Балтийский экономический журнал №4(20) декабрь 2017 г.

Периодический научно-практический журнал

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций ПИ №ФС77-62617 от 31.07.2015 г. и Международным центром ISSN в Париже под №2073-3364. Включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Учредитель: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Калининградский государственный технический университет".

Издатель: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Калининградский государственный технический университет".

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета В. А. Волкогон, канд. экон. наук, доцент, ректор Калининградского государственного технического университета, зам. Председателя Л. И. Сергеев, докт. экон. наук, профессор, председатель Контрольно-счетной палаты Калининградской области, зав. кафедрой ИНОТЭКУ КГТУ.

Члены редакционного совета: Хенрык Гавроньский, докт. экон. наук, продекан факультета администрации Эльблонгского гуманитарно-экономического университета; А. В. Губенко, докт. экон. наук, профессор, проректор Санкт-Петербургского государственного технического университета гражданской авиации; Э. М. Зелгалве, докт. экономики, профессор, зав. кафедрой Латвийского университета; А. В. Иванов, докт. экон. наук, профессор, директор Западного филиала РАНХиГС; И. А. Максимцев, докт. экон. наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного экономического университета; В. А. Мау, докт. экон. наук, профессор, ректор Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; А. Г. Мнацаканян, докт. экон. наук, профессор, директор Института отраслевой экономики и управления КГТУ; С. Е. Прокофьев, докт. экон. наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, зам. руководителя Федерального казначейства; М. В. Романовский, докт. экон. наук, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета, заслуженный деятель науки РФ.

Главный редактор А. М. Карлов, докт. техн. наук, профессор кафедры финансов и кредита Института отраслевой экономики и управления КГТУ.

Редакционная коллегия:

Г. Г. Арунянц, докт. техн. наук, профессор КГТУ; О. Н. Гегечкори, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИНОТЭКУ КГТУ по научной работе; В. Л. Даниленков, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИНОТЭКУ КГТУ; Н. Г. Иванова, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного экономического университета; В. И. Кузин, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИНОТЭКУ КГТУ; В. М. Муров, докт. техн. наук, профессор, зав. кафедрой ИНОТЭКУ КГТУ; Н. А. Сберегаев, канд. экон. наук, профессор, зав. кафедрой ИНОТЭКУ КГТУ; И. П. Скобелева, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой Государственного университета морского и речного флота им. адмирала С. О. Макарова; Т. Е. Степанова, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой ИНОТЭКУ КГТУ; В. Г. Шубаева, докт. экон. наук, профессор, декан факультета экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Редактор выпуска Э. С. Круглова

Верстка Л. А. Мильченко

Адрес редакции журнала: 236039, г. Калининград, Малый пер., 32

Тел. (4012) 69-01-52, факс (4012) 69-01-01

Адрес в Интернете: http:/www.klgtu.ru E-mail: elina.kruglova@klgtu.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.

ОТ РЕДАКЦИИ
УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Этот номер является двадцатым выпуском "Балтийского экономического журнала". В нем опубликованы научные работы по следующим научным направлениям: "Финансы, денежное обращение и кредит" – 5, "Экономика и управление народным хозяйством" – 4, "Менеджмент" – 1.

С научными работами, опубликованными в "Балтийском экономическом журнале", можно ознакомиться на сайте Института отраслевой экономики и управления Калининградского государственного технического университета – http://econ.me/forum. Наш журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), поэтому с опубликованными в нем работами можно ознакомиться в базе данных Научной электронной библиотеки (НЭБ), представленной в виде научного информационного ресурса сети Интернет eLIBRARU.RU.

Редакционная коллегия заинтересована в повышении научного уровня представляемых к публикации материалов, в расширении спектра публикуемых научных работ по научных направлениям и по региональной принадлежности авторов. Приглашаем активно работающих ученых, аспирантов, докторантов к сотрудничеству и представлению результатов проводимых научных исследований в "Балтийском экономическом журнале".

С 2017 года журнал выходит 4 раза в год: в марте, июне, сентябре и декабре. 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; менеджмент; бухгалтерский учет, анализ и аудит; экономическая теория; мировая экономика; математические и инструментальные методы в экономике; прикладная информатика в экономике; экономическая социология и право; философия хозяйства.

Требования к оформлению рукописей приведены на стр. 100.

