностью. Причинами могут быть несоответствие квалификации работников или используемых технологий выполняемым задачам, неточная постановка задач менеджерами, несовершенство систем коммуникаций и контроля, несогласованность действий сотрудников.

Gap 4 может быть обусловлен тем, что организация умышленно или случайно формирует у потребителей ложное представление о предлагаемой услуге. К его источникам можно отнести неэффективные коммуникации между контактным персоналом и сотрудниками, формирующими политику

продвижения, завышенные обещания, желание организации представить услугу в более выгодном свете.

Модель *SERVQUAL* также разработана А. Парашураманом, В. Зайтамл и Л. Берри для определения качества услуг [14, 15]. Она предполагает измерение качества услуги с помощью количественного показателя – индекса качества *SQI (*англ. *Service Quality Index),* отражающего соотношение ожидаемого и воспринятого качества услуги (табл. 2, 3, 4). Расчет индекса качества основывается на результатах анкетирования потребителей услуги. При этом используются две базовые анкеты – для измерения ожиданий потребителя и восприятия качества полученной услуги "Восприятие минус Ожидание" (англ. *Perception – Expectation*). Базовые анкеты [6] адаптируются с учетом специфики деятельности организации, особенностей предоставляемой услуги [16].

Таблица 2

Измерение качества услуг в модели SERVQUAL

Критерии качества	**Краткое описание**
1	*2*
1. Надежность *(Reliability)*	• способность точно выполнить обещанные услуги
2. Убедительность *(Assurance)*	• компетентность и вежливость персонала • формируемое доверие к компании и персоналу • безопасность услуг
3. Осязаемость *(Tangibles)*	• восприятие помещений • оборудования • внешнего вида персонала
4. Сопереживание *(Empathy)*	• контакт с сотрудниками легкий и приятный • понятный для потребителей язык • стремление понять клиента
5. Отзывчивость *(Responsiveness)*	• желание помочь клиенту и быстро оказать услугу

Респонденты отвечают на вопросы с помощью пяти-семибалльной шкалы Лайкерта ("Абсолютно не согласен" – "Абсолютно согласен"). При обработке вопросы группируются в блоки по 4-5 в соответствии с критериями качества: надежностью (вопросы 1-4), убедительностью (вопросы 5-10), осязаемостью, материальностью (вопросы 11-13), сопереживанием (вопросы 14-17) и отзывчивостью (вопросы 18-22).

По каждому фактору рассчитывается частный индекс качества (разность между воспринятым и ожидаемым уровнем качества услуги). Полученные значения оцениваемых факторов усредняются, что дает общий индекс качества *SQI*. О высоком качестве предоставляемой услуги свидетельствует неотрицательное значение *SQI* (воспринятое качество полученной услуги оценивается не ниже, чем ожидаемое).

Построение модели "Зоны толерантности" [13] также предполагает обращение к анкетам *SERVQUAL*, причём к двум анкетам, описанным выше, добавляется третья, с помощью которой оценивается минимально приемлемое для потребителя качество услуги. Зона толерантности представляет разрыв между оценками "ожидаемого" и "минимально приемлемого" качества услуги. Ширина зоны по каждому из факторов численно определяется как разность

значений соответствующих оценок "ожидаемой" и "минимально приемлемой" анкет *SERVQUAL*.

Таким образом, зона толерантности отражает диапазон "терпимости" потребителей к внешнему виду персонала, помещению, оборудованию, соблюдению сроков предоставления услуги, отзывчивости, вежливости работников, их профессиональным знаниям и навыкам, способности создавать атмосферу доверия и сохранять конфиденциальность, степени проявления индивидуальности подходов к обслуживанию. Соотнесение оценок факторов качества полученной услуги, рассчитанных в результате обработки анкеты "Восприятие", с зоной толерантности позволяет сделать вывод о восхищении потребителей качеством полученной услуги (в случае расположения воспринятых оценок выше зоны толерантности), об их удовлетворенности (при попадании воспринятых оценок в зону толерантности) или о неудовлетворенности (когда оценки находятся ниже зоны толерантности).

Таблица 3

Значения коэффициентов качества (руководители), баллы

Критерии оценки качества услуг супермаркета	**Ожидание**	**Восприятие**	**Индекс качества**
Предложение товаров и услуг *(reliability)*	**4,75**	**3,75**	**–1,00**
1. Разнообразие ассортимента	5,00	4,00	–1,00
2. Качество продукции	5,00	4,50	–0,50
3. Приемлемые цены	5,00	3,50	–1,50
4. Предложение акционного товара	4,00	3,00	–1,00
Риски покупателя при совершении покупки *(assurance)*	**4,08**	**3,58**	**–0,50**
5. Наличие информационных материалов	4,00	4,50	+0,50
6. Знание ассортимента работниками	4,00	2,50	–1,50
7. Репутация магазина	3,50	4,50	+1,00
8. Неточности в работе персонала	4,50	3,00	–1,50
9. Акционные товары – в обещанное время	5,00	2,50	–2,50
10. Возможность возврата и обмена товаров	3,50	4,50	+1,00
Атмосфера магазина *(tangibles)*	**4,00**	**3,83**	**–0,17**
11. Привлекательное оформление	3,50	4,00	+0,50
12. Чистая и опрятная форма персонала	5,00	4,00	–1,00
13. Современное оборудование	3,50	3,50	0,00
Уровень обслуживания *(empathy)*	**4,25**	**3,13**	**–1,12**
14. Продавцы вежливы	4,50	3,00	–1,50
15. Быстрое и аккуратное обслуживание	5,00	3,00	–2,00
16. Продавцы внимательны к покупателю	5,00	2,50	–2,50
17. Сотрудники готовы помочь покупателям	2,50	4,00	–1,00
Удобство совершения покупок *(responsiveness)*	**3,70**	**4,10**	**+0,40**
18. Удобное размещение магазина	4,00	5,00	+1,00
19. Удобное время работы	3,50	5,00	+1,50
20. Удобная планировка магазина	4,00	4,00	0,00
21. Условия для быстрого поиска товаров	3,00	4,00	+1,00
22. Удобная автостоянка	4,00	2,50	–1,50
Общий индекс качества (руководители)	**4,25**	**3,67**	**– 0,58**

Исследования, связанные с изучением степени удовлетворения потребителей качеством услуги на основе модели *SERVQUAL*, достаточно просты, не требуют особых затрат, и их самостоятельное проведение под силу даже небольшой компании. Результатами измерения являются количественные показатели, позволяющие сопоставить уровень степени удовлетворения покупателей в динамике, оценивать работу компании или филиалов. Чтобы изучать динамику показателей по алгоритму "Восприятие минус Ожидание" (*Perception – Expectation)* по пяти главным критериям качества услуги (табл. 2, 3, 4), измерения необходимо проводить регулярно.

Таблица 4

Значения коэффициентов качества (потребители), баллы

Критерии оценки качества услуг супермаркета	Ожидание	Восприятие	Индекс качества
Предложение товаров и услуг *(reliability)*	**4,31**	**3,84**	**–0,47**
1. Разнообразие ассортимента	4,56	4,17	–0,39
2. Качество продукции	4,78	4,17	–0,61
3. Приемлемые цены	4,34	3,67	–0,67
4. Предложение акционного товара	3,56	3,33	–0,23
Риски покупателя при совершении покупки *(assurance)*	**3,38**	**3,67**	**+0,29**
5. Наличие информационных материалов	3,12	4,00	+0,88
6. Знание ассортимента работниками	4,12	3,00	–1,12
7. Репутация магазина	3,34	4,17	+0,83
8. Неточности в работе персонала	4,89	3,50	–1,39
9. Акционные товары – в обещанное время	4,78	2,83	–1,95
10. Возможность возврата и обмена товаров	3,78	4,50	+0,72
Атмосфера магазина *(tangibles)*	**3,60**	**4,22**	**+0,62**
11. Привлекательное оформление	3,23	4,33	+1,10
12. Чистая и опрятная форма персонала	4,23	4,17	–0,06
13. Современное оборудование	3,34	4,17	+0,83
Уровень обслуживания *(empathy)*	**4,75**	**3,21**	**–1,54**
14. Продавцы вежливы	4,67	3,17	**–1,50**
15. Быстрое и аккуратное обслуживание	4,78	3,17	**–1,61**
16. Продавцы внимательны к покупателю	4,89	2,67	**–2,22**
17. Сотрудники магазина готовы помочь покупателям	4,67	3,83	–0,84
Удобство совершения покупок *(responsiveness)*	**4,03**	**4,20**	**+0,17**
18. Удобное размещение магазина	4,23	4,83	+0,60
19. Удобное время работы	4,12	5,00	+0,88
20. Удобная планировка магазина	4,23	4,33	+0,10
21. Условия для быстрого поиска товаров	3,44	3,83	+0,39
22. Удобная автостоянка	4,12	3,00	–1,12
Общий индекс качества (потребители)	**4,14**	**3,83**	**– 0,31**

Приведём результаты исследования качества услуг предприятия розничной торговли "АС" на основе модели *SERVQUAL*. Анкеты ожидания-восприятия по двадцати двум аспектам пяти главных критериев качества услуги, адаптированные с учётом специфики отрасли, предлагались для заполнения как

руководителям (табл. 3), так и покупателям предприятия розничной торговли "АС" (табл. 4).

Для того чтобы понять, насколько совпадают представления производителей и потребителей услуг предприятия "АС" о качестве услуг по выделенным критериям, измерялись: индекс ожидания качества услуг; индекс восприятия качества услуг; индекс качества услуг как разность соответствующих индексов восприятия и ожидания.

Полученные значения коэффициентов качества довольно низкие, что говорит об неудовлетворённости руководства магазина уровнем качества предоставляемых услуг. Среднее ожидаемое качество услуг составляет 4,25 балла, среднее воспринимаемое качество - 3,67 балла, а общий индекс качества является отрицательным: 3,67 – 4,25 = – 0,58.

Соответствовать высоким требованиям, предъявляемым потребителями, достаточно трудно. Оценки восприятия качества услуг магазина**,** выставленные потребителями по некоторым критериям качества и их составляющим, ниже соответствующих им оценок ожидания качества услуги.

Среднее ожидаемое качество услуг составляет 4,14 балла, среднее воспринимаемое качество услуги - 3,83, а общий индекс качества услуг является отрицательным и равен: 3,83 – 4,14 = – 0,31.

Ожидания в отношении качества услуг по большинству критериев у руководства магазина выше, чем у покупателей, что говорит об осведомлённости руководства магазином об ожиданиях потребителей. Только по двум критериям "Удобство совершения покупки" и "Риски при совершении покупки" ожидания руководства ниже, чем у покупателей. Восприятие качества услуг покупателями оказалось по всем критериям выше, чем у руководителей магазина. Можно предположить, что руководство предприятия розничной торговли знает о несоответствиях между ожиданиями потребителей и реальной ситуацией, но проблемы пока не решены.

В результате исследования уровня качества предприятия в сфере услуг розничной торговли можно выделить четыре группы (сегмента) потребителей, отличающихся степенью удовлетворения качеством услуг и осведомленностью руководителей магазина об уровне качества по пяти выделенным критериям на основе модели *SERVQUAL* (табл.5).

Таблица 5

Мнения потребителей и руководителей

Критерии качества	**Оценки**		**Группы потребителей**
	Потребители	**Руководители**	
1. Надежность *(Reliability)*	–0,47	–1,00	3-я группа
2. Убедительность *(Assurance)*	+0,29	–0,50	2-я группа
3. Осязаемость *(Tangibles)*	+0,62	–0,17	2-я группа
4. Сопереживание *(Empathy)*	+0,17	+0,40	1-я группа
5. Отзывчивость *(Responsiveness)*	–1,54	–1,12	4-я группа

1-я группа. "Качество хорошее": привлекательное внутреннее и внешнее оформление магазина; современное оборудование в торговых помещениях;

достаточное количество информационных материалов; хорошая репутация магазина; возможность возврата и обмена товаров; удобное размещение магазина; удобное время работы; планировка магазина удобна для передвижения покупателей; созданы условия для быстрого нахождения товаров. Данные критерии не требуют дополнительной "поддержки".

2-я группа. "Качество удовлетворительное": разнообразие ассортимента товаров; хорошее качество продукции; приемлемые цены; хорошее предложение акционных товаров; чистая и опрятная форма обслуживающего персонала; помощь покупателям сотрудниками. По данным критериям положение дел рекомендуется улучшать постепенно, в рамках мероприятий общего характера по совершенствованию услуг предприятия розничной торговли в целом, работы с персоналом. Руководству магазина следует предоставить данные результаты менеджерам по продажам и в отдел маркетинга для анализа и шагов по улучшению выявленных критериев качества услуг.

3-я группа. "Качество неудовлетворительное, работники знают о недостатках": хорошее знание работниками продукции и умение о ней рассказать; отсутствие неточностей в операциях, производимых персоналом; акционные товары предлагаются в обещанное время и по обещанной цене; удобная автостоянка; продавцы всегда вежливы; быстрое и аккуратное обслуживание; продавцы должны сразу оставлять свои занятия, чтобы уделить внимание покупателю. Положение дел нужно срочно исправлять, необходимы специальные мероприятия. Особое внимание следует обратить на улучшение качества критерия "Уровень обслуживания", все составляющие которого попали в эту группу.

4-я группа. "Качество неудовлетворительное, производитель услуги не видит недостатков". Необходимо, чтобы руководство узнало о наличии данных проблем, положение дел нужно исправлять путем проведения специальных мероприятий.

Решая проблему повышения качества предоставляемых услуг, предприятие розничной торговли обеспечивает себе преимущество в формировании высокой лояльности потребителей. Это может быть основой конкурентного преимущества магазина в условиях обострения конкуренции. Очевидно, что представленная система показателей дает не прямую, а косвенную оценку интеллектуального капитала компании в виде результатов сегментирования клиентов и деятельности менеджеров по улучшению качества услуг. Это даёт возможность, просегментировав потребителей, определить пути совершенствования качества услуг по каждой группе.

Литература

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.

2. Деминг Э.У. Новая экономика / пер. с англ. – М.: ЭКСМО, 2006. – 208 с.

3. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. - 4-е изд. / пер. с англ. – М: "Вильямс", 2005. – 1008 с.

4. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М: Издательский центр "Акционер", 2002. – 200 с.

5. Макаров А. М. Измерение интеллектуального капитала организации. – http://makarov.udm.ru/ic/.

6. Новаторов Э. Методика оценки качества банковских услуг // Практический маркетинг. – 2001. – №10. – http://www.cfin.ru/press/practical/2001-10/02.shtml.

7. Предводителева М., Балаева О. Подходы к управлению качеством услуг: фокус на потребителе. – www.dis.ru/library/manag/archive/2005/2/3758.html.

8. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы // Финансовый менеджмент. – 2004. – №4. – http://old.dis.ru/fm/arhiv/2004/4/9.html.

9. Репьев А. Есть ли нам место в "новой экономике"? – http://www.repiev.ru/articles/NewEconomy.htm.

10. Руус Й., Пайк С., Фернстрём Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / пер. с англ.; под ред. В.К. Дерманова. – 2-е изд. – СПб.: Изд-во "Высшая школа менеджмента"; Изд. дом С.-Петерб. ун-та, 2008. – 436 с.

11. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.

12. Эдвинссон Л., Мелоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компаний. Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / под ред. В. Иноземцева. – М.: Академия. – 1999. – 1067 с.

13. Johnston R. The zone of tolerance: exploring the relationship between service transactions and satisfaction with the overall service // International Journal of Service Industry Management. – 1995. - Vol. 6, No.2. – P.46-61.

14. Parasuraman A., Zeithaml B., Berry L. A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research // Journal of Marketing. – 1985. - Vol. 49. – P. 41-50.

15. Parasuraman A., Zeithaml B., Berry L. SERVQUAL: A Multiple-Item Scale for Measuring Customer Perceptions of Service Quality // Journal of Retailing. - Spring 1988. – P. 12-40.