Обращаю Ваше внимание на изменившийся адрес электронной почты: elina.kruglova@klgtu.ru

Авторы могут получить авторские экземпляры журнала по электронной почте или по подписке. Подписной индекс журнала 00711 в каталоге Калининградской области ООО "Пресса-подписка" областные и центральные издания – журналы и газеты". Подписная стоимость одного номера журнала 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

С уважением

Главный редактор журнала
доктор техн. наук, профессор,
заслуженный работник высшей

школы Российской Федерации
А. М. Карлов

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 4
Арунянц Г. Г., Бадеян А. Р., Саядян С. Г. ОСОБЕННОСТИ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ БАНКА КАК ЭЛЕМЕНТА РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ..... 4
Дрок Т. Е., Дупленко Н. Г., Пурыжова Л. В. К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ 14
Евстафьев К. А., Овцын А. Е. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗУ ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СТАВКИ ПРИРОСТА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ.....23
Селезнев В. А. О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ВРЕМЕННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ 1917 ГОДА.....32
Харин А. Г. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ НЕФИНАНСОВОГО ПОДХОДА К ИЗМЕРЕНИЮ КАПИТАЛА КОМПАНИИ.....39

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ 50
Коноплина Ю. С. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....50
Михайлов А. С. ПРОСТРАНСТВЕННО-СЕТЕВЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЛОКАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ.....60
Погребняк Е. Ю. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ 71
Сергеев Л. И. ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ РАЗВИТИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА 81

МЕНЕДЖМЕНТ 93
Лисевич А. В., Лаврова Ю. В. СПЕЦИФИКА АССОРТИМЕНТОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ, РЕАЛИЗУЮЩЕМ МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ.....93

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ 99

Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал".....100

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.713: 330.131.7

ОСОБЕННОСТИ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ БАНКА КАК ЭЛЕМЕНТА РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Г. Г. Арунянц, А. Р. Бадеян, С. Г. Саядян

ESPECIALLY AUTOMATED MANAGEMENT OF CREDIT ACTIVITY OF THE BANK AS A REGIONAL BANKING SYSTEM

G. G. Arunjanc, A. R Badeyan, S. G. Sayadyan

Рассмотрены основные особенности управления ресурсами кредитной организации как субъекта экономической деятельности и элемента региональной банковской системы (РБС) и их основные виды в условиях накладываемых ограничений и рисков. Анализируются особенности алгоритмического обеспечения разработанного программного комплекса РРБ-01 автоматизированного распределения ресурсов банка при кредитовании и возможность его использования в системах управления ресурсами РБС с целью повышения эффективности экономики региона.

кредит, риск, методы оценки риска, система управления рисками, региональная банковская система, банковские ресурсы, программный комплекс, реальный сектор экономики, стратегия развития.

The main features of resource management of credit institution as subject of economic activity and element of the regional banking system (RBS) in the conditions of the imposed restrictions and risks and their main types are considered. Features of algorithmic providing the developed program РРБ-01 complex of the automated distribution of resources of bank when crediting are analyzed and a possibility of his use in RBS resource management systems for the purpose of increase in efficiency of economy of the region.

credit, risk, risk assessment methods, risk management system, regional banking system, bank resources, program complex, real sector of economy, development strategy.

Недостаточная стабильность экономики России, связываемая, прежде всего, со стихийным характером протекания отдельных процессов, непостоянством форм их реализации, становится основной причиной возникновения целого ряда факторов, не позволяющих с достаточной точностью прогнозировать состояние среды хозяйствования и действий ее субъектов. В создавшихся условиях кредитная организация (банк или любая другая организация кредитно-финансового сектора) как субъект экономической деятельности и элемент региональной банковской системы (РБС) постоянно сталкивается с необходимостью решения проблем анализа возникающей на рынке ситуации, выявления и анализа направления ее развития и оценкой связанных с этим рисков.

Функция управления кредитной организацией (банком), как и всей РБС, естественно, должна соответствовать постоянно изменяющимся условиям, что связывается с необходимостью соответственного изменения инструментов управления и реализующих систем. Одним из новых критериев может стать

уровень риска, выявление и оценка факторов которого позволяют определить основные направления сосредоточения либо освобождения (в зависимости от выбранного направления) части банковских ресурсов [1].

По сути, процесс управления риском означает упорядоченный набор действий, направленных на его снижение до приемлемого уровня [1]. Результаты исследования этой проблемы приводят к вопросу о разработке концепции приемлемого риска. Примером рисковых по сути операций в области управления финансами являются кредитные операции.

Настоятельная необходимость эффективного управления средствами (активами и пассивами) кредитных организаций с использованием современных форм его реализации связывается, прежде всего, с реальным отсутствием инструментов высокой доходности. Учитывая, что привлечение денежных средств во вклады и на депозиты также связано с определенным риском, можно утверждать, что основными задачами управления банковской деятельностью становятся управление риском и оптимизация сочетания риска и доходности.

Банковская система как объект исследования представляет собой сложную систему выполняемых в ней взаимосвязанных и взаимодействующих операций. В этих условиях эффективность анализа и оптимизации банковских рисков при кредитовании связывается с необходимостью использования для этих целей системного подхода [1]. Сама исследуемая система (объект) в этом случае рассматривается как часть другой более общей системы, с которой она (исследуемая система) взаимодействует и связана устойчивыми связями.