16. Selivanova L., Isakova O. Measuring retail services quality with SERVQUAL model // Scientific Conference on Economics and Entrepreneurship. – 2009. – P. 230-236.

17. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets. – http://sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

УДК 658.151

Особенности специализированного управленческого учета

Т.И. Самко

Статья посвящена предмету и принципам специализированного управленческого учета, так как он очень важен для принятия решений по эффективному управлению отдельными структурными элементами предприятия. Приведена классификация систем специализированного управленческого учета по видам и особенностям бизнес-процессов, для которых они предназначены, а также рассмотрены различия данных о работе предприятия, необходимых для управления, при различных схемах управленческого учета.

The article considers the subject and principals of specialized management accounting, because it is very important for taking decisions about effective management of separate parts of a business. The author gives the classification of specialized management accounting for different features and kinds of business processes. Also, the article considers the differences in the operation of a business. They are necessary for the management under the different schemes of management accounting.

Ключевые слова: специализированный управленческий учет; управленческие решения; конкуренция; бюджетирование; проектное управление; центры ответственности; модели управленческого учета.

Keywords: specialized management accounting; management decisions; competition; budgeting; project management; centers of responsibility; models of management accounting.

Каждая организация самостоятельно выбирает направления развития, виды выпускаемой продукции, объемы производства, поэтому возникает объективная необходимость накапливать информацию по всем этим параметрам, получать необходимые учетные данные.

При современном уровне развития рыночных отношений усложняется функция управления предприятием, что ведет не просто к возрастанию роли управления им, а к качественным изменениям во всей структуре и методах управления. Именно под влиянием развития и углубления рыночных процессов управленческий учет стал необходимым информационным элементом практической управленческой деятельности предприятия. Управленческий учет представляет собой систему учета, планирования, контроля, анализа данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности в разрезе необходимых для управления объектов, оперативного принятия на этой основе различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия.

Принятие управленческих решений ориентировано на достижение не только оперативных текущих целей получения прибыли того или иного размера, но и на глобальные стратегические цели, выживание предприятия, сохранение рабочих мест, то есть на системное, комплексное решение проблем.

Для того чтобы в современных условиях обеспечить выживаемость предприятия, очень важно реально оценивать финансовое состояние своего предприятия, а также существующих и потенциальных партнеров и конкурентов. Анализ финансового состояния особенно важен в условиях рынка, потому что именно в условиях рыночной экономики предприятие нуждается в гибких системах оценки деятельности как своих подразделений, так и их руководителей. Достижению этих целей способствует внедрение на предприятии системы управленческого учета. Эффективность управленческого учета зависит от выбора методики его ведения (подходов к оценке активов, способов обработки финансовой информации с учетом фактора времени, способов калькулирования затрат и др.).

По мере усиления конкуренции перед руководителями встает вопрос поиска новых источников информации о ключевых факторах, ведущих к успеху фирмы, и методах их оценки. Выделяются не только финансовые, но и нефинансовые критерии оценки деятельности организации, которые в обязательном порядке должны согласовываться с количественными методами оценки. Применение нефинансовых показателей ведет к обеспечению более полного контроля за деятельностью предприятия и, как следствие, к улучшению финансовых результатов.

В процессе управления организацией выделяют две группы задач по срокам их решения и скорости реализации последствий таких решений: тактические задачи и стратегические задачи. Облегчить достижение целей организации с наименьшими затратами на создание и функционирование самой системы позволяет система управленческого учета. В отличие от финансового учета, ведение управленческого учета не является обязательным для организации и служит интересам эффективного управления, поэтому решение о целесообразности его ведения руководитель организации принимает исходя из того, как он оценивает затраты и выгоды управленческого учета. Он также принимает решение о ведении специализированного управленческого учета.

Специализированный управленческий учет (СУУ) – это система показателей, имеющих, как правило, нефинансовый характер, отражающих специфику деятельности подразделений предприятия или отдельных видов деятельности и предназначенных для обеспечения руководящего звена информацией, необходимой для принятия решений по эффективному управлению отдельными структурными элементами предприятия.

Для того чтобы более полно отразить специфику деятельности предприятия и правильно оценить его финансовое положение, показатели деятельности и управленческие отчеты могут иметь нефинансовый характер. Примером такого отчета служит, например, отчет о движении товаров на складе, который предназначен для принятия решений о времени и размерах закупок, но может не содержать информации о ценах. Соответственно показателем деятельности складской службы может быть некоторый коэффициент соответствия уровня запасов рекомендованному "оптимальному уровню". Важно помнить про один из принципов управления бизнесом: не все измеряется деньгами.

В большинстве компаний для общего финансового управления компанией в целом применяются базовые системы финансового менеджмента:

- бюджетирование (бюджетное планирование);
- проектное управление;
- управление по центрам финансовой ответственности.

При определенных условиях эти системы могут иметь статус самостоятельной системы управленческого учета. Чаще всего это характерно для небольших компаний. В крупных компаниях могут применяться одновременно все три системы, либо в некоторых сочетаниях между собой, а также с системами специализированного управленческого учета.

Системы специализированного управленческого учета уместно классифицировать по видам и особенностям бизнес-процессов, для которых они предназначены.

Типология специализированных видов управленческого учета "первого уровня" в зависимости от бизнес-процессов представляет собой примерно следующий список:

- складирование;
- закупки;
- продажи;
- производство;
- финансовый менеджмент;
- инвестиционный менеджмент;
- проектное управление (проект-менеджмент);
- управление транспортными операциями (транспортная фирма, в частности);
- холдинговое управление (как специализированная форма финансового управления);
- прочие.

Этот не исчерпывающий список может быть дополнен другими типами специализированных видов управленческого учета "первого уровня". Многопрофильные предприятия, как правило, управляются как финансовый объект с помощью системы финансового управленческого учета и используют несколько видов бизнес-процессов, примерно равных по значимости, то есть применяют несколько специализированных видов управленческого учета. С ростом влияния мелкого бизнеса, который, как правило, специализирован, возрастает роль именно специализированного управленческого учета.

Уместно будет привести примерный классификатор специализированных систем "второго уровня". Он также не исчерпывающий по любой из приведенных позиций, но достаточный для большинства предприятий:

- **складирование**

– простейшее (один склад без подразделения);

– со специализацией по типу перемещения: мульти-сайт (несколько складов, без необходимости регулярного планирования перемещения товаров между складами, например, заводские склады); система дистрибуции (мульти-

сайт с планированием регулярного перемещения, например, система оптовых складов с одинаковым ассортиментом в разных городах);

– со специализацией по структуре:

– структурированный склад (полки, ячейки, стеллажи);

– автоматизированный склад;

- **закупки**

– простые;

– централизованные (для членов финансово-промышленной группы, например);

- **продажи**

– розничные;

– оптовые;

– крупнооптовые;

- **производство**

– заказное;

– непрерывное;

– серийное;

– проектное;

– JIT (точно вовремя);

– CANBAN (вариант точно вовремя);

– "конструирование на заказ" (форма проектно-производственного управления).

Каждый из перечисленный видов управленческого учета имеет собственную своеобразную систему управленческих данных и сформированные на их основе присущие ему систему учета затрат, систему управленческой отчетности, систему показателей деятельности.

В табл. 1 приведены различия, которые могут возникнуть при использовании различных моделей управленческого учета. Для примера взяты две производственные модели - производство на заказ и серийное производство.

Таблица 1

Параметр модели	**Сборка на заказ**	**Серийное производство**
Носитель затрат	заказ	изделие
Показатель деятельности	- количество выполненных заказов в натуральном и денежном выражении	- загрузка оборудования - производство в денежном выражении и по группам продукции - соответствие произведенного ассортимента заказанному
Управленческие отчеты	- отчет о выполнении заказов - "портфель" заказов - отчет о продукции в незавершенном производстве	- отчет о суточной загрузке оборудования - отчет о производстве готовой продукции по ассортиментным группам (включая продукцию на складировании в цехе) - движение по складу готовой продукции по ассортиментным группам - движение по ABC - классификации - отчет о товарах в "медленном" движении

Из таблицы видно, насколько при различных схемах управленческого учета отличаются данные, необходимые для управления. Естественно, что на крупном предприятии, например, может потребоваться отчет о загрузке оборудования и при заказном методе производственного управления, но это не исключает важного характера базовой модели и приведенных в ней "модельных параметров".

Различия в системе учета наглядно видны на примере учета материалов в различных видах торговли, приведенные в табл. 2.

Таблица 2

Параметр	Розничная торговля	Оптовая торговля
Единицы измерения товара	учетная и отпускная (напр., килограммы) иногда - складирования (мешок)	учетная (пачка) отпускная (блок) складирования (ящик) прихода (контейнер)
Периодичность сбора данных	контроль ассортимента торгового зала - ежедневно или чаще, складов - раз в неделю или чаще	контроль ассортимента - в моменты заказа (и периодически - раз в неделю или реже), контроль состояния складов - раз в месяц
Принятие решения о пополнении	ежедневно	по мере надобности, но не реже раза в месяц

Термин "учет" в понятии "управленческий учет" необходимо понимать в широком смысле. Это скорее система управления предприятием, интегрирующая в себе различные подсистемы и методы управления и подчиняющая их достижению единой цели. Организация управленческого учета должна соответствовать поставленным управленческим задачам и осуществляться с помощью специальных методов, интегрированных в единую систему и обеспечивающих управление предприятием.

Задачей, решаемой в рамках управленческого учета, является оценка состояния предприятия по разным критериям. На практике она осуществляется на базе использования методологии управленческого учета, т.е. совокупности определенных научных подходов, принципов, способов и функций.

В большинстве случаев указанные выше особенности специализированного управленческого учета заметно сказываются на финансовых данных и финансовых результатах организации.

Литература

1. Божко П. Особенности управленческого учета на российских предприятиях // Финансовый директор. - 2003. - №2. – С. 16.

2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / пер. с англ.; под ред. С.А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1994. – 560 с.

3. Карпова Т.П. Управленческий учёт: уч. для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2002. - 350 с.

4. Кувалдина, Т.Б., Югансон И.А. Применение управленческого учета в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2006. – №4-6. – Режим доступа: http://nic.pirit.info/200612/015.htm

5. Кукукина И.Г. Управленческий учет: учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 400 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.138.11

Методологические основы применения понятий затрат, расходов, издержек в теории и на практике

Н.В. Чернобривая, Н.В. Гладкова

В статье дана сравнительная характеристика понятий затрат, расходов, издержек, стоимости, себестоимости. Главное внимание обращено на особенности применения этих терминов в бухгалтерском учёте, налоговом праве, экономической статистике, экономической теории. Объяснена взаимосвязь между ними, названы некоторые причины различий их количественной оценки, применяемой в разных областях экономических знаний. Показана группировка затрат, активов и расходов в бухгалтерском учёте.

In this article there is a comparative characteristic of terms costs, expenses, charges, value, and prime cost. The main attention is paid to usage peculiarities of these terms in accounting, revenue law, economic statistic and economic theory. This article also explains the correlation between these terms; some reasons of discrepancies in calculation used in different spheres of economics are pointed out. The way of grouping costs, assets and expenses in accounting is also shower here.

Ключевые слова: затраты; расходы; бухгалтерские и экономические издержки; стоимость; себестоимость; бухгалтерский баланс.

Keywords: costs; charge; accounting and economic expenses; value; prime cost; balance of account.

Известно, что в любой области экономических знаний есть свои особенности в интерпретации разных терминов. Многие экономические понятия чётко сформулированы, не вызывают никаких возражений в их применении независимо от того, к какой научной экономической дисциплине они относятся.

Термины "затраты", "расходы", "издержки", "стоимость", "себестоимость" применяют в разных науках. К ним относятся экономическая теория, экономическая статистика, бухгалтерский учёт, налоговое право, экономика отрасли и другие. Данная терминология является широко востребованной, но однозначного толкования этих терминов нет, хотя позиции некоторых авторов достаточно близки.

Нам важно понимание того, что чёткое и аргументированное применение соответствующих терминов специалистами разных областей экономических знаний позволит точнее отразить суть процессов, происходящих в системе "производство-потребление" и рассматриваемых разными экономическими дисциплинами.

Большая часть авторов воспринимает эти понятия исходя из целевой направленности своей сферы деятельности, всегда имеющей специфические особенности. Цель бухгалтерского учета – это правильное и обоснованное определение размера конечного финансового результата; для налогового учета –

правильное и обоснованное определение размера налога на прибыль; для статистики – правильное отражение масштабов общественного производства; для финансов – правильное отражение величины потребляемых ресурсов, а для теории микроэкономики – это решение одной из главных задач: обоснование условий рационального поведения продавцов (их цель – максимизация прибыли) и покупателей (их цель – максимизация полезности приобретаемых благ). Различия целевых задач соответствующих экономических дисциплин способствуют появлению различий в трактовках понятий затрат, расходов, издержек, являющихся инструментами изучения экономических процессов и явлений в теории и на практике.

На проблему обеспечения терминологической точности обращают внимание, прежде всего, специалисты в области бухгалтерского учёта, и это объясняется следующим.

В бухгалтерском учёте должна быть отражена достоверная информация об имущественном положении и финансовых результатах деятельности организации, занятой производством и реализацией товаров. Следовательно, этому субъекту требуется расчёт затрат, расходов, себестоимости, стоимости. Несмотря на то, что инструкции не всегда подробны, расчёты должны быть такими, чтобы не возникало сомнений по поводу достоверности полученного важнейшего финансового показателя деятельности организации – суммы прибыли. Отсюда потребность в высоком профессионализме бухгалтеров и их четком понимании сущности рассматриваемых экономических категорий. Ведь именно эти специалисты должны принимать решения и убедительно отчитываться перед проверяющими органами даже при отсутствии чёткого подробного нормативного документа.

На наш взгляд, представляет интерес статья, размещённая на сайте компании "Развитие бизнес-систем" (РБС). Её авторы озабочены, например, тем, что игнорирование различия понятий затрат и расходов привело, по их мнению, к появлению документа, использование которого в существующем виде практически невозможно. Речь идёт о Положении по бухгалтерскому учёту "Учёт расходов по налогу на прибыль" ПБУ 18/02. Буквальное исполнение его требований сложно, порой непонятно и проблематично, так как разработчики ПБУ не видят различий между затратами и расходами, что авторы и доказывают на конкретном примере[1].

Как же выглядит последовательность формирования затрат и расходов организации-товаропроизводителя с позиций бухгалтерского учёта? Затраты возникают в момент приобретения организацией экономических ресурсов в виде долгосрочных материальных и нематериальных активов, сырья, материалов, топлива, а также при расчётах с персоналом по оплате труда и выполнении других обязательств.

Затраты осуществляются в течение определённого периода. Завершение периода накопления затрат приводит к образованию либо активов, либо расходов. Оборотные активы приносят их владельцу экономические выгоды уже

[1] http://www.rbsys.ru/print.php?page=81&option=publik

после завершения одного технологического цикла производства и реализации конечного продукта, поэтому в учетной практике их стоимость признаётся затратами единовременно. Они являются некапитальными затратами. Внеоборотные активы обслуживают множество технологических циклов производства и реализации, поэтому приносят их владельцу экономические выгоды в длительное время. В связи с этим их стоимость признаётся затратами постепенно, по мере начисления амортизации, Они относятся к капитальным затратам. Выделение и накопление затрат в бухгалтерии проводится на счете 08 – для капитализированных затрат и, соответственно, на счетах 20, 23, 25, 26, 29 – для некапитализированных.

Затраты могут быть расходами только в составе стоимости готовой реализованной продукции. Отсюда вполне оправданы замечания некоторых экономистов по поводу корректности названия бухгалтерских счетов 25 и 26. Более точными были бы названия счета 25 "Общепроизводственные **затраты**", а счёта 26 "Общехозяйственные **затраты**", а не расходы (см. ссылку на сайт РБС).

Взаимосвязь затрат и расходов в бухгалтерском учёте можно проиллюстрировать разными схемами или таблицами. Рассмотрим одну из них.

<table>
<tr><td colspan="4" rowspan="2">Денежные ресурсы</td><td colspan="13">Затраты входящие – денежное измерение ресурсов в момент приобретения товаров и услуг</td><td rowspan="3">18</td><td rowspan="3">19</td></tr>
<tr><td colspan="5">капитальные затраты</td><td colspan="8">текущие затраты</td></tr>
<tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td></tr>
<tr><td colspan="4"></td><td colspan="9">Затраты в наличии, обещающие будущие выгоды</td><td colspan="4">Затраты исходящие, не обещающие выгод</td></tr>
<tr><td colspan="13">Активы (отражаются в бухгалтерском балансе)</td><td colspan="6">Расходы (признаются в отчёте о прибылях и убытках)</td></tr>
</table>

Рис. 1. Взаимосвязь затрат, активов и расходов в бухгалтерском балансе

Цифровые обозначения, применённые в таблице:

1. Деньги в кассе.
2. Денежные средства на банковских счетах.
3. Финансовые вложения.
4. Средства в расчётах (задолженность покупателей).
5. Незавершённое строительство.
6. Неустановленное оборудование.
7. Создание нематериальных активов.
8. Основные средства по остаточной стоимости.
9. Нематериальные активы по остаточной стоимости.
10. Авансы выданные (осуществлены денежные затраты, но не поступили средства производства).
11. Сырьё, материалы (получены средства производства, но нет материальных затрат).

12. Полуфабрикаты и незавершённое производство (произведены материальные затраты, но нет материальных результатов).

13. Готовая продукция (достигнуты материальные результаты, но отсутствуют доходы).

14. Производственная себестоимость продаж (расходы, обеспечившие доходы от продаж: приток денег и иных активов, увеличение прав требования или уменьшение долговых обязательств организации).

15. Коммерческие затраты / расходы.

16. Управленческие затраты / расходы.

17. Товарно-материальные ценности, потерявшие потребительские (эксплуатационные или реализационные) качества.

18. Выплаты на благотворительные и социальные цели.

19. Потери.

На рис. 1 представлена группировка, которую предлагает М.И. Куттер[2] для аргументированного объяснения взаимосвязи затрат, активов и расходов в бухгалтерском учёте. Мы присоединяемся к мнению экономистов, которые считают, что, разграничивая понятия затрат и расходов, следует помнить:

а) затраты – это то, что нельзя вернуть, они соответствуют принципу невозвратности;

б) затраты в момент их признания не оказывают влияния на прибыль;

в) осуществление затрат не уменьшает капитал организации;

г) расходы признаются в отчёте о прибылях и убытках немедленно, если затраты больше не создают будущие экономические выгоды, не соответствуют или перестают соответствовать требованиям признания в качестве актива в балансе.

Одним из важнейших показателей, характеризующих деятельность организации, является себестоимость, так как она лежит в основе цены созданного товара. Оценка запасов произведённой продукции осуществляется по себестоимости, в неё включаются производственные и непроизводственные затраты. Себестоимость формируется в производстве, а признаётся расходами при реализации товара. Эта взаимозависимость показана на рис. 1.

Рассмотренная трактовка понятий "затраты" и "расходы" не находит своего отражения в нормативных актах, которыми должен руководствоваться бухгалтер.

Понятие "расходы", применяемое в "Международных стандартах финансовой отчётности" и в ПБУ 10/99 "Учет расходов", связано с формированием отчёта о прибылях и убытках, а затем и выявлением финансового результата. В бухгалтерском учёте расходами организации признаётся уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Это определение приводится в ПБУ 10/99, в котором к тому же указывается:

[2] Куттер М.И. Теория бухгалтерского учёта: уч. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. - С. 144, 202, 203.

"Расходы по обычным видам деятельности формируют:

– расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;

– расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств, иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.)".

Если следовать определению, что "расходы - это затраты, больше не создающие будущих экономических выгод, не соответствующие или переставшие соответствовать требованиям признания в качестве актива в балансе", то употребление слова "расходы" в начале каждого пункта перечисления ситуаций является неправомерным.

Далее рассмотрим трактовку расходов в интерпретации налогоплательщика. Она тоже имеет особенности. Эти особенности определяются главной задачей налогового учета – определением величины прибыли для расчета суммы налога на прибыль, причитающейся к уплате.

Согласно статье 252 Налогового кодекса Российской Федерации, расходами признаются обоснованные и документально подтверждённые затраты налогоплательщика, а в случаях предусмотренных статьёй 265, – понесённые убытки налогоплательщика. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Под документально подтверждёнными расходами понимаются затраты, подтверждённые документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

К доходам юридического лица, исчисленным для целей налогообложения, относят:

а) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав. Их определяют в соответствии со статьёй 249 Налогового кодекса РФ;

б) внереализационные доходы, определяемые в соответствии со статьёй 250 Налогового кодекса РФ.

Разность между доходами и расходами позволяет выявить величину налогооблагаемой прибыли.

Во всех определениях понятия расходов в Налоговом кодексе делается связка: "… расходы – это затраты…", а там, где это не указывается конкретно (например ст. 253 НК РФ), просматривается эта трактовка:

"Статья 253. Расходы, связанные с производством и реализацией

1. Расходы, связанные с производством и реализацией, включают в себя:

1) расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров; выполнением работ; оказанием услуг; приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав);

2) расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии;

3) расходы на освоение природных ресурсов;

4) расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;

5) расходы на обязательное и добровольное страхование;

6) прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией"

То же имеет место и при определении содержания отдельных элементов расходов. Это позволяет сделать вывод, что и в налоговом учете, так же как в бухгалтерском, четкого определения понятия затрат и расходов нет.

Понятие "издержки" в ПБУ 10/99 "Учет расходов" не используется, а в главе 25 Налогового кодекса применяется только для конкретизации расходов по торговым операциям (ст. 320). В ней конкретно указано: "Налогоплательщики, осуществляющие оптовую, мелкооптовую и розничную торговлю, формируют расходы на реализацию (далее в настоящей статье - издержки обращения) с учетом следующих особенностей".

Из всего сказанного можно сделать вывод, что для целей налогового учета понятия "издержки", "затраты" и "расходы" не различаются по своей экономической сути.

Однако следует обратить внимание на то, что в налоговом и бухгалтерском учёте существуют отличия в количественной оценке расходов. Одним из факторов, вызывающих количественное несовпадение величины расходов, является порядок начисления амортизации для целей бухгалтерского учёта и целей налогообложения. Согласно статье 259 Налогового кодекса, налогоплательщик обязан применять линейный метод начисления амортизации к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в восьмую – десятую амортизационные группы, независимо от срока ввода в эксплуатацию этих объектов. К остальным средствам он вправе применить линейный или нелинейный метод по своему усмотрению. Допустим, что хозяйствующим субъектом принято и отражено в учётной политике организации правомерное решение об использовании нелинейного метода начисления амортизации. В таком случае неизбежны различия в количественной оценке расходов бухгалтером и налоговым инспектором.

Субъекты экономических отношений как институциональные единицы являются объектами статистического наблюдения. Их поведение в экономической системе общества характеризуют с помощью определённых экономических показателей. В статистике финансов для характеристики финансового состояния организаций (предприятий) реального сектора экономики применяют показатели:

- сальдированный финансовый результат;
- разные виды дебиторской и кредиторской задолженности;
- задолженность по полученным кредитам и займам;
- выручка от продажи товаров, работ, услуг (без НДС и акцизов);
- себестоимость проданных товаров, работ, услуг.

Для оценки использования денежных средств организации (предприятия) органы государственной статистической службы ориентируются на следующие показатели:

– расходы на развитие и совершенствование производства;

– расходы на социальные цели;

– расходы на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и другие виды расходов.

В статистике финансов ставится задача обеспечения большей сопоставимости с международными стандартами, а, следовательно, с системой национальных счетов. При этом статистическое наблюдение охватывает следующие показатели: во-первых, выручка от производственной деятельности; во-вторых, доход от производственной деятельности; в-третьих, прибыль от производственной деятельности до налогообложения; в-четвёртых, прибыль от всей деятельности до налогообложения; в-пятых, прибыль от всей деятельности после налогообложения. В основе этой системы показателей лежат принципы, обеспечивающие её согласованность с системой национальных счетов. Последовательное движение от первого к пятому показателю позволяет рассчитать для целей статистики многие промежуточные результаты, обусловленные производственной, инвестиционной, финансовой и иной деятельностью.

В статистике оплаты труда и уровня жизни важнейшие показатели – это доходы и расходы разных групп населения.

Мы видим, что в экономической статистике широко используются термины "расходы", "доходы", "прибыль", "себестоимость". Они должны достоверно отражать суть анализируемых процессов и явлений, связанных с результатами деятельности институциональных единиц. Но в статистике дают количественную оценку доходов, расходов и прибыли, которая соответствует требованиям налогового учёта и может не совпадать с оценкой одноимённых показателей в бухгалтерском учёте.

Какие же термины применяют в экономической теории? Напомним, что в теории микроэкономики одной из главных задач является обоснование условий рационального поведения продавцов (их цель – максимизация прибыли) и покупателей (их цель – максимизация полезности приобретаемых благ).

Для характеристики рыночных действий предприятий (фирм) и домашних хозяйств в экономической теории используют понятия "издержки", "затраты", "стоимость", "ценность". Эти термины связаны с концепцией издержек фирмы и концепцией полезности. Концепцию издержек фирмы предложили представители классической экономической школы. Они выводили ценность (стоимость) благ из издержек, формирующихся в сферах производства и обращения. Этот подход позволил им определить ценность товара со стороны продавца. Представители классической экономической теории: А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Милль, К. Маркс и другие авторы ставили перед собой задачу выявить объективную основу цены товара, предназначенного для реализации. Такой основой, по их мнению, следовало считать затраты разных факторов производства. Отсюда, согласно теории трудовой стоимости, созданной

классической экономической школой, затраты (англ. – "costs") – это денежная оценка ресурсов, приобретённых фирмой для определённых целей.

В экономической теории не разделяют понятия "затраты" как денежную оценку покупаемых экономических ресурсов и "издержки" фирмы. Их воспринимают как синонимы, то есть делают допущение о равенстве затрат и издержек. В англоязычной литературе по экономической теории эти два термина обозначают одним словом "costs". В состав затрат (издержек) включают материальные затраты, оплату труда, амортизационные отчисления и другие.

В экономической теории многие авторы принимают утверждение о том, что "издержки могут быть рассчитаны как произведение цены затрачиваемых ресурсов и их количества"[3], к сожалению, не делая при этом никаких уточнений. Однако по правилам бухгалтерского учёта такой подход не является корректным, Скорее по такой формуле рассчитывают не издержки, а стоимость экономических ресурсов, например, стоимость оборудования, Эта стоимость проявляется в виде затрат входящих. К ним относятся текущие затраты в размере суммы амортизации оборудования и капитальные - в размере остаточной стоимости оборудования. А в издержки производства продукции, изготовленной с использованием данного оборудования, включается лишь часть стоимости этого вида основных средств (сумма амортизации), то есть по терминологии бухгалтерского учёта – это только затраты текущие.

Концепции издержек фирмы противостоит маржиналистская концепция полезности, сторонники которой (О. Вальрас, Г. Госсен) рассматривали основу цены товара с позиций покупателя. Для этого они применяли понятия полезности и ценности единицы товара и набора товаров.

Позднее представитель австрийской экономической школы Ф. Визер заложил основы концепции альтернативных издержек (затрат), в которой были объяснены основы формирования не только цены продавца, но и цены покупателя. Согласно его выводам издержки состоят только из неполученной субъективной полезности. Ф. Визер не рассматривал взаимосвязь издержек с реальными затратами на приобретение экономических ресурсов. Авторы этой теории и их последователи считают, что издержки в экономике связаны с отказом от возможности производства или потребления альтернативных товаров и услуг. Затраты (издержки) – это утрата возможного варианта иного использования ресурсов, обязательно наилучшего. Отсюда цена продавца – это денежная оценка альтернативных затрат (издержек), связанных с производством товаров. Цена покупателя – это денежная оценка альтернативных затрат, связанных с приобретением товара для целей потребления.

Данная концепция предполагает расчёты таких показателей как:

– издержки бухгалтерские, или внешние, явные (англ. - "accounting costs");

– издержки внутренние, или неявные, невидимые (англ. - "implicit costs");

[3] Экономическая энциклопедия / науч.-ред. совет изд-ва "Экономика". Ин-т экономики РАН, гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО Изд-во "Экономика", 1999. - С. 215.

– издержки экономические (англ. - "economic costs");
– прибыль бухгалтерская (англ. - "accounting profit");
– прибыль экономическая (англ. - "economic profit").

Пример такого расчёта приведён в таблице на рис. 2.

Показатели	**Издержки фирмы, тыс. руб. / месяц**
I. Экономические ресурсы, использованные на производство продукции, тыс. руб.	
- сырьё и материалы	600
- топливо и электрическая энергия	150
- заработная плата работников	300
- амортизация	100
- другие ресурсы	200
Итого: бухгалтерские (явные) издержки на приобретение экономических ресурсов, тыс. руб.	1350
II. Упущенный (неявный) заработок предпринимателя, который он мог бы иметь, являясь наёмным работником, тыс. руб.	20
III. Упущенные (неявные) заработки членов его семьи, являющихся работниками данной семейной фирмы, тыс. руб.	40
IV. Неполученный процент на капитал в сумме 1350 тыс. руб. (при ставке банковского процента 1,5% в месяц)	20,25
Итого: неявные издержки, тыс. руб.	**80,25**
Всего: экономические издержки (бухгалтерские плюс неявные), тыс. руб.	**1430,25**

Рис. 2. Расчёт бухгалтерских и экономических издержек фирмы

В конечном итоге экономическую прибыль определяют как разность между общей выручкой фирмы и экономическими издержками, расчёт которых показан в таблице на рис. 2. Как правило, величина бухгалтерской прибыли больше, чем экономической.

Таким образом, в микроэкономике активно используются те экономические термины, которые появились в основном из англоязычной литературы разных направлений экономической мысли. К ним относятся: а) затраты, или издержки – англ. - "costs"; б) стоимость, ценность – англ. - "value", причём единицы измерения затрат (издержек) в различных экономических концепциях разные Затраты можно измерять деньгами; количеством товара, от которого отказывается покупатель ради приобретения другого товара; временем (в часах, днях и так далее). В соответствии с теорией альтернативных затрат допустимы и иные единицы измерения издержек (затрат).

Теоретические цели микроэкономики не требуют введения в терминологию, применяемую этой наукой, ещё и понятия расходов (англ. - "expenses" или иногда по ситуации "charges") и их детализации, как это делается в бухгалтерском и налоговом учёте при составлении отчёта о прибылях и убытках.

Очень редко в экономической теории применяют понятие "себестоимость продукции", но его тоже рассматривают как денежную оценку ресурсов,

направляемых на производство продукции за определённый период времени, при этом не акцентируют, как в бухучёте, внимание на том, что себестоимость – это затраты, которые признаются расходами лишь в момент реализации этой продукции. Конечно же, это упрощение рассматриваемой реальной экономической ситуации. Вполне возможно, что продукция не будет реализована из-за отсутствия спроса на неё, и, следовательно, затраты не примут форму расходов. Это обстоятельство важно для бухучёта. Но такое упрощение не влияет на теоретические выводы микроэкономики. Приведём лишь некоторые из таких выводов. Во-первых, условие максимизации прибыли фирмы состоит в равенстве предельного дохода и предельных издержек фирмы. Во-вторых, условие минимизации издержек состоит в равенстве предельного продукта, полученного от применения экономического ресурса и цены этого ресурса. В-третьих, индекс рыночной власти – это разность между монопольной ценой и предельными издержками, делённая на монопольную цену товара. Можно привести примеры других формулировок в микроэкономике, которые были сделаны, как правило, с применением метода научного абстрагирования. В данном случае имело место абстрагирование от возможных различий понятий издержек, затрат, себестоимости.