При постановке задачи исследования и разработки базовых алгоритмов автоматизированного управления кредитной деятельностью банка как элемента РБС авторами был проведен анализ различных видов финансовых рисков с целью выбора эффективных подходов к их количественной оценке [2-4]. Проведенный анализ спектра банковских рисков в сложившихся в настоящее время в России условиях показал, что ведущее место здесь занимают риски ликвидности и кредитования, характеризующиеся высокой частотой возникновения (около 60 %) и объёмом потерь (более 80 %). При этом одним из основных внешних источников финансирования предприятий является именно банковское кредитование – важнейшая составная часть финансовых отношений, обеспечивающих жизнедеятельность и функционирование рыночного хозяйства. Именно банковский кредит - сегодня наиболее распространенная форма отношений в экономике.

Постоянный поиск эффективных подходов и методов управления банковскими ресурсами определяется не только известной сложностью реализуемых при этом процессов, но и постоянно меняющимися условиями на финансовом рынке и количеством принимаемых банками в процессе их деятельности рисков.

Выбор методологии, обеспечивающей достижение минимального риска с использованием предварительно формируемой системы лимитов, структурированной по видам операций и их срочности, проводился авторами с использованием результатов проведенных ранее исследований, представленных в работах [5-9]. В соответствии с принятой методикой банковские активы и пассивы предварительно агрегируются по срокам размещения и привлечения.

Метод агрегирования позволяет повысить оперативность принятия решений при возникновении негативного дисбаланса в процессе ресурсного регулирования. Далее формируется полный набор взвешенных коэффициентов, используемых в процессе решения поставленных задач для оценки структуры активов и пассивов банка, уровня его ликвидности, надежности и рентабельности.

Сформированная система коэффициентов позволяет рассчитывать один из важнейших показателей для определения общего лимита кредитного риска – синтетический коэффициент *(Кс)*:

$$K_C = K_H \times 0{,}10 + K_Л \times 0{,}40 + K_P \times 0{,}15 + K_{KA} \times 0{,}20 + K_{PБ} \times 0{,}15. \qquad (1)$$

Расшифровка используемых для расчета *Кс* коэффициентов и оценка их долевой значимости приведена в таблице

Система коэффициентов для расчета лимита кредитного риска
The system of coefficients for the calculation of credit risk limit

№ п/п	Название коэффициента, формула, ограничения	Вес
	I. Коэффициенты надежности	
1	$K_H = K_{H1} \times 0{,}5 + K_{H2} \times 0{,}5; \quad (\max K_H = 1{,}00)$	10,0 %
2	$K_{H1} = \frac{Собственный \quad капитал}{Работающие \quad активы}$	0,7
3	$K_{H2} = \frac{Собственный \quad капитал + Защищенный \quad капитал}{Совственный \quad капитал}$	0,3
	II. Коэффициенты ликвидности	
1	$K_Л = K_{Л1} \times 0{,}35 + K_{Л2} \times 0{,}35 + K_{Л3} \times 0{,}30; \quad (\max K_Л = 1{,}00)$	40,0 %
2	$K_{Л1} = \frac{Высоколиквидные \quad активы}{Обязательства \quad до \quad востребования}$	0,35
3	$K_{Л3} = \frac{Высоколиквидные \quad активы}{Рабочие \quad активы}$	0,30
	III. Коэффициенты рентабельности	
1	$K_P = K_{P1} \times 0{,}5 + K_{P2} \times 0{,}5; \quad (\max K_P = 1{,}00)$	15,0 %
2	$K_{P1} = \frac{Прибыль + текущий \quad чистый \quad доход}{Собственный \quad капитал}$	0,5
3	$K_{P2} = \frac{Прибыль + текущий \quad чистый \quad доход}{Работающие \quad активы}$	0,5
	IV. Коэффициенты качества активов	
1	$K_{KA} = K_{KA1} \times 0{,}5 + K_{KA2} \times 0{,}5$	20 %
2	$K_{KA1} = \frac{Ср. \quad депоз. \quad инструм. + Собств. \quad капитал}{Корпоративные \quad кредиты}$	0,5
3	$K_{KA2} = \frac{Государственные \quad ценные \quad бумаги}{Рабочие \quad активы}$	0,5
	V. Коэффициенты ресурсной базы	
1	$K_{PБ} = K_{PБ1} \times 0{,}5 + K_{PБ2} \times 0{,}5; \quad (\max K_{PБ} = 1{,}00)$	15 %
2	$K_{PБ1} = \frac{Собственный \ капитал}{Суммарные \quad обязательства}$	0,5
3	$K_{PБ2} = \frac{Средства \quad на \quad р/с \quad и \quad корреспондентский \quad счет}{Суммарные \quad обязательства}$	0,5

Приведенные в графе "*Вес*" данные являются оценкой их важности. Видно, что наиболее важный (40 %) - коэффициент ликвидности ($К_л$), характеризующий кредитоспособность банка. Тогда общий лимит ($Л_Б$) кредитного риска может быть рассчитан следующим образом:

$$Л_Б = СКБ_{РЧ} \times 0{,}10 \times К_С, \qquad (2)$$

где $СКБ_{РЧ}$ – часть собственного капитала банка, находящаяся в работе.