В экономической теории рассматривают укрупнённые статьи затрат, объединённые по известным критериям. Чаще всего применяют группировки:

а) по постоянным затратам (англ. - "fixed costs") и переменным затратам (англ. – "variable costs");

б) по прямым затратам (англ. - "direct costs") и косвенным затратам (англ. – "overheard costs").

В итоге рассчитывают себестоимость продукции (англ. – "cost"), которую в теории микроэкономики отождествляют с издержками или затратами, а в бухгалтерском учёте она проходит как себестоимость продаж (англ. – "cost of sales"). Такой методологический приём позволяет теоретикам обосновать условия и выявить общие закономерности мотивации товаропроизводителей, покупающих экономические ресурсы с целью производства и прибыльной реализации товаров (работ, услуг).

Заметим, что русское слово "издержки" - это перевод с английского "expenditures" в бухучёте или с английского "costs" в микроэкономической теории. Отсюда видим, что одному слову в русском языке соответствуют два английских термина, которые отражают особенности и цели изучения экономических явлений разными науками. В бухгалтерском учёте одной из целевых задач является оценка имущественного состояния организации, а в микроэкономической теории – оценка и оптимизация поведения субъектов рынка, действующих целенаправленно.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1. Для всех экономических дисциплин содержание рассматриваемых понятий неодинаково и определяется решаемыми ими основными задачами.

2. Для целей всех экономических дисциплин понятия издержек и затрат по своему экономическому содержанию не отличаются между собой. Это стоимостная оценка экономических ресурсов, использованных в процессе

производства и обращения продукции, товаров, работ, услуг за определенный период времени. Они возникают в момент приобретения организацией ценностей (долгосрочных материальных и нематериальных активов, сырья, материалов, полуфабрикатов, товаров для перепродажи и т.п.), работ и услуг сторонних организаций, а также при расчетах с персоналом по оплате труда, социальным и другим обязательствам и образуют активы.

3. В экономической теории термины издержки и затраты вполне правомерно рассматриваются как синонимы. Они являются всего лишь разным переводом одного и того же слова "costs" из англоязычной научной литературы по экономической теории. Понятие расходов практически не используется, так как третий синоним оказался ненужным.

4. В бухгалтерском учёте должна быть чёткая грань между понятиями затрат и расходов по качественному и количественному критериям. В то же время иногда допустимо применение термина "издержки" лишь как удобного фразеологического оборота (например, издержки производства и издержки обращения). Но при этом следует помнить, что в данном случае количественно издержки совпадают с затратами или расходами, хотя и называются по-разному.

5. Расходами для целей бухгалтерского учета, согласно требованиям нормативных актов, признаются затраты, возникающие в процессе хозяйственной деятельности, приводящие к уменьшению средств организации или увеличению его долговых обязательств. Такое определение вызывает необходимость: а) применять в этих нормативных актах ещё и термин "затраты"; б) разграничить эти понятия с целью конкретизации их экономического содержания и правильности использования в практической деятельности.

6. В налоговом учете также нет четкого разграничения понятий "затраты" и расходы", что в некоторых случаях не отражает различий капитализированных и некапитализированных (текущих) затрат.

7. В бухгалтерском и налоговом учёте следует чётко разграничивать понятие "затраты" как будущие или существующие активы и "расходы" как утраченные затраты. Такой подход даст возможность чётко определить, какие затраты можно принимать к учёту для расчёта величины финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта и налогового результата для определения величины налога на прибыль. Учитывая, что статистика использует данные бухгалтерского учета в качестве первичной информации, предложенная трактовка рассматриваемых понятий позволит более точно понимать ее данные.

Прогрессирующее развитие рыночной экономики, усиление интеграционных процессов в ней свидетельствует о том, что требуется большее взаимопонимание между специалистами по теории и практике разных направлений экономических знаний. Оно достигнуто далеко не во всём. "Белых пятен" остаётся много, именно поэтому, в первую очередь, нужна терминологическая определённость, однозначное толкование соответствующих понятий, что позволило бы успешнее сотрудничать в разных сферах экономической деятельности и быстрее находить общий "профессиональный язык" теоретикам и практикам.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. История экономических учений: учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. - М.: ИНФРА-М, 2009. – 784 с.
3. Курс экономической теории: уч. / под общ. ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселёвой; Моск. гос. ин-т международных отношений (ун-т) МИД России. - 7-е изд., испр., доп. и перераб. – Киров: АСА, 2010. - 830 с.
4. Куттер М.И. Теория бухгалтерского учёта: уч. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 592 с.
5. Медведев М.Ю. Бухгалтерский словарь. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. - 488 с.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 681.51:303.732+519.76

Конкретизация логического компонента системного анализа комплексных объектов производственной сферы

Л.М. Лукьянова

Исследуется проблема повышения научно-технического уровня системного анализа при управлении комплексными объектами производственной сферы. Обсуждается возможный путь решения проблемы, основывающийся на системно-целевом и ситуационном подходах к анализу и синтезу комплексов.

The problem of brining scientific level of systems analysis of industrial objects up to standard is studied. Possible way of problem decision based on system-and-goal and situational approaches to analysis and synthesis is discussed.

Ключевые слова: системный анализ комплексов; организационные системы; производственная сфера; языки описания проблем и целей.

Keywords: system analysis of complex; organizational systems; productive sphere; description of problems and targets.

В условиях кризисных явлений техногенной цивилизации системные исследования востребованы практически во всех сферах деятельности [15]. В хозяйственных комплексах импульсом к углублению и развитию системных знаний послужили возрастание сложности и неопределенности данных систем, неравновесность и необратимость их состояний, рост проблем функционирования.

При управлении решением проблем широкое распространение получил системный анализ, который одни авторы относят к "техническим системным теориям" [14], а другие – к специфическим методологиям [2, 3, 13]. Научный потенциал системного анализа нашел отражение в разнообразных методических схемах и основанных на них методиках, обзор которых приведен в работах [2, 9].

Разнообразие методических схем и средств системного анализа обусловлено особенностями анализируемых систем. Среди методик системного анализа выделяются общие и частные. В общих методиках используются принципы анализа всех или определенных классов систем. Частные методики, обычно разрабатываемые для конкретных объектов, более детальны и по своей сути близки к соответствующим технологиям анализа. Использование указанных методик способствует единообразию процедур системного анализа и снижает степень субъективности их результатов, но вследствие человеческого фактора не гарантирует логическую корректность первых и системность вторых [9].

В производственной сфере наиболее сложен анализ организационных систем, в которых люди осуществляют деятельность с использованием

дорогостоящих технических подсистем. Анализ проблемных ситуаций, возникающих в таких фондоемких системах и окружающей среде и выработка программ и планов решения проблем сконцентрированы на двух процессах с "взаимообратным ходом времени" и их результатах: 1) анализе, синтезе и полагании целей (целеполагании (ЦП)) и системах целей, формируемых в данных процессах; 2) достижении целей и получаемых в данном процессе результатах целедостижения (ЦД). Особенности организационно-технических комплексов (далее комплексы) позволяют выделить класс данных систем.

Постановка проблемы системного анализа комплексов. Качество конечных результатов системного анализа во многом зависит от результатов его начальных этапов – анализа проблем и целей. Несистемность выявляемых проблем и выдвигаемых целей комплексов обусловлена, прежде всего, их сложностью, неопределенностью, несогласованностью, а также анализом, основывающимся на "здравом смысле" и естественно-языковой логике.

Для постановки проблемы повышения корректности системного анализа и качества его результатов проанализирована классификационная схема системных исследований из работы [14]. Модифицированный вариант данной схемы (рисунок) определяет место системного анализа комплексов среди методологических, теоретических и практических средств, обеспечивающих инженерию систем класса "организационно-технический комплекс". Отношения конкретизации и заимствования между компонентами схемы обозначены соответственно сплошными и пунктирными стрелками.

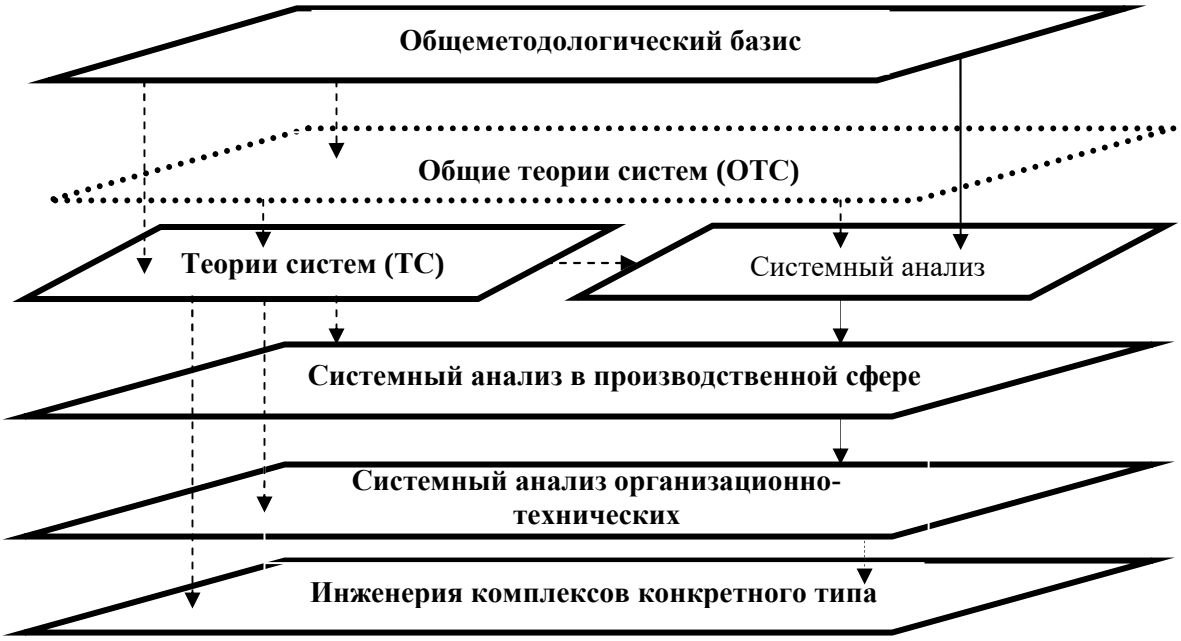

Рисунок. Стратификация аппарата системных исследований в производственной сфере

Отметим, что ОТС – это системы с нефиксированными типами элементов, одномерные по классификации [5]. По данной классификации одномерными являются и универсальные традиционные ТС, такие как математика, и новые ТС,

например, теория информации и теория принятия решений. Фиксация типа элементов также дает одномерные ТС – фундаментальные, например, физику, и прикладные, например, традиционную теорию промышленного рыболовства. Однако в настоящее время в теории промышленного рыболовства предпринимается попытка введения второго измерения – отношений между элементами, составляющими рыбопромысловый комплекс. Такое расширение дает уже двумерную теорию систем [5] и способствует формированию методолого-теоретической основы их системного анализа, а также синтеза технико-технологических знаний, каковые составляют область инженерии комплексов данного типа. В соответствии с приведенными рассуждениями системный анализ комплексов является специфическим многоуровневым расширением общеметодологического и теоретического базисов системных исследований (основа первого из базисов – материалистическая диалектика и диалектическая логика, основа второго – закономерности, модели, методы моделирования систем). При этом уровень системного анализа конкретного класса объектов в классификационной схеме системных исследований определяется глубиной методологических и теоретических различий анализа, обусловленных различиями в предметных областях и объектах анализа.

В системных объектах выделяют системно-компонентный, системно-структурный, системно-функциональный, системно-интегративный и другие аспекты [1], а в качестве доминирующего в системном анализе используют системно-структурный [1, 11] или системно-функциональный [10] аспект. Качество результатов системного анализа, как показал опыт использования соответствующих подходов, остается невысоким. Структурный аспект является определяющим в системном анализе любых объектов в соответствии с общепринятыми определениями понятий "система" и "структура" [17]. Доминирование же функционального аспекта просматривается в системном анализе технических объектов, но не организаций. Структура комплексов в своей основе является иерархической, и они являются средствами достижения целей, определяемых надсистемами [13], а шире – актуальной средой. Сложные, не полностью определенные надсистемой конечные цели конкретизируются в комплексе и анализируются с учетом "собственных" целей активных элементов, а затем результаты анализа согласовываются с функциональной организацией данной системы. И именно отсутствие указанной согласованности влечет функциональное обновление систем. Отмеченная роль целей в системном анализе подчеркивается системологами, однако целевой аспект обычно ими явно не выделяется [1, 2, 5, 13, 14], а анализ целей и, главное, использование его результатов ограничивается собственно этапом анализа. По нашему мнению, данный этап должен быть дополнен этапами ЦП и синтеза целей, и на полученных результатах должны основываться последующие этапы системного анализа и управления решением проблем в комплексах. В совокупности с формализацией процедур ЦП, анализа и синтеза целей это позволит повысить корректность системного анализа и системность его результатов.

Для эффективного управления функционированием и развитием комплексов необходимо правильно анализировать сложные цели. Формируемые

в ходе системного анализа системы целей, критерии их достижения, функции систем целедостижения (СЦД), структуры работ по целедостижению логически и семантически связаны. Логические связи обусловлены последовательностью этапов анализа, семантические связи – доминированием целей. Ввиду важности целевой составляющей в управлении комплексами выделим дополнительно к приведенным целевой аспект систем [5].

Организационно-технические комплексы производственной сферы – это, как правило, уникальные сложные самоорганизующиеся системы, динамика состояний которых во многом определяется спросом на производимую ими продукцию и сырьевыми входами. Так как комплексы устроены иерархически, возникающие в них сложные проблемы, выдвигаемые для решения таких проблем цели, функции СЦД могут представляться иерархическими системами.

Приведем как пример структуру деятельности, которую осуществляют рыбохозяйственные комплексы и которая существенно зависит от спроса на рыбную продукцию и от природных факторов, прежде всего, от складывающихся в Мировом океане ситуаций, порой неустойчивых и необратимых. Стохастичный характер параметров этих ситуаций усложняет управление системами, обусловливая высокую динамичность изменений в выпуске продукции, технологическом обновлении и техническом перевооружении, делая целесообразным проведение системного анализа и перестройку используемых им моделей в реальном масштабе времени.

Системность результатов системного анализа комплексов может быть обеспечена за счет повышения конструктивности его процедур. Однако для ее обеспечения слишком общими оказываются выработанные системной наукой методологические регулятивы – понятийный базис, парадигма системного мышления как "научно-философская исследовательская программа" [15], принципы и концепции системного анализа [2, 13]. С учетом доминирования целевого аспекта необходима конкретизация системно-целевого подхода, смыслового поля системного анализа комплексов, выработка его концепции и уточнение принципов.

При выработке концепции системного анализа комплексов представляется перспективной идея ситуационного управления [12], развитие и реализация которой позволит настраиваться на текущую ситуацию анализа и осуществлять моделирование его слабо формализуемых начальных этапов.

Что касается специфических методов, то зарубежные исследователи, определившие дисциплину проведения системного анализа и разработавшие метод ПАТТЕРН [7], продолжают развивать математические методы оценки неформально определяемых решений, в том числе по целям [22]. Их реализация в человеко-машинных системах [24], наряду с реализацией методов управления проектами [23], широко применяется при решении проблем. Отечественные ученые, ощущая недостаточную развитость методологических и теоретических основ системного анализа [6, 10, 16, 21], разрабатывают их наряду с принципами, логическими моделями, методами моделирования и анализа систем [2, 3, 9, 10, 14], исследуют логику целостности [18, 20], закономерности ЦП [2, 9].

Научный аспект проблемы системного анализа комплексов обусловлен общим характером предлагаемых системной методологией парадигм, принципов и концепций, неадекватностью существующих логических моделей для их использования в данном процессе, слабой формализованностью методов системного анализа и увязки отдельных моделей системных объектов в многомодельные представления системы. Именно из-за этого данные представления могут быть противоречивыми и неполными, а значит, несистемными. Практический аспект проблемы связан с недостаточной разработанностью методических схем и технологий, общим/частным и жестким характером методик и программных средств, не обеспечивающих эффективный системный анализ комплексов и системность его результатов [9].

Таким образом, *научно-техническая* проблема системного анализа комплексов состоит в *разработке методолого-теоретических и информационно-технологических средств, повышающих его научный и практический уровни.* Основываясь на методолого-теоретическом базисе системных исследований, необходимо конкретизировать концепцию и принципы системного анализа комплексов, расширить его специфическими закономерностями, специальными моделями и методами, реализованными в соответствующих методиках и информационных технологиях.

Формализация понятия системы производственной сферы. Понятие "система" в системных исследованиях является ключевым. Существует множество определений данного термина. Являясь обобщенными в той или иной степени, они не учитывают специфику систем исследуемого класса, не предназначены для конструктивного определения онтологических-гносеологических, статистических-динамических аспектов представления таких систем, учет которых важен при анализе их функционирования и развития. Это порождает множественные интерпретации понятия системы производственной сферы и может приводить к противоречивым системным представлениям.

Конструктивное определение организационно-технического комплекса производственной сферы дано в работе [8]. В качестве исходного использовано определение понятия "система" из работы [19, с. 610], которое дополнено выделенными при анализе определений системы из работ [2, 14], характеризующими комплексы и необходимыми в контексте их системного анализа семантическими множителями: "свойство" (А. Холл, А.И. Уемов), "цель" (В.И. Вернадский, В.Н. Сагатовский) и "наблюдатель" (Ю.И. Черняк, Дж. Клиланд). Система определяется как специфическое целое, реализующее заданную целостность.

Постулаты системно-целевого анализа и синтеза комплексов. Для повышения степени объективности системного анализа и во избежание паралогизмов в его результатах необходима, как следует из предыдущих рассуждений, формализация логического аспекта его доминантной, целевой составляющей. При этом, как показано в работах [9, 25], целесообразно частично-формальное (лингвистическое) описание целей лицом, принимающим решения (ЛПР) и генерирующим гипотезы о связях между ними в структурах целях (СЦ). Формальная же логическая система должна проверять

непротиворечивость гипотез, а в случае их опровержения – вырабатывать рекомендации по устранению ошибок. Для проведения рассуждений о целях необходима их логико-лингвистическая формализация, начиная с конечной цели комплекса, корректное уменьшение сложности целей и повышение их определенности, что выражено в следующих постулатах.

Постулат 1. Логическая корректность структур целей комплексов обеспечивается логической правильностью процессов анализа и полагания целей, определяемой правильностью рассуждений о целях, и истинностью целей, начиная с конечных целей систем данного класса.

Постулат 2. Логическая правильность рассуждений о целях комплексов как результатах анализа и полагания целей определяется общими логическими законами, законами логических теорий изменения, частичного причинения и оценок, закономерностями ЦП и ЦД, стратегиями анализа и полагания целей.

Принципы системно-целевого анализа-синтеза комплексов. Междисциплинарное исследование анализа и синтеза целей, ЦП и ЦД, опирающееся на соответствующие закономерности [9], иерархические системы, семантику целей, логических и структурных отношений между целями в СЦ, выбранный эффективный класс методов выявления паралогизмов в структурах проблем и целей (K^{232} [25]) и постулаты 1, 2, способствовало выработке следующих принципов системно-целевого анализа-синтеза комплексов.

1. Взаимообусловленности и единства ЦП и ЦД, анализа и синтеза целей, структуры целей и структурной схемы целедостижения.
2. Логической корректности и полноты системы целей комплекса.
3. Дополнения способностей ЛПР по ЦП, анализу и синтезу целей возможностями средств автоматизации по выявлению и исправлению логической некорректности и неполноты системы целей комплекса.
4. Управляемости СЦД с помощью системы целей.

Концепция поддержки системного анализа комплексов. Соответствующий процесс стратифицирован. На логической страте осуществляется логико-лингвистический анализ и синтез комплекса. На математической страте логически непротиворечивый и полный комплекс анализируется известными математическими методами.

Методологический базис системно-целевого анализа и синтеза комплексов составляют определения (1)-(4), двухэтапная формализация системы как целого, реализующего требуемую целостность, парадигма, постулаты и принципы.

Теоретический базис анализа и синтеза комплексов представлен семиотической системой анализа логических связей проблем/целей и моделирования структура проблем/ структура целей (СП/СЦ), языками описания проблем/целей, графо-лингвистическими методами представления результатов анализа и моделирования СП/СЦ/ФС (функциональная структура), экспертными методами оценивания и математическими методами обработки их результатов, теоретико-множественными методами представления СЦД. Информационно-технологические средства – унифицированные базовые (тезаурусные) знания о предметной области и канонические СЦ, методики анализа проблем/целей/СЦД и формирования систем проблем/целей/ЦД [9], базовые стратегии анализа и

синтеза целей [18], методические схемы и процедуры анализа проблем/целей/критериев/функций/СЦД, система поддержки системно-целевого анализа и синтеза комплексов [9, 18].

Трехкомпонентная семиотическая система $S_{СП/СЦ}$ [8], реализующая принципы 2 и 3, включает: формальную подсистему анализа куста проблем/целей $S_{кп/кц}$, Ψ-механизм, настраивающий $S_{кп/кц}$ на текущую ситуацию на кусте проблем/целей, модель М базовых знаний о предметной области. Интеллектуальный интерфейс с $S_{СП/СЦ}$ реализован посредством языка описания проблем/целей [9] и О-преобразователя лингвистических описаний проблем/целей в логико-лингвистические формулы и обратно, а входной интерфейс с базой знаний – с помощью упрощенной версии данного языка.

Семиотическая система S, получив лингвистические описания проблем/целей текущего куста СП/СЦ, настраивается Ψ-механизмом на его анализ. При этом формируется соответствующая проекция М в качестве собственных доменов формальной подсистемы $S_{кп/кц}$, а лингвистические описания узлов куста преобразуются с помощью О в логические формулы и подсистема $S_{кп/кц}$ проверяет корректность текущего куста СП/СЦ – допустимость связей в нем. Если проверяемый куст противоречив или неполон, $S_{кп/кц}$ идентифицирует соответствующую ошибку и формирует рекомендацию по ее исправлению. Язык описания структур проблем/целей осуществляет интерфейс с базой СП/СЦ. Он основывается на семантических графах целей, в узлах которых размещены лингвистические описания целей/проблем, и теоретико-множественном языке для описания семантически сложных дуг [8].

При выборе целей используются методы оценки альтернативных решений по целям и значимости целей в условиях ограниченных ресурсов [2, 13]. Анализ критериев К достижения целей основывается на СЦ. При этом главный критерий соответствует главной цели, локальные – локальным целям СЦ.

Система анализа функций также основывается на СЦ. Для каждой цели определяются функции ЦРС, а затем полученное множество функций Ф систематизируется – функции группируются по признакам: субъект-объект, уровень и функция управления, характер производства и "жизненный цикл" (ЖЦ) продукции и др. В результате определения функций управляющей и управляемой подсистем в соответствии с общепринятыми правилами и нормами [2] функции группируются внутри каждой из подсистем СЦД. Частично-формальный метод синтеза двух/трехуровневой структуры СЦД приведен в работе [8].

Структуры целей систем производственной сферы. Среди определенных на целях СЦ отношений выделены две группы: структурные и неструктурные. К структурным в соответствии с принципом иерархичности отнесено отношение древесного порядка как специфического строгого порядка на целях. При этом отношению связанности целей поставлена в соответствие связность СЦ. Неструктурные отношения представлены двумя подгруппами – вспомогательными, анализирующими непротиворечивость и полноту СЦ, и дополнительными, используемыми при уточнении СЦ [8].

Вспомогательное отношение непротиворечивости целей выражает выводимость формул на очередном шаге вывода: отношение "вертикальной" непротиворечивости целей выражает "вертикальную" выводимость, основанную на семантике отношения непосредственного подчинения целей в кусте СЦ, а отношение "горизонтальной" непротиворечивости целей – "горизонтальную" выводимость, основанную на семантике вспомогательного отношения сопоставимости подцелей в каждом кусте СЦ. Общий вид m-уровневой СЦ приведен в работе [8]. Вспомогательное отношение полноты СЦ выражает полноту сопоставимых подцелей куста СЦ.

Дополнительное отношение значимости целей может использоваться для анализа состава целей уже построенной, непротиворечивой и полной СЦ. Такой анализ проводят в случае ограниченных ресурсов на достижение целей и получения ресурсно уточненной $СЦ^0$, непротиворечивой, но неполной, например, вследствие исключения из СЦ одной из подцелей цели-результата и уменьшения таким образом "ассортиментного состава" конечной цели.

Для конкретного сектора производственной сферы необходимо уточнить набор базовых стратегий анализа и синтеза целей и, руководствуясь принципами 2 и 3 и отраслевыми тезаурусами, сформировать базовые кусты целей и канон СЦ, являющийся образцом последовательного членения целей на определенный временной период. Так регламентируется семантика структурообразующих отношений и логика анализа СЦ в конкретном секторе.

Так, в рыбной отрасли методика формирования канона СЦ выработана практикой системного анализа [4, 9]. Канон СЦ формируется исходя из стратегической СЦ посредством систематизации целей и уточнения семантики отношений между ними. Базовые кусты СЦ, выражающие общие закономерности ЦП в рыбохозяйственных комплексах, используются при анализе функционирования и развития данных систем. Каноны СЦ, являющиеся более жесткими структурами и характеризующие закономерности систем на определенном временном интервале, более важны для анализа функционирования систем. Процедура построения канона СЦ и пример канонической СЦ приведены в работе [9].

Языки описания проблем и целей систем производственной сферы. Как показал анализ, для описания целей наиболее адекватным является фреймовый язык, имеющий структуру, аналогичную "матрешке", что позволяет легко представлять как отдельные, так и две или более непосредственно связанные проблемы/цели [9]. Присущая фреймовым представлениям регулярность уменьшает разнообразие процедур их обработки по сравнению с другими языками представления знаний. Разработанный язык базируется на двухуровневой модели формулировки проблемы/цели, макроописатель которой есть настраиваемый по составу ролей, выражающих функциональную формулу рыбохозяйственной деятельности, ролевой фрейм. Посредством микроописателя – описателя замещающих роли понятий (предметов), определенных в пространстве свойств, детализируется и упорядочивается внутриролевое (фразовое) описание. Свойства разбиты по видам на непересекающиеся группы, состав которых определяется их декомпозиционными возможностями в

предметной области. Из-за избыточности естественно-языковых (ЕЯ) формулировок (контекст) предусмотрено выделение в них проблемных/целевых частей специальными указателями. Имена роли, вида свойства и указатели выражают обобщенную, а термины предметной области – референтную семантику проблем/целей.

Фрейм "средства-результат" – имеет вид:

<< 1: агенс > < 2: технология управления > < 3: техника > < 4: исходный объект > < 5:технология производства > <6: место> <7: конечный объект >>, а в общем случае: < < $\mathbf{u^{ri}}$**...** > [[< $\mathbf{u^{rj}}$ ... >] ...] >, где $\mathbf{u^{ri}}$ – указатель r_i-й роли, i, j={1,..., *n*}, $\mathbf{U^r}$**={**$\mathbf{u^{ri}}$**}**; роль 1 названа агенсом для отличия от используемого при ЦД понятия "субъект".

Соответствующее фреймовое описание цели "создать оборудование для производства пищевой и технической продукции из рыбы" имеет вид: < <3 создать оборудование > < 4 рыба> < 7 пищевая и техническая продукция > >. Целевые фразы распознаются по отношению с именем "быть целью", на которое в естественном языке (ЕЯ) обычно указывают глаголы в неопределенной форме, например, создать, разработать. Однако последние, кроме функции указания на цель, идентифицируют операцию по осуществлению намеченного целью результата (создание, разработку). Эти функции в языке разделены и эксплицируются так: первая – снабжением целевой фразы указателем цели **G**, вторая – указанием стадии ЖЦ соответствующего результата или технологии. С учетом этого описание цели примет вид: < < G 3 оборудование ЖЦ создание >< 4 рыба >< 7 пищевая и техническая продукция>>. Выделение "проблемных" фраз в языке описания проблем осуществляется указателем проблемы **H**.

Упорядочивающий фразовую форму и эксплицирующий семантику фраз *микроописатель* основывается на понятии терма $\mathbf{t_1/t_2}$: **<**$\mathbf{t_1}$**>/<**$\mathbf{t_2}$**>::=<**$\mathbf{u^{ri}}$**> <БЭ>/<**$\mathbf{u^{sj}}$**><БС>**, где $\mathbf{u^{sj}}$ – указатель s_j-го вида свойства, j={1, 2, ..., m}, m – число видов свойств (по умолчанию m=4, $\mathbf{u^{s1}}$ (**СХ**) – указатель (обозначение) характеристического свойства; $\mathbf{u^{s2}}$ (**СФ**) – функционального; $\mathbf{u^{s3}}$ (**СЗ**) – физического; $\mathbf{u^{s4}}$ (**СИ**) – именного [6]), $\mathbf{U^s}$**={**$\mathbf{u^{sj}}$**}**. На основе микрописателя и словарей базовых элементов (**БЭ**) и свойств (**БС**), могут быть с необходимой степенью детализации описаны производные элементы (**ПЭ**) и их свойства.

Правило описания предложения-цели u_i в разработанном языке**:**

<*u*$_i$**> ::=<***G u*^{ri}**БЭ[***u*^{sj} **БС[[, БС]…]…]>[< [***G***]** *u*^{rj} **БЭ [***u*^{sj} **БС[[, БС]…]…]>…>].**

Макро- и микрописатель совместно с методикой перехода от ЕЯ-формулировки к приведенному формализованному описанию [9] обеспечивают удобный интеллектуальный интерфейс и возможность автоматизированной обработки полученных описаний. Обобщенная семантика проблемы/цели задается следующими компонентами: **(H/C)** $\mathbf{U^r}$**,** $\mathbf{U^s}$, а предметная семантика определяется множеством базовых элементов $^{o}\mathbf{P^1}$ и базовых свойств $^{o}\mathbf{P^2}$. Последовательность членения ЕЯ-формулировок проблем/целей и перехода к формализованному описанию приведена в работе [9].

В работах [9, 18] определены два типа целей, различающихся обобщенными формой описания (ФО) и семантикой (СМ):

тип 1. *Цель развития*:

1.1. < ФО > ::= < G $^{o}P^{1}$ G $^{o}P^{2}$ > / < G $^{o}P^{2}$ > с < СМ >::=< новый предмет>;

1.2. < ФО > ::= < $^{o}P^{1}$ G $^{o}P^{2}$ > с < СМ > ::= < модернизированный предмет>;

тип 2. *Цель функционирования*: < ФО > :: = < G $^{o}P^{1}$ $^{o}P^{2}$ >

с < СМ > ::= < тиражированный элемент >.

Соответственно этому можно говорить о "революционных" проблемах (<Н $^{o}P^{1}$ Н $^{o}P^{2}$>), требующих создания принципиально новых систем для их устранения, и о проблемах ($^{o}P^{1}$ Н $^{o}P^{2}$), решение которых возможно на основе имеющихся, но требующих модернизации средств.