Далее реализуются процедуры структуризации лимита кредитного риска по срочности выполняемых операций. Полученные результаты позволяют построить временную сетку суммарного лимита на базовую операцию.

Основной целью последующего анализа становится выбор и использование пассивов, обладающих наибольшей степенью востребования при формировании наиболее ликвидных операций.

Для эффективного решения такой проблемы с использованием приведенных выше результатов исследований содержания, классификации, методов расчета и особенностей традиционного управления банковскими рисками была поставлена и решена задача разработки базовых алгоритмов автоматизированного оптимального распределения банковских ресурсов при кредитовании с учетом минимизации принимаемых рисков. Созданный на базе этих алгоритмов универсальный программный комплекс РРБ-01 [10] обеспечивает возможность его эффективного применения в рамках АСУ практически любых кредитных организаций (банков)

В результате проведенного анализа различных подходов к оценке прибыли банка, а также принятой стратегии оптимального распределения его ресурсов в условиях риска формально задача оптимального управления ресурсами банка представлялась в следующем виде [10]:

$$M = \left\lfloor \|R\| \times \left\| D_{ij}^{-1} \right\| - \|S\| \right\rfloor \to \max , \qquad (3)$$

где М – прибыль банка (маржа); $\|S\|$ – диагональная матрица, S_{ii}-е элементы которой характеризуют сложившуюся на рынке стоимость привлечения P_i-го ресурса; $\|R\|$ – диагональная матрица, r_{jj}-е элементы которой характеризуют доходность A_j -го актива; $\left\| D_{ji}^{-1} \right\|$ – матрица коэффициентов фондирования A_j-й активной операции P_i –м источником ресурсов.

Основным результатом решения задачи в представленной форме является определение элементов $\left\| D_{ji}^{-1} \right\|$ – матрицы коэффициентов фондирования A_j-й активной операции P_i –м источником ресурсов. Это действие можно отнести к операции по оптимизации структуры пассивов.

В качестве ограничений при решении поставленной задачи были приняты нормативы, определяемые действующими инструкциями (№ 1) ЦБ РФ на величины мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности, а также ограничения, определяемые в соответствии с принципом диверсификации и полученными по результатам деятельности банка экспертными оценками.

Расчет коэффициентов для оценки связи рискованности различных видов операций с операциями кредитования проводится с использованием

разработанных алгоритмов, приведенных на рис. 1, данных из архивов действующих в банках СУ банковскими рисками (СУ БР).

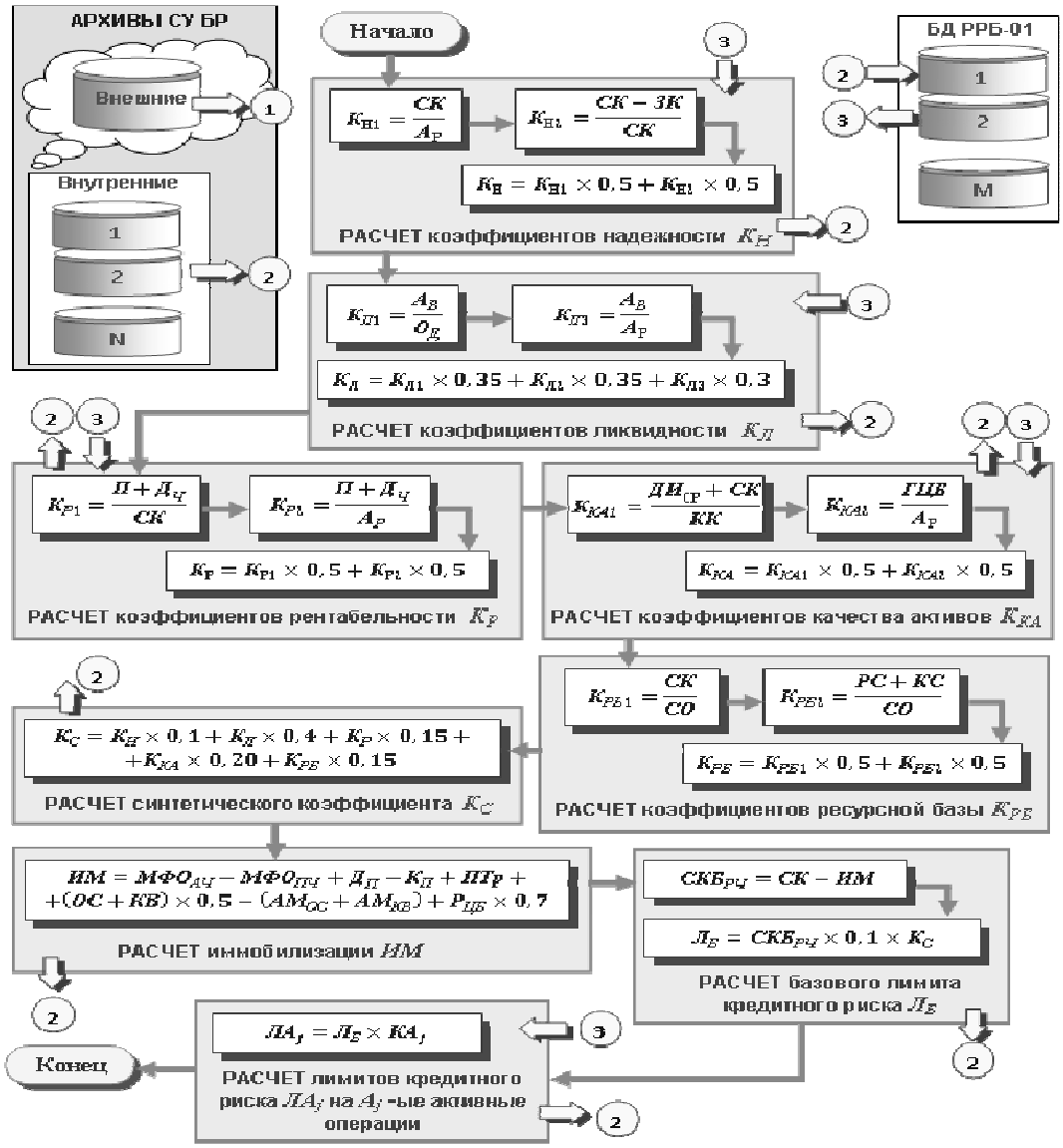

Рисунок 1 - Расчет синтетического коэффициента $K_С$ и лимитов кредитного риска $ЛА_j$ на A_j активные операции

Figure 1 - Calculation of synthetic COP coefficient and limits credit risk by LAj Aj active operations

Значения рассчитанных лимитов и нормы ликвидности в соответствии с Инструкцией № 1 ЦБ РФ определяются как ограничения при решении задачи оптимального распределения банковских ресурсов. Основные модули подготовки данных для формирования ограничений по нормативам ЦБ РФ и экспертных оценок, реализованные в рамках программного комплекса РРБ-01, представлены на рис. 2.