Содержание системного анализа комплексов при **системно-целевом и** ситуационном подходах рассмотрим на примере функционирования системы поддержки выработки решений по представленным в лингвистической форме проблемам/целям, семиотическому моделированию СП/СЦ, К/ФС/СЦД.

Ядром семиотической (логико-лингвистической) системы анализа и синтеза проблем/целей и моделирования СП/СЦ $\mathbf{S_{СП/СЦ}}$ [24] является подсистема анализа и синтеза куста проблем/целей $\mathbf{S_{кп/кц}}$, $\mathbf{S_{кп/кц}}$=<**V, B, A, P**>, где **V** – "алфавит", включающий множества лингвистически описанных и переведенных в логическую форму ролевых фраз предложений-проблем/целей и имен семантических отношений **I**; **B** – множество синтаксических правил; **A** – множество аксиом, включающее подмножества неизменяемых (в том числе, аксиом логики утилитарных оценок А.А. Ивина) и изменяемых аксиом (собственных аксиом $\mathbf{S_{кп/кц}}$), выражающих утверждения об анализируемой проблеме/цели, о семантических отношениях на *n*-ках фраз проблема-подпроблема/цель-подцель и допустимых комбинациях таких отношений; **P** – схемы вывода; $\mathbf{\Psi_{V,B,A}}$ – правила настройки словаря **V**, эволюции языка **B**, модификации аксиом **A** на основе модели **M** базовых знаний $\mathbf{S_{СП/СЦ}}$ о комплексе.

M задается парой **M=<$\mathbf{M_{Sl}}$, $\mathbf{M_{Tz}}$>,** где $\mathbf{M_{Sl}}$ – словарная модель, как совокупность ролевых словарей и видовых свойств, представляющих ролевой и видовой понятийный базисы сектора производственной сферы соответственно; $\mathbf{M_{Tz}}$ – тезаурусная модель, как совокупность связывающих словарные элементы семантических отношений с именами $\mathbf{I_j \in I}$, **j={1, 2, …, 18}),** представляющая соответственно реляционный базис сектора производственной сферы.

На вход $\mathbf{S_{СП/СЦ}}$ поступают лингвистические описания, а на вход $\mathbf{S_{кп/кц}}$ – преобразованные в логические, в общем случае импликативные, формулы, лингвистические описания предложений-проблем/целей, антецедент которых – конъюнкция фраз f_i, i={1, 2, …, n} с ролями "средство", а консеквент – фраза f_{n+1} с ролью "результат" (ею может быть, например, фраза "конечный объект").

Исходя из предположения об истинности проблемы/цели анализируемого куста СП/СЦ, $\mathbf{S_{СП/СЦ}}$ посредством $\mathbf{\Psi_{V,B,A}}$ настраивает $\mathbf{S_{кп/кц}}$ на очередной такт функционирования, актуализируя допустимую или необходимую проекцию понятийно-реляционного базиса внешней для $\mathbf{S_{кп/кц}}$ модели **M**. $\mathbf{S_{кп/кц}}$ на основе М анализирует непосредственную выводимость подпроблемы/подцели куста СЦ из его проблемы/цели, формируя в качестве результата такта своего функционирования непротиворечивый и полный куст проблем/целей.

При функционировании $\mathbf{S_{СП/СЦ}}$ использует семантические отношения, задаваемые в отличие от традиционных парами < $\mathbf{I_j, R_j}$ >, в которых компонент $\mathbf{I_j}$

– имя отношения, $\mathbf{I_j \in I}$, а **I** – множество имен, выражающих реляционный базис предметной области, отношений как закономерности формирования кустов объектов ($\mathbf{I \subset V}$). Поэтому m-местному отношению в $\mathbf{S_{СП/СЦ}}$ соответствует (m+1)-местное, записываемое как $\mathbf{I_j(f_1, \ldots, f_m)}$ семантическое отношение, имя которого выступает в роли предметной переменной. Это дает возможность использования имен семантических отношений в формулах первой ступени как в качестве свободных, так и связанных переменных.

Такт функционирования $\mathbf{S_{СП/СЦ}}$ состоит в пошаговой работе $\mathbf{S_{кп/кц}}$, которая не изменяется во время анализа куста проблем/целей. Один шаг есть производимый по схеме $\mathbf{p_1 |\Rightarrow p_2}$ вывод, где $\mathbf{p_1}$ и $\mathbf{p_2}$ – проблемы/цели, а условиями применимости правила вывода являются возможные в соответствии с **M** семантические отношения между $\mathbf{p_1}$ и $\mathbf{p_2}$. Вывод для пары $< \mathbf{p_1, p_2} >$ основывается на гипотезе об импликативной связи $\mathbf{p_1 \rightarrow p_2}$, в которой $\mathbf{p_1}$ полагается истинной (а соответствующий результат – абсолютно ценным). Истинное значение $\mathbf{p_1 \rightarrow p_2}$ анализируется по **M**, и в случае истины по правилу отделения устанавливается истинность $\mathbf{p_2}$. Ложность $\mathbf{p_1 \rightarrow p_2}$ означает противоречие с базовыми знаниями; в этом случае $\mathbf{S_{кп/кц}}$ синтезирует и выводит в соответствии с **M** рекомендуемую $\mathbf{p_2'}$. Вывод упрощен за счет классификации ситуаций на парах $< \mathbf{p_1, p_2} >$ и *n*-х целей $< \mathbf{p_1, p_2, p_i, \ldots, p_n} >$ [24]. Для представления результатов функционирования $\mathbf{S_{СП/СЦ}}$ используются графо-лингвистические модели в виде дерева.

Анализ критериальной формы представления целей и критериев **К** основывается на смоделированной в ходе логико-лингвистического анализа структуре целей. При этом, как уже отмечалось, может быть сформирована структура критериев, изоморфная СЦ.

При ЦД предпочтительны оптимальные решения, которым соответствуют экстремальные значения тех показателей целей, посредством которых будут оцениваться эффективность и степень их достижения, а также затраты. Поэтому такие показатели могут присутствовать в формулировках целей. Если критерии эффективности выражаемы количественно (**СЗ**-свойствами [9]), то могут выполняться процедуры математической страты системного анализа: построение модели для обоснования решения и поиск оптимального решения. Свойство цели оптимизируемого (*opt*) характера характеризует степень достижения цели и/или эффективность используемых для этого средств. Иногда в описании цели имеется единственное **СЗ**-свойство, однако в большинстве практически значимых случаях в описании цели имеется большее число измеримых свойств, которые в общем случае могут быть противоречивыми. Противоречия усложняют критериальный анализ. Кроме *opt*-свойств, обусловливающих принятие наилучших решений, и *lim*-свойств ограничительного характера, указывающих границы их допустимых значений и требующих исключения вариантов решений, при которых значение хотя бы одного из таких свойств выходило бы за указанные границы, в описаниях целей имеют место свойства нейтрального характера. *Opt*-свойства могут быть простыми (неделимыми) и составными. Последним соответствуют критерии эффективности аддитивного или мультипликативного вида. В ряде случаев, особенно когда задача полностью

не формализована, лучший вариант решения определяется на основе "взвешивающих" критериев, которым соответствуют эвристически построенные *коэффициенты относительной важности*, присваиваемые экспертами отдельным свойствам и позволяющие рассчитывать "индексы" сравнительной значимости вариантов решения.

Приведем схему критериальной формы представления цели на основе соответствующего расширения языка описания целей:

$$\mathbf{F(}\ u^{r}\ \mathbf{БЭ}\ \ G\ СЗ\ \mathbf{БС\ БМ\ ТЗ}^{opt}\ \mathbf{)} \rightarrow\ max,$$

$$\mathbf{при\ (}СЗ\ \mathbf{БС\ БМ\ ТЗ}^{lim}\ \mathbf{)} \leq\ \mathbf{a}_{доп},$$

где $\mathbf{ТЗ}^{opt}$ – величина *opt*-свойства (например, СЗ-свойства "срок хранения" ЕЯ-формулировки цели: "Увеличить срок хранения рыбных консервов"), которой соответствует описание: <<7 консервы СХ рыбные G СЗ срок хранения год max >>);

$\mathbf{a}_{доп}$ – верхняя граница *lim*-свойства (например, СЗ-свойства "затраты", которому соответствует описание: <<…G СЗ затраты тыс. руб. 80>>).

При функциональном анализе каждой цели СЦ или ресурсно-уточненной СЦ ставится в соответствие система целедостижения (СЦД). Таким образом, получают множество функций Ф и может быть получена изоморфная СЦ структура функций. Систематизация функций Ф [4, 9] способствует выделению управляющей (субъект) и управляемой (объект) подсистем СЦД и проведению структурного анализа функций внутри каждой из подсистем. В общем случае достижение цели СЦ может потребовать выполнения нескольких функций и, напротив, одна функция может использоваться для достижения нескольких, в том числе и непосредственно не связанных целей СЦ. Поэтому организационная структура СЦД, как правило, не совпадает с функциональной.

Для представления СЦД используются теоретико-множественные и кибернетические модели представления систем. Моделирование СЦД осуществляется постепенно, трансформацией целостности в виде "черного ящика" в целое в виде простых и комбинированных моделей СЦД, таких как теоретико-множественная, "серый ящик" и "белый ящик" [9, 18].

В работе [9] приведены варианты схем анализа и синтеза СЦД для проблемных ситуаций различной степени сложности и неопределенности, процедуры и методики системно-целевого анализа рыбохозяйственных объектов.

Результаты системно-целевого анализа и синтеза. Предложенные средства использовались при анализе: программ развития рыбной отрасли (1982-1985 гг.) [9], проблемных ситуаций в отраслевом технологическом оборудовании (1988 г.), региональных рыбопромышленных комплексов [4] (2002-2009 гг.). Логико-лингвистические формализации моделирования и анализа таких систем обеспечили возможность более точного определения главных проблем и целей, выявления противоречивости в структурах проблем и целей, уменьшения степени субъективности их представления, числа логических ошибок в планах функционирования и программах развития систем. Качество результатов системно-целевого анализа и синтеза подтверждено экспертизой и практикой решения проблем рыбной отрасли.

Литература

1. Афанасьев В.Г. Общество: системность, познание и управление. – М.: Политиздат, 1981. – 432 с.

2. Волкова В.Н., Денисов А.А. Основы теории систем и системного анализа. – СПб.: СПБГТУ, 2001. – 512 с.

3. Гвишиани Д.М. Материалистическая диалектика – философская основа системных исследований // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник. – М.: Наука, 1979. – С. 13-16.

4. Исследование технологий анализа систем: системный анализ рыбопромышленного комплекса (отчет о НИР) / № Гос.рег. 01.20.00 06420, инв. №02.20.02 06264; рук. Л.М. Лукьянова. – Калининград: КГТУ, 2002. – 87 с.

5. Клиланд Дж. Системология. – М.: Политиздат, 1981. – 432 с.

6. Костюк В.Н. Потенциальная реальность и эволюционные процессы // Системные исследования. Методологические проблемы. – М.: Наука, 1996. – С. 127-145.

7. Лопухин М.М. Паттерн-метод планирования и прогнозирования научных работ. – М.: Сов. радио, 1971. – 160 с.

8. Лукьянова Л.М. Методология структурно-целевого анализа организационных систем производственной сферы // Тр. СПИИРАН. - Вып. 1. – СПб., 2002. – С. 297-315.

9. Лукьянова Л.М. Системный анализ: структурно-целевой подход: учеб. пособие. – Калининград: Госкомрыболовство РФ – КГТУ, 2004. – 234 с.

10. Моросанов И.С. Первый и второй законы теории систем // Системные исследования. Методологические проблемы. 1992-1994. – М.: Наука, 1996. – С. 97-114.

11. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Введение в системный анализ. – М.: Высшая школа, 1989. – 367 с.

12. Поспелов Д.А. Ситуационное управление. Новый виток развития // Изв. РАН: Теория и системы управления. – 1995. - №5. – С. 152-158.

13. Проблемы программно-целевого планирования и управления / под ред. Г.С. Поспелова. – М.: Наука, 1981. – 464 с.

14. Садовский В.Н. Основания общей теории систем. Логико-методологический анализ. – М.: Наука, 1974. – 260 с.

15. Садовский В.Н. Становление и развитие системной парадигмы в Советском Союзе и в России во второй половине XX века // Системные исследования. Методологические проблемы. – М.: Наука, 2001. – С. 7-5.

16. Сараева И.Н., Уемов А.И. К проблеме взаимоотношения и интеграции системных теорий // Системные исследования. Методологические проблемы. – М.: Наука, 1986.– С. 79-96.

17. Сетров М.И. Основы функциональной теории организаций. – Л.: Наука, 2002. – 164 с.

18. Смирнов Г.А. Логические аспекты проблемы целостности // Системные исследования. Методологические проблемы. – М.: Наука, 1996. – С. 108-126.

19. Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.

20. Челноков В.Н. К операционализации понятия целостности в представлении знаний // Системные исследования. Методологические проблемы. – М.: Наука, 1986. – С. 103-114.

21. Щедровицкий Г.П. Принципы и общая схема методологической организации системно-структурных исследований и разработок // Системные исследования. Методологические проблемы. – М.: Наука, 1981. – С. 193-226.

22. Expert Choice Professional Decision Support Software, 2001-2003.

23. Lukiyanova L.M. Systems Analysis: The Structure-and-Purpose Approach Based on Logic-linguistic Formalization // Information Theories & Application. - 2003. - Vol.10.

24. Saaty T., Kearns K. Analytical planning: The organization of systems. - N.J., 1991.

25. Spider Project Professional. – Spider Management Technologies, 1993-2002.

ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИКИ И ХОЗЯЙСТВА

УДК 128.33

Проблема рациональности в экономической науке

Н.А. Четверикова

В статье рассматриваются модели экономической рациональности с точки зрения эпистемологии. Трактовки рациональности в научном познании детерминированы разумностью, логичностью и критичностью. Наряду с этим рациональность в экономической науке делает своим предметом рациональность мышления и рациональность поведения человека. Исходя из этого формируются характеристики "человека экономического".

The author considers the models of economical rationality from the point of view of epistemology. Interpretation of rationality in the scientific cognition is characterized as reasonableness, logicality and criticality. Rationality in economics means rational behavior and rational thinking of the man. On this basis the characteristics of "economical man" are formulated.

Ключевые слова: экономическая наука; рациональность; разумность; логичность; критичность; предпосылки и условия получения истинного знания.

Keywords: economic science; rationality; logicality; criticality; preconditions and conditions of obtaining of true knowledge.

Экономическая наука как любое научное знание является рациональной. Более того, она изучает рациональное поведение экономических субъектов, исходя из убеждения, что человек вообще есть существо рациональное. Необходимо отметить, что научная рациональность отличается от общей рациональности. Здесь речь идёт, прежде всего, о качествах *мышления*. Это мышление, которое стремится к максимально достижимой определённости, точности и доказательности рационального знания [3, с. 69]. Экономическая наука делает своим предметом не столько рациональность мышления, сколько рациональность человеческого поведения. Однако вопрос о научной рациональности и просто человеческой рациональности оказывается не таким простым и очевидным, как могло показаться на первый взгляд. Чтобы разобраться в том, *что* и *почему* в экономической науке называется рациональным, обратимся к философии науки.

Смыслы рациональности весьма подвижны и меняются во времени. В античности рациональное понималось как противопоставление обыденному мнению, ибо последнее может быть и иррациональным. В средние века рациональное противопоставлялось вере, поскольку содержало обращение к здравому смыслу, логике. Эпоха Нового времени стала понимать рациональность как одну из познавательных стратегий наряду с эмпирией. Данная стратегия характерна для западноевропейской и североамериканской культуры, поскольку развивающийся здесь капитализм особенно нуждался "в рационально разработанном праве и управлении на основе твёрдых формальных правил" [1,

с. 54]. Отсюда понятно, что трактовка рациональности требует учёта социального контекста, ибо социокультурные особенности того или иного времени во многом определяют и мышление, и деятельность человека, в том числе и деятельность, называемую рациональной. Наука как вид деятельности и критерии рациональности зависят от социокультурного окружения.