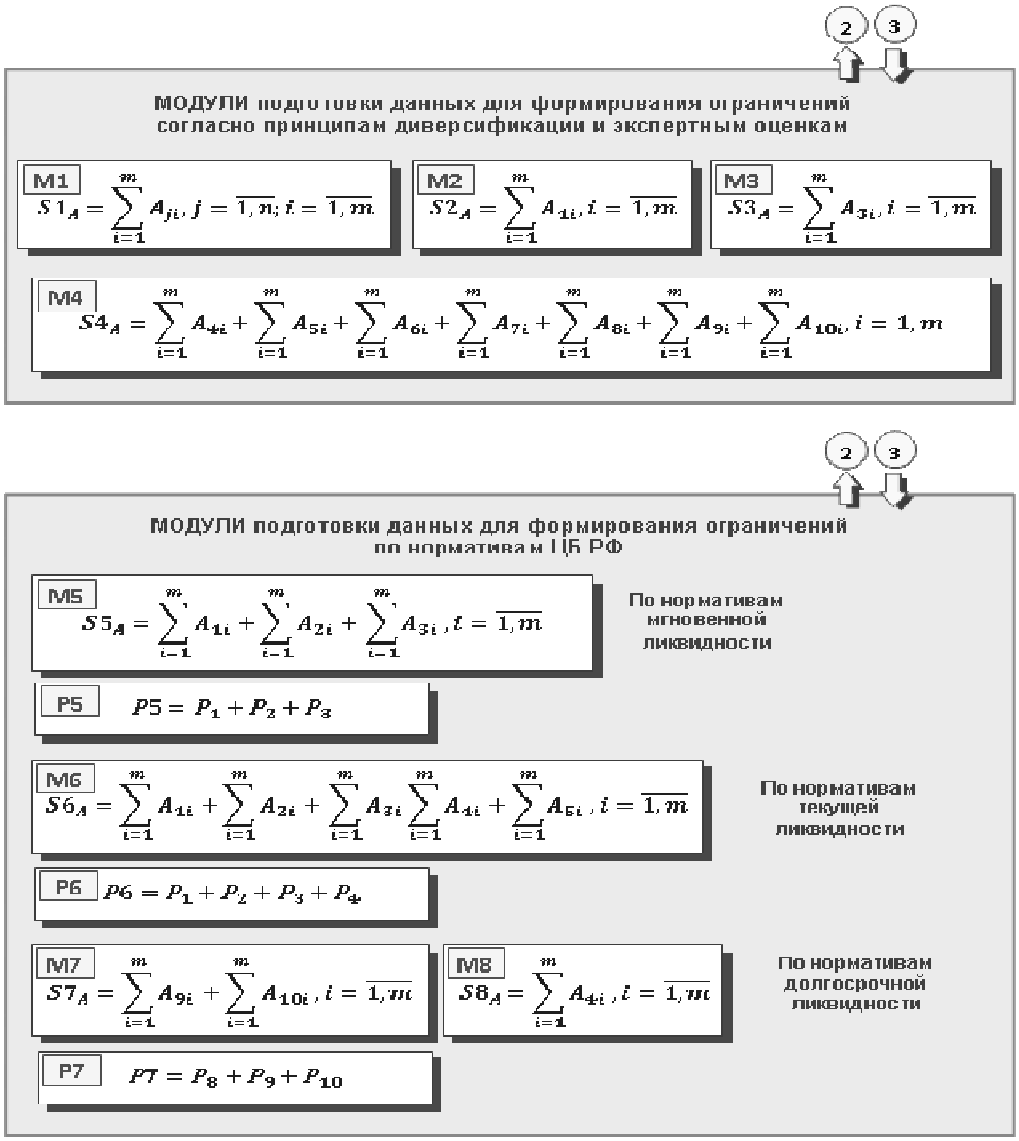

Рисунок 2 - Модули подготовки данных для формирования ограничений согласно нормативам ЦБ РФ, принципам диверсификации и экспертным оценкам
Figure 2 - Data preparation for the formation of the restrictions under the regulations of the Central Bank of Russia, the principles of diversification and expert assessments

В работе [10] описываются особенности реализации этапов решения поставленной задачи. Активы ($A_j, j = \overline{1,11}$) и пассивы ($P_i, i = \overline{1,11}$), исходная матрица позиционирования ресурсов банка (рис. 3) – распределение активов A_{ji} наряду с расчетными для данного распределения матрицами доходности $\|R\|$, фондирования $\|D_{ji}\|$, стоимости привлечения $\|S\|$ и маржи $\|M\|$ представляют собой исходные данные для начала работы разработанного алгоритма оптимального распределения банковских ресурсов.

Активы / Пассивы	Ден. ср-ва	Сч. ностро	Влож в ц.б.	Ссудная задолженность							Прочие активы	Всего
				Овер-драфт	до 30 дн.	30-90 дн.	90-180 дн.	180 дн.-1 г.	1г.-3г.	свыше 3 л.		
Расчетн. счета	19044		291	18188	112		2491	10146				50272
Сч. Лоро	221	250										471
до востреб.				3847								3847
до 30 дн.					31							31
30-90 дн.						17730	1762					19492
90-180 дн.							2780					2780
180 дн. -1г.								3553				3553
1-3л.									387			387
Свыше 3л.										286		286
Собств средства								9372	1755	13095		24222
Прочие пассивы										4639		4639
Всего	19265	250	291	22035	143	17730	7033	23071	2142	18010		109970

P_i

A_{ji}

A_j

Рисунок 3 - Исходная матрица позиционирования ресурсов банка
Figure 3 - Initial positioning matrix resources Bank

В соответствии с разработанным алгоритмом поиск осуществляется путем последовательных приращений величины $A_{1,I(k)}$. Изменение значения величины валюты баланса B и последующий перерасчет распределения ресурсов банка осуществляется в случаях, когда при реализации текущего этапа решения задачи поиска распределения, отвечающего заданным исходным данным и вводимым ограничениям, решение не находится. Эта процедура реализуется до тех пор, пока расчетное распределение не будет удовлетворять условиям ликвидности и экспертных оценок.

Далее реализуется поиск предельно допустимых значений $A_{J,I(c)}$. Этот этап выявления оптимального размера задействованных активов и является ключевым при реализации задачи максимизации маржи банка. По рассчитываемой в результате работы комплекса матрице D_{ji} формируется конечная матрица распределения пассивов.

Выбор метода реализации программного обеспечения комплекса РРБ-01 осуществлялся с учетом сложившегося в настоящее время реального состояния проблемы разработки современных банковских программных систем с учетом результатов предварительно проведенного авторами анализа реальных возможностей BPM-системы [11]. Особое внимание уделялось ее важной особенности, связанной с ориентацией на управление процессами, характеризующимися постоянными изменениями и развитием.

Немаловажную роль при оценке возможностей использования BPM-систем сыграл и накопленный авторами опыт разработки программных продуктов (ПП) с использованием классических IDE-сред (DElphi, C++ Builder). С учетом уникальности проводимой разработки и необходимости выполнения предварительно сформированного требования обеспечения возможности последующей легкой интеграции ее в IT-инфраструктуру банка, независимо от входящих ее состав АИС и АРМ, окончательным выводом явился выбор для разработки специального программного обеспечения программного комплекса

РРБ-01 традиционной технологии с применением IDE среды CodeGearDelphi 2010. Основным условием для обеспечения указанной интеграции становится создание и использование всеми подсистемами IT-инфраструктуры банка единого информационного пространства на основе СУБД за счет применения надежных средств интеграции. При этом целесообразной становится концепция управления, в соответствии с которой методология распределения ресурсов представлялась как интегральная часть методологии управления рисками коммерческих банков [12].

Еще на стадии постановки задачи разработки комплекса РРБ-01 автоматизированного распределения ресурсов кредитных организаций (банков) как субъекта банковской системы региона (РБС) рассматривалась возможность использования разрабатываемых для РРБ-01 алгоритмов в системах управления экономикой региона при формировании целостной инновационной концепции и новых подходов к повышению эффективности функционирования РБС и реального сектора экономики, базирующихся на их взаимодействии при соблюдении рациональных пропорций в их развитии.

Основная проблема состояла в том, что для этого необходимо решение задачи использования известных и формируемых в рамках РРБ-01 основных расчетных показателей деятельности кредитных организаций (банков) для разработки базовых алгоритмов расчета эффективности РБС в целом и ее влияния на развитие экономики региона. Такая задача была успешно решена, а результаты приведены в работах авторов [13-16]. При этом принимались во внимание два важных фактора: 1) банковский сектор – это, по сути, кровеносная система хозяйственного организма территориальной структуры; 2) единой стратегии управления банковским сектором региона пока не выработано, что связано с противоречиями интересов банков, денежных властей и потребностей экономики.

О влиянии РБС на развитие субъектов экономической деятельности региона можно судить по уровню ее развития, оцениваемого по показателям ее деятельности, соотнесенным с величиной валового регионального продукта (ВРП). Особую роль в повышении эффективности экономики региона в целом при этом играет принятый механизм взаимодействия реального сектора экономики региона и РБС. Важность кредитно-финансовой системы определяется эффективностью обеспечения реализации функций кредитования, без которых экономическое пространство региона просто не может существовать.

Важнейшим условием повышения значимости кредитования РБС субъектов экономической деятельности региона становится эффективное управление ресурсами кредитных организаций с целью успешного их размещения в доходные активы с учетом сложившейся на финансовом рынке ситуации, действующими ограничениями и возмущениями.

Об эффективности влияния РБС на развитие реального сектора экономики региона говорит известный факт, что 1 % кредитов, предоставленных РБС субъектам региональной экономики, позволяет произвести около 0,1 % ВРП.

Деятельность кредитной организации и РБС в целом в создавшихся условиях должна быть направлена на решение первоочередных задач поиска и

реализации новых перспективных направлений развития, целенаправленного выбора и освоения новых форм размещения капитала и ресурсного регулирования, при которых возможные потери от кредитования были бы сведены к минимуму.

Все эти требования могут остаться нереализованными без внедрения на уровне кредитных организаций и РБС в целом эффективной системы управления.

Приведенные в работах авторов [13-16] результаты разработки базовых алгоритмов расчета основных показателей работы РБС и субъектов экономического сектора региона могут быть успешно реализованы и использованы в рамках соответствующих АСУ региональных органов управления при решении широкого спектра задач учета, анализа, прогнозирования и планирования развития региональной экономики. Учитывая, что решение таких задач предполагает использование соответствующей информации, поступающей из баз данных АСУ субъектов РБС и реального сектора, региональных органов статистического учета, становится очевидной необходимость организации эффективного информационного взаимодействия между ними.

Моделирование и анализ влияния кредитования на ВРП как базового показателя, отражающего уровень социально-экономического развития и характеризующего структурные пропорции экономики региона за заданный период с учетом объема кредитования, уровня инфляции и индекса потребительских цен, предлагается проводить с использованием системы полиномиальных функций второй степени, имеющих вид [14]:

$$y_{xi} = a_1 x_i^2 + a_2 x_i + b, \tag{4}$$

где y_{xi} – валовой региональный продукт (ВРП); x_i – i-й показатель, влияющий на ВРП (объем кредитования и др.); $a_1, a_2, b...$ – параметры уравнения регрессии.