Интерес к данной проблематике усилен кризисом классических представлений о рациональности и пониманием того факта, что рациональность – это оценочное понятие, то есть такое, с помощью которого мы квалифицируем некое поведение, решение либо как рациональное, либо как нерациональное (иррациональное), причём рациональное поведение воспринимается как правильное, а нерациональное - как ошибочное. Оценочный контекст мешает прояснению содержания рациональности, поэтому обратимся к ряду таких понятий, которые способны привести к более адекватному пониманию рациональности.

Прежде всего, это понятие *разумности*, ведь именно это качество представляет собой отличительный признак человека как живого существа. Философская традиция в лице Платона, Гоббса, Канта признаёт рациональность нормативным качеством человека. Как существо разумное, человек должен подчиняться именно разуму, который обеспечивает и понимание человеческой речи, и знания общего характера. Вследствие этого, рациональность будет означать тот факт, что оцениваемое явление (процесс) соизмеримо с человеком, с его способностью понимать и совершать поступки и действия будучи в здравом уме. Д. Юм уточняет, что разумные поступки обеспечивают максимальное удовлетворение желаний, а это и есть признак рационального поведения. Разум человека, таким образом, является мерилом сущностей, несмотря на то, что интересы и культурно-историческая ситуация подвержены изменениям [8, с. 296-298].

Рациональность характеризуется также *логичностью*, то есть она подчиняется универсальным нормам логики. Наряду с логичностью рациональности присуща *критичность*, которая часто связана с процедурами проверок познавательных конструкций и выбраковыванием неудачных вариантов. Как логичность, так и критичность обеспечивают широкий диапазон для дальнейшей конкретизации понятия рациональности.

Рациональность может быть понята и как *комплекс предпосылок* и *условий* получения истинного знания, поскольку целью научного знания является движение к истине. Это позиция классической науки, выдвигающей на первый план ключевые ценности знания – объективную истину и практическую пользу, которые направлены на увеличение власти человека над природой. Несмотря на то, что данный социокультурный тип научного знания остался в прошлом, ориентация на истинность и практическую пользу для исследования рациональности не исчерпала себя.

Исходя из изложенного, можно утверждать, что для методологии познания рациональности важным является противопоставление рационального и иррационального, хотя и то, и другое свойственно человеку. Разумное поведение способствует сохранению и выживанию вида или группы, даже если такая цель

не ставится. Рациональное поведение не обязательно оптимально, но при этом оно функционально, помогает установлению равновесия системы.

Все эти характеристики рациональности обнаруживают себя в экономическом знании. Человек – центральная фигура в экономике, и рациональность имеет отношение именно к его поведению и принятию им экономических решений. Теория рационального экономического поведения опирается на давно сложившееся понятие "homo economicus" - "человек экономический". Отличительной чертой этой модели является умение ставить перед собой непротиворечивые цели и изыскивать для их реализации подходящие ресурсы. Налицо и разумность, и логичность.

Рациональным экономическое поведение признаётся потому, что оно отвечает некоторым заданным правилам установления предпочтений. Результатом будет рациональное ведение хозяйства, то есть эффективное использование наличных ресурсов для достижения поставленных целей. Рациональность отождествляется с прагматичностью, с получением пользы.

В целом, можно признать, что "человек экономический" – это человек с высокой экономической потенцией, способный принимать рациональные экономические решения. Рациональное поведение в экономике означает, что оно "нацелено на получение строго определённых результатов" [9, с. 26]. Это поведение имеет несколько важных характеристик. Прежде всего, это наличие предпочтений и ограничений, которые выражают те или иные потребности человека. Блага, потребность в которых обнаруживается, упорядочиваются с точки зрения степени их удовлетворения. Одновременно с предпочтениями действуют ограничения. Они представляют собой объективные возможности удовлетворения потребностей. В качестве ограничений могут выступать цены, уровень доходов, притязания других людей на удовлетворение аналогичных потребностей.

Экономическая рациональность – это оптимизирующее поведение в условиях существующих ограничений. Выбор средств для достижения целей может осуществляться и часто осуществляется безотносительно к содержанию цели, ибо цель - это экзогенный фактор. Всё, что не ведёт к оптимальному результату – нерационально. Получается, что экономическая рациональность может не брать в расчёт существующие представления об окружающем мире.

Вместе с тем, экономическая рациональность имеет и другую сторону, связанную с процессом выбора альтернатив. Ситуация выбора возникает из-за ограниченности ресурсов, а также по причине того, что ресурсы можно использовать для удовлетворения самых разных потребностей.

Кроме того, процесс выбора сопровождается оцениванием существующих альтернатив. Это неотъемлемое качество "человека экономического". Оценивание осуществляется при наличии соответствующей информации посредством сопоставления имеющихся альтернатив. Рациональный экономический субъект не выберет альтернативу "X", если в то же самое время ему доступна альтернатива "Y", которая, с его точки зрения, предпочтительнее, чем "X" [10]. Данная формула есть свидетельство неоклассической трансформации понятия рациональности, в рамках которой человек

превращается в "рационального максимизатора", способного вычислить лучший вариант среди имеющихся благодаря адекватности позиции.

Одновременно с этим представлением о рациональности неоклассика породила некоторые сомнения относительно стопроцентности гарантий рациональности. Оказывается, что человек всё-таки не есть "молниеносный вычислитель удовольствий и неприятностей". Его поведение может носить и иррациональный характер из-за психологических стереотипов, подражания, соперничества и банального "завистливого сравнения" [2].

Таким образом, совершается постепенный переход к постнеклассическому пониманию рациональности, суть которого состоит в том, что рациональность плюральна, и её основной принцип состоит в осознанном поиске основ человеческого существования. Рациональное отношение к миру предполагает рефлексивный самоконтроль, учёт требований реальности и, как следствие, свободу выбора [6]. С точки зрения постнеклассической рациональности, рациональность экономического поведения может быть разной. Во-первых, это *инструменталистская* рациональность. В рамках этой разновидности человек рассматривается как "неопределённость", которая и должна принять решение. Другими словами, здесь нет экзистенциальных представлений о человеке, есть лишь отбор неких типов предпочтений [4, с. 92 -101].

Во-вторых, это *ценностная* рациональность, в рамках которой считается важным сам процесс целеполагания, поскольку он тесно связан с потребностью человека в самовыражении. Здесь происходит осознание принципиально гуманитарного характера любого научного знания, как по способам бытия, так и по возможностям. Можно сказать, что сегодня "человек экономический" – это не просто рационалист, но экономический актор, который ставит и решает не только экономические задачи, но и этические, культурные, творческие, ибо через реализацию этих целей становится возможным широкий спектр самовыражения личности.

Благодаря более серьёзному отношению к личностным параметрам "человека экономического" выделяется так называемая *"ограниченная"*, или "связанная" рациональность. Ограничения возникают по причине того, что человек, стремящийся действовать рационально, имеет, тем не менее, ограниченный интеллектуальный ресурс, ибо невозможно владеть всей полнотой информации для максимально рационального решения. Более того, вряд ли есть люди, способные к неограниченному восприятию информации. (По крайней мере, это редкость) [6, с. 41]. Имеют место факторы, делающие модель "ограниченной" рациональности весьма жизнеспособной. Среди них отмечаются такие факторы как: множество примеров такой рациональности; прогностические возможности модели; неубедительная критика этой рациональности со стороны учёных [11].

В рамках плюрализма становится возможной и модель *"полной"* рациональности, согласно которой человек всё же обладает возможностями учесть все обстоятельства при принятии решения и реализовать наилучшую альтернативу. Однако действительность обнаруживает утопичность таких взглядов. Одним из доказательств этого служит междисциплинарная концепция

лауреата Нобелевской премии (1978 г.) Г. Саймона. Согласно данной концепции, способность к рациональным действиям (идёт ли речь об отдельном индивиде или о фирме) ограничена по следующим причинам: невозможно предвидеть все последствия принимаемых решений; существуют личностные устремления акторов; имеют место те или иные социальные перспективы, связанные с принятием решения [13].

Исследования Г. Саймона показали, что любые рациональные решения принимаются на основе упрощённых представлений о процессах, имеющих место в реальной действительности. Стратегия упрощения состоит в том, что человек рассматривает небольшое число альтернатив, просчитывая самые необходимые и доступные для просчёта возможные последствия. Одновременно с этим устанавливаются уровни притязания, определяемые возможными последствиями. На основе этой стратегии отдаётся предпочтение первой же альтернативе, которая более или менее отвечает уровням притязаний, дальнейший поиск на этом прекращается. Информационно-психологические исследования Г. Саймона доказали, что выбирается не самый лучший вариант из возможных, а тот, который способен удовлетворить насущную потребность. Это подтверждает жизнеспособность модели ограниченной рациональности.

Кроме этого, в концепции ограниченной (связанной) рациональности Г. Саймон сформулировал закон, фиксирующий связь роста информации и качества внимания: быстрый рост информации вызывает нехватку внимания. Другими словами, множество альтернатив уменьшает глубину внимания, тем самым приводя к упрощённой стратегии выбора. Получается, что внимание сильнее денег, ибо его нельзя купить. Есть интересный пример, демонстрирующий силу внимания и ограниченные силы рациональности. Google купил убыточный сервис You Tube, но приобрёл значительное по размеру внимание, что позволило покрыть убытки с помощью роста внимания как к компании, так и к её различным продуктам [14].

Благодаря модели ограниченной рациональности, проблемы рациональности оказались тесно связанными с количеством и качеством информации: "иногда утверждают, что ограниченная рациональность – это просто окольный способ признания того, что информация имеет цену" [7, с. 24].

Информация действительно имеет цену, однако дело в том, что от того, как поставлен поиск информации, зависят характеристики "человека экономического". Рациональность такого человека может пониматься и как процесс выбора решений, и как рациональность процедур, используемых для выбора [5].

Трезвый взгляд на человека заставляет обратиться и к такой модели рациональности, которая основана на собственном интересе индивида. Эта модель получила название *"оппортунизма"*, она обращает внимание на то, что следование интересам может осуществляться посредством лжи, воровства, мошенничества и запутывания партнёра. Тогда становится важной корреляция рациональности актора и его этического поведения [7, с. 46]. Этическое измерение рациональности рождает сомнения в чистоплотности мотивов человека: не всякая рациональность может быть признана легальной.

Появляются представления о "человеке экономическом" как компетентном эгоисте, стремящемся к безудержному обогащению, для которого все средства хороши.

В связи с такими оценками необходимо признать, что рациональность – не только экономическое понятие, но и этическое, важное для всех общественных наук. Экономическое поведение не может не зависеть от этических норм, более того, следование этическим нормам и традициям рыночных отношений способствует снижению трансакционных издержек даже в большей степени, чем следование нормам права.

Ф. Хайек считает, что этичность экономического поведения начала складываться ещё в первобытном обществе, где культивировались нормы коллективизма, разделение прав и обязанностей. Эти благоприобретённые правила смогли дополнить правила выживания, основывающиеся на инстинктах солидарности и альтруизма [9, с. 23].

Экономическая рациональность, таким образом, - это такое поведение экономического субъекта которое способствует эффективному использованию наличных ресурсов для достижения поставленных целей; умение ставить разумные цели и при выборе средств для достижения целей ориентироваться не только на критерий полезности, выгоды, но и следовать этическим нормам и традициям рыночного поведения. Другими словами, экономическая рациональность всегда находится в зависимости от нерационального социокультурного контекста, поскольку "жить в обществе и быть свободным от общества нельзя" (К. Маркс).

Возвращаясь к философии науки, отметим, что проанализированные модели рациональности в экономической науке находятся в проблемном поле постклассической рациональности, подтверждая, что научное знание развивается как целостность. В экономической науке имеет место одна "реальная истина", но множество исследователей на базе этой истины выстраивают многообразное знание в зависимости от времени и обстоятельств. Так обстоит дело и с рациональностью. "Рациональность, как мы её понимаем, есть разумное стремление к адекватным решениям – с использованием релевантной информации и убедительных принципов рассуждения при решении отвлечённых и практических проблем" [4, с. 38]. Данное определение оставляет право за каждым исследователем иметь свою собственную позицию. Это и есть признак рациональности, основанный на рациональных суждениях, стандартах, опирающегося на собственные силы исследователя. Рациональность такого рода опирается на разум и согласуется с наличным опытом конкретного исследователя, не отрицая права на существование других стандартов и другого наличного опыта. На первый взгляд кажется, что такая позиция слишком эгоцентрична, но, присмотревшись повнимательнее, понимаешь, что наши нормативные ориентации возникают не на пустом месте, они всегда - плод имеющихся в обществе стандартов, традиций, ценностей. Таковы гносеологические реалии и с ними надо примириться, тем более что истина всегда относительна и обосновывается только в контексте нашей собственной целеполагающей деятельности.

Литература

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избр. произведения. - М., 1990.

2. Веблен Т. Теория праздного класса [Электронный ресурс] – Режим доступа: //http://sosnovo-scool.ucos.ru.

3. Лебедев С.А. Философия науки: краткая энциклопедия. - М., 2008.

4. Решер Н. Границы когнитивного релятивизма // Вопросы философии. - 1995. - №4.

5. Соловьёва Г.М. Информация и ограниченная рациональность [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://inform-econsciense.narod2.ru

6. Теория рациональности: учеб. пособие. - М., 2006. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://filosof.historic.ru.

7. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. //THESIS. – 1993. - Т. 1. Вып. 3.

8. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация. – СПб., 1966.

9. Ушаков Е.В. Введение в философию и методологию науки. - М., 2005.

10. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. - М., 1992.

11. Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм?//Вопросы экономики. – 1997. - №7.

12. Conlisk J. Why Bounded Rationality//Journal of Literature. – 1996. - Vol. XXXIV.

13. http://offline.computerre.ru

14. http://www.empatika.com

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АЛЕКСАНЯН РУДОЛЬФ ПОГОСОВИЧ	член-корр. РАЕН, канд. экон. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
БОБЫЛЕВ АНАТОЛИЙ ЛЕОНТЬЕВИЧ	канд. экон. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ВАСИЛЬЕВ ИГОРЬ ВИКТОРОВИЧ	аспирант, преподаватель Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ВОЛЬВАЧ ЕВГЕНИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	аспирант Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ГЛАДКОВА НАДЕЖДА ВИКТОРОВНА	канд. экон. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ГОРОДНИЧЕВ АНДРЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ	бакалавр экономики, мастер ООО "TSM PLUSS", г. Рига, Латвия
ДАНИЛЕНКОВА АНАСТАСИЯ ВАЛЕРЬЕВНА	магистрант Калининградского государственного технического университета, г. Калининград
ДЖЕРЕЛЕЙКО ИВАН СВЯТОСЛАВОВИЧ	соискатель Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ЕРОФЕЕВ АНДРЕЙ ОЛЕГОВИЧ	магистрант Калининградского государственного технического университета, г. Калининград
ЗАХАРОВА АННА ВАЛЕНТИНОВНА	начальник отдела ОКБ "Инвестбанк", г. Калининград
ИВАНЮК СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ	канд. экон. наук, начальник Главного управления Банка России по Калининградской области,
КОРНЕЕВА АЛЛА ВАЛЕНТИНОВНА	канд. экон. наук, доцент, управляющий филиалом ВТБ в г. Калининграде
КОРОТЧЕНКО АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА	аспирант Российского государственного университета им. Канта, г. Калининград
КОТЕНКО АЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА	канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории Калининградского государственного технического университета, г. Калининград
ЛОЗОВСКАЯ МАРИЯ ВИКТОРОВНА	аспирант Российского государственного университета им. Канта, г. Калининград
ЛУКЬЯНОВА ЛЮДМИЛА МИХАЙЛОВНА	доктор техн. наук, профессор, Калининградского государственного технического университета, действительный член Международной академии информатизации

МАТВЕЕВ ЮРИЙ АНДРЕЕВИЧ	председатель наблюдательного совета АКБ "Инвестбанк"
МНАЦАКАНЯН АЛЬБЕРТ ГУРГЕНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор, президент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ПОЯРКОВА ЕЛЕНА ИВАНОВНА	начальник экономического управления Банка России по Калининградской области
САВАНОВИЧ СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА	канд. экон. наук, доцент Института прикладной экономики и менеджмента Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота, г. Калининград
САМКО ТАТЬЯНА ИВАНОВНА	аспирант Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
СЕЛИВАНОВА ЛЮДМИЛА АГАФОНОВНА	доктор экономики, доцент Балтийской международной академии, г. Рига, Латвия
ТИМОФЕЕВА ЗИНАИДА АНАТОЛЬЕВНА	канд. экон. наук, доцент, первый заместитель начальника Главного управления Банка России по Калининградской области
ХАДЖАЕВ РАВИЛЬ ШАРИПОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Российского государственного университета им. Канта, г. Калининград
ХАРИН АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ	канд. экон. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ЧЕРНОБРИВАЯ НАДЕЖДА ВАСИЛЬЕВНА	канд. экон. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ЧЕТВЕРИКОВА НАДЕЖДА АЛЕКСАНДРОВНА	доктор филос. наук, профессор Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград

Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал"

К публикации принимаются авторские материалы, удовлетворяющие следующим требованиям.

В редакцию журнала должны быть направлены в электронном виде авторский оригинал статьи на русском языке; краткая аннотация статьи на русском и английском языках, раскрывающая постановку задачи и основные полученные результаты и выводы, объем – 6-9 строк; сведения об авторах на русском и английском языках, включающие фамилию, имя, отчество (полностью), ученую степень, ученое звание, место работы, должность, E-mail, адрес для пересылки авторского экземпляра журнала.

Объем авторского оригинала статьи должен быть 8-12 страниц компьютерного текста формата А4, напечатанного через одинарный интервал; шрифт Times New Roman; размер шрифта (кегль) – 13, абзацный отступ 1,25; поля – 2,5 см со всех сторон.

Все рисунки и таблицы должны иметь заголовок и упоминаться в тексте в виде ссылок.

Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки и таблицы.

Таблицы набираются тем же шрифтом, что и основной текст, но меньшего размера (кегль 12, если много данных, допускает кегль 9). Если цифровые данные в таблице выражены в одной единице, ее наименование приводится в заголовке таблицы через запятую (масса, кг; длина, см). Если же эти данные выражены в разных единицах, их указывают в заголовке каждой графы.

Таблицы слева, справа и снизу, как правило, ограничиваются линиями. Головка таблицы должна быть отделена линией от остальной части таблицы. Если цифровые данные в некоторых графах таблицы не приводятся, то в графе ставится прочерк.

В качестве иллюстративного материала можно использовать графики. Оси абсцисс и ординат графика должны иметь условные обозначения и размерность применяемых величин. Иллюстрации следует располагать так, чтобы их было удобно рассматривать без поворота работы или с поворотом по часовой стрелке.

Статья должна иметь УДК, список использованной литературы (оформляется строго по ГОСТ 7.1-2003), ее заглавие должно быть кратким и адекватным содержанию.

Статьи, подготовленные аспирантами и соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются при наличии сведений о научном руководителе и его письменной рекомендации по публикации статьи.

Авторские материалы, представленные с нарушением указанных требований, к публикации не принимаются.

Присланные статьи публикуются при их рекомендации к публикации редакционным советом и редакционной коллегией "Балтийского экономического журнала". Отклоненные редакционной коллегией статьи с согласия авторов могут быть опубликованы в сборниках научных трудов БИЭФ.

Публикация статей в "Балтийском экономическом журнале" осуществляется бесплатно. Авторские экземпляры либо высылаются наложенным платежом, либо автор получает их по подписке.

Материалы направляются по адресу: 236029, г. Калининград, ул. Горького, 23. Балтийский институт экономики и финансов.

E-mail: info@bief.ru

Справки по телефону: (4012) 91-66-64 (телефон/факс), 95-08-29.

Новые публикации монографий, учебников и учебных пособий в Балтийском институте экономики и финансов

В 2010 году в Балтийском институте экономики и финансов вышли в свет следующие научные и учебно-методические материалы:

МОНОГРАФИИ

А.М. Карлов, Е.В. Волхонская. Беспороговый прием частотно-модулированных сигналов: монография. – Калининград: БИЭФ, 2010. – 162 с.

Приведены основные положения разработанной авторами теории беспорогового приема частотно-модулированных (ЧМ) сигналов, показана возможность качественного приема ЧМ сигналов вне зависимости от отношения сигнал/шум на входе приемника ЧМ сигналов, рассмотрены варианты технической реализации беспороговых устройств приема сигналов с угловыми видами модуляции, проведен сравнительный анализ помехоустойчивости данных устройств.

Монография предназначена для научных работников, аспирантов, инженеров и студентов высших учебных заведений, специализирующихся в области радиотехники.

М.В. Логвиненко, Л.И. Сергеев. Управление материально-техническим обеспечением региональных органов внутренних дел: монография. – Калининград: БИЭФ, 2010. – 130 с.

В монографии рассмотрены теоретические и методические аспекты управления расходами на правоохранительную деятельность на региональном уровне. На основе анализа фактического материала, на примере Калининградской области, выявлены закономерности, существующие между государственными расходами на правоохранительную деятельность, результатами работы правоохранительных органов и показателями социально-экономического развития региона. Даются рекомендации по совершенствованию управления расходами на правоохранительную деятельность.

Работа представляет интерес для студентов и специалистов, изучающих проблемы управления региональной экономикой и государственными финансами.

УЧЕБНИКИ

Г.Г. Арунянц, С.А. Калинина, Г.В. Ломакина. Информатика и программирование (гриф УМО): учебник. – Калининград: БИЭФ, 2010. – 271 с.

Настоящий учебник состоит из двух разделов:

I. Основы общей информатики.

II. Основы алгоритмизации и программирования на языке Паскаль.

В разделе I изложены общие теоретические положения об информации и информатике. Рассмотрены вопросы устройства ПК, функции операционных систем, основы работы в среде Windows и ее настройки, приведены описания стандартных приложений Windows. Этот раздел является начальным курсом в общей программе обучения студентов-экономистов всех специальностей информационным системам и технологиям в экономике. Курс рассчитан на начинающих пользователей и поможет им овладеть важнейшими навыками, нужными студенту для работы с компьютером. При этом основное внимание сосредоточено на операциях, необходимых для выполнения в ходе решения практических задач.

Материал в разделе II представляется в форме занятий, оснащенных теоретической частью в объеме, необходимом для легкого понимания представленных проблем, примеров решения задач в рассматриваемой предметной области и вариантов контрольных заданий для самостоятельного решения. Здесь рассмотрены наиболее типичные задачи и пути их решения. Особое внимание уделено представлению основных эффективных приемов решения распространенных задач, а также разбору типичных ошибок.

Пособие оснащено вопросами, структурированными по главам и занятиям для самоконтроля глубины проработки теоретического материала, списком рекомендуемой литературы для более глубокого изучения рассмотренных вопросов.

Пособие имеет выраженную учебную направленность и будет полезно студентам и преподавателям всех специальностей, интересующимся эффективными методами алгоритмизации и программирования на языке Паскаль и желающим повысить свой уровень компьютерной грамотности.

УЧЕБНЫЕ ПОСОБИЯ

Г.Г. Арунянц. Проектирование информационных систем: курс лекций. – Калининград: БИЭФ, 2010. – 254 с.

Настоящий курс является базовым для изучения дисциплины "Проектирование информационных систем" для студентов БИЭФ по специальности "Прикладная информатика (в экономике)".

Цель настоящего курса – освещение вопросов теории и практики проектирования корпоративных (интегрированных) информационных систем (КИС), предназначенных для использования на всех уровнях управления экономическими объектами, а также организации и управления процессом проектирования ЭИС с использованием различных методов и инструментальных средств.

В курсе приведено обобщение достижений отечественной и зарубежной науки и практики в области разработки и использования технологий проектирования ЭИС. Рассматриваются вопросы выбора и применения методов и средств проектирования в рамках различных технологий проектирования в зависимости от различных классов ЭИС.

Г.Г. Арунянц. Теория систем и системный анализ: курс лекций. – Калининград: БИЭФ, 2010. – 106 с.

Настоящий курс является базовым для изучения дисциплины "Теория систем и системный анализ" специальности "Прикладная информатика (в экономике)". Предварительная подготовка по системному анализу необходима для изучения других дисциплин этой же специальности.

В курсе даны общие положения по методологии системного анализа, оценке систем на основе качественных и количественных шкал в детерминированных, вероятностных и неопределенных условиях, управлению в информационных системах.

Г.Г. Арунянц. Информационные системы и технологии в экономике: курс лекций. - Части 1-я и 2-я. – Калининград: БИЭФ, 2010. – Ч. 1 – 158 с., Ч. 2 – 223 с.

Цель настоящего курса - дать будущим экономистам и специалистам смежных специальностей знания в области создания и функционирования информационных систем и применения информационных технологий как базы экономических информационных систем.

Излагаются основные сведения о системах управления, рассматриваются вопросы системного подхода и руководства, информатизации, принятия решений в управлении, даются понятия автоматизированных информационных технологий и систем, приводится их классификация.

Особое внимание уделяется описанию необходимых видов обеспечения систем и технологий с учетом потребностей пользователей в условиях работы в компьютерных сетях, применения средств телекоммуникаций, а также аспектам и проблемам проектирования систем управления, методам создания автоматизированных информационных систем и технологий. Описаны базовые информационно-технологические структуры. Рассмотрены основные проблемы проектирования и оценки экономической эффективности создания ИС. Приводится описание автоматизированных информационных технологий решения конкретных функциональных задач в различных органах управления финансово-экономических учреждений, промышленных предприятий, организаций производственной и непроизводственной сфер. Обсуждаются также вопросы применения интегрированных автоматизированных информационных технологий профессионального назначения.

Во 2-й части курса лекций основное внимание уделяется рассмотрению базовых информационных технологий, их классификации и развитию. Приводится описание автоматизированных информационных технологий решения конкретных функциональных задач в различных органах управления финансово-экономических учреждений, промышленных предприятий, организаций производственной и непроизводственной сфер. Обсуждаются также вопросы применения интегрированных автоматизированных информационных технологий профессионального назначения.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических специальностей вузов.

Е.Н. Кикоть. Численные методы: конспект лекций. – Калининград: БИЭФ, 2010. – 55 с.

В курсе "Численные методы" изучаются методы численного решения экономико-математических моделей. Он относится к числу базовых дисциплин, знание которых необходимо для современного экономиста.

Содержание курса основано на знаниях, приобретенных при изучении предшествующих разделов курса высшей математики: линейной алгебры, аналитической геометрии, дифференциального и интегрального исчисления функций одной и многих переменных, обыкновенных дифференциальных уравнений, степенных рядов.

В результате изучения курса студенты должны овладеть теоретическими основами численных методов и получить практические навыки в области реализации математических моделей на компьютерах с использованием математического пакета Mathcad. Пакет позволяет легко выполнять рутинные громоздкие вычисления, решать содержательные задачи, приобрести устойчивые навыки решения прикладных задач.

А.И. Кузнецов, В.М. Романовский. Европейский Союз: учеб. пособие - Словарь-справочник. – Калининград: БИЭФ, 2010. – 172 с.

Данный справочник содержит около 300 статей, в основном, весьма сжатого содержания, что позволило в рамках небольшого общего объема книги отразить большинство важнейших атрибутов Европейского Союза. Справочник может оказаться особенно полезным при внедрении тестовой формы проверки знаний студентов. Кроме того, благодаря избранной лаконичной форме, словарь-справочник может оказаться

также удобным для первичного ознакомления с проблематикой Евросоюза экспресс-методом любым интересующимся читателем.

И.Д. Рудинский. Теория проектирования автоматизированных информационных систем: учебное пособие. – Калининград: БИЭФ, 2010. – 246 с.

В учебном пособии рассматривается проблематика организации и осуществления процесса проектирования автоматизированных информационных систем. Изложены современные подходы к выполнению конкретных фаз, стадий и этапов проектной деятельности. Особое внимание уделяется технологическим аспектам проектирования АИС. Значительное место занимает описание взаимодействия заказчика и разработчика, методики документирования проектных решений и порядка внедрения автоматизированной информационной системы.

Для студентов вузов, обучающихся по направлению 230100 "Информатика и вычислительная техника" и специальности 080801.65 "Прикладная информатика (в экономике)".

ПУБЛИКАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ БИЭФ В ДРУГИХ ИЗДАТЕЛЬСТВАХ

А.Г. Городилов, А.В. Куликов, А.Г. Мнацаканян. Правоведение: учеб. пособие (гриф УМО). – М.: КноРус, 2010. - 256 с.

Учебное пособие содержит базовые понятия и определения теории государства и права, а также краткую характеристику основных отраслей права с учетом экономической специальности. Его изучение поможет усвоить теоретические представления и практические навыки понимания сущности государства и права; принципы соблюдения законодательства; принимать решения и совершать иные юридические действия в точном соответствии с законом.

А.М. Карлов. Теория вероятностей и математическая статистика. - Изд. 2-е. (гриф УМО): учеб. пособие. – М.: КноРус, 2010. – 260 с.

В учебном пособии в доступной форме приведено описание основных разделов теории вероятностей и математической статистики, предусмотренных учебной программой дисциплины в соответствии с государственным образовательным стандартом по специальностям 080105.65 – "Финансы и кредит" и 080109.65 – "Бухгалтерский учет, анализ и аудит". Изложение теории сопровождается большим количеством графического иллюстративного материала и решением примеров экономической направленности.

Учебное пособие предназначено для студентов вузов по экономическим специальностям всех форм обучения.

В ближайшее время в издательстве КноРус будут опубликованы:

Государственные и территориальные финансы. – 3-е изд. (гриф УМО): учебник.

Переходный период реформирования российской экономики требует внесения коренных изменений в сферу сложившихся финансово-кредитных отношений. В учебнике в национальном масштабе и применительно к региональному уровню Российской Федерации даются основы функционирования государственных и территориальных финансов, бюджетов и внебюджетных фондов страны и регионов.

Учебник предназначен для студентов и преподавателей вузов, аспирантов экономических специальностей, практических экономических и финансовых работников государственного и муниципального управления, предприятий всех форм собственности.

В.И. Шарапов, Л.В. Кудряшова. Безопасность жизнедеятельности: учеб. пособие (гриф УМО).

В учебном пособии обобщены научные и практические достижения в области безопасности жизнедеятельности. Раскрыты причины образования опасных и вредных факторов среды обитания и проявления риска работающих в условиях опасности и неопределенности. Сформулированы и предложены защитные меры и общая стратегия решений социально-экономических, организационно-технических, санитарно-гигиенических задач, направленных на снижение риска и повышение эффективности внедряемых мероприятий по безопасности труда.

В пособии использованы действующие правовые и нормативные акты в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций и трудового процесса, вышедшие до 2008 г. в Российской Федерации.

Учебное пособие предназначено для студентов высших и средних специальных учебных заведений управленческих, технических и экономических специальностей.

БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Научно-практический журнал
№2(4) - декабрь 2010 г.

Редактор выпуска Э.С. Круглова

Свид. о регистрации ПИ №ФС77-34195 от 21.11.2008 г.
Подписано в печать 16.12.10. Бумага для множительных аппаратов.
Формат 60 х 90/8. Гарнитура Таймс. Ризограф. Усл. печ. л. 29,0.
Тираж 500 экз. Заказ 205.

Издательство НОУ ВПО "Балтийский институт экономики и финансов" (БИЭФ).
236029, г. Калининград, ул. Горького, 23.