Поиск параметров уравнения регрессии сводится к задаче на экстремум, а принятая методология и реализованные в рамках РРБ-01 алгоритмы оптимального распределения банковских ресурсов в условиях риска могут быть эффективно использованы при управлении ресурсами РБС с целью повышения эффективности реального сектора экономики региона на базе стратегии, основанной на оперативном решении задачи оптимального перераспределения ресурсов РБС в целом по срокам за определенный период времени в условиях накладываемых ограничений.

В соответствии с принятой стратегией решения поставленной задачи ключевым ограничением становится сумма активов (B) РБС, которая может быть легко рассчитана предварительно в соответствии с плановыми показателями деятельности региональной экономики и планируемым коэффициентом желаемого повышения размера ВРП. При этом задача оптимального управления ресурсами РБС представляется в форме формулы (3) с заменой показателей отдельных банков на сводные показатели РБС.

Введение при решении поставленной задачи ограничения в виде суммы активов (B) РБС и является фактором, обеспечивающим в расчетном смысле

наиболее рациональные пропорции между оцениваемыми показателями эффективности функционирования субъектов региональной экономики.

Для решения в автоматизированном режиме обратной задачи расчета показателей отдельных кредитных организаций по полученным укрупненным показателям РБС потребуются дополнительные исследования, но в качестве достаточно простого подхода может быть предложен метод решения задачи перераспределения ресурсов с учетом долевого участия показателей отдельных банков в обобщенных показателях РБС.

Необходимо отметить, что рассмотренный подход к автоматизированному решению задачи динамического оптимального распределения ресурсов РБС создает реальные предпосылки для его эффективного использования при оперативном формировании эффективных стратегий развития региона в изменяющихся условиях, определяемых сложившейся экономической ситуацией.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Арунянц, Г. Г. Стратегия управления риском коммерческого банка / Г. Г. Арунянц, К. Г. Дзестелова // Труды Междунар. форума по проблемам науки, техники и образования: "III тысячелетие – новый мир". – Декабрь 2004. – С. 143-145.

2. Арунянц, Г. Г. Риск кредитных организаций (коммерческих банков) как объект системных исследований / Г. Г. Арунянц, А. Р. Бадеян // Балтийский экономический журнал. – 2012. – № 2(8). – С. 122-136.

3. Арунянц, Г. Г. Анализ основных аспектов и особенностей управления банковскими рисками при кредитовании предприятий / Г. Г. Арунянц, А. Р. Бадеян // Известия ВолгГТУ. Серия "Актуальные проблемы реформирования российской экономики (Теория. Практика. Перспективы)". – 2014. – № 11(138). – С. 103-109.

4. Арунянц, Г. Г. Управление банковскими рисками в условиях экономического кризиса / Г. Г. Арунянц, А. Р. Бадеян // Вестник Воронежского ВГУ, серия Экономика и управление. – 2014. – № 3. – С. 98-103.

5. Арунянц, Г. Г. Автоматизированное управление ресурсами коммерческих банков при кредитовании / Г. Г. Арунянц, А. Р. Бадеян // Труды Междунар. науч. конф. "Инновации в науке, образовании и бизнесе – 2014", Калининград, 25-27 сентября. – 2013. – С. 26-29.

6. Арунянц, Г. Г. Программный комплекс автоматизированного управления ресурсами банков при кредитовании в условиях рисков / Г. Г. Арунянц, А. Р. Бадеян // Научное обозрение. – 2014. – № 6. – С. 103-112.

7. Arunyants, G. G. Methodological Aspects and Basic Algorithm for Automated Generation of Resource Management Strategy of a Bank under Conditions of Risk / G. G. Arunyants, A. R. Badeyan // Наука и бизнес: пути развития. – 2014. – № 7 (37). – С. 46-54.

8. Арунянц, Г. Г. Методологические аспекты и подходы к реализации автоматизированного управления банковскими ресурсами в условиях рисков / Г. Г. Арунянц, А. Р. Бадеян // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта: Физико-математические науки. – 2015. – Вып. 4. – С. 166-164.

9. Арунянц, Г. Г. Методологические аспекты и базовый алгоритм автоматизированного управления банковскими ресурсами в условиях рисков / Г. Г. Арунянц, А. Р. Бадеян // Труды Междунар. науч. конф. "Инновации в науке, образовании и бизнесе – 2015", Калининград, 24-30 мая 2015 г. – С. 47-51.

10. Арунянц, Г. Г. Программный комплекс автоматизированного управления ресурсами банков при кредитовании в условиях рисков / Г. Г. Арунянц, А. Р. Бадеян // Научное обозрение. – 2014. – № 6. – С. 103-112.

11. Арунянц, Г. Г. К вопросу о реальных возможностях применения bpm-систем для реализации автоматизированной системы распределения ресурсов банка / Г. Г. Арунянц, А. Р. Бадеян, Д. А. Айрапетов // Балтийский экономический журнал. – 2014. – № 2(12). – С. 130-140.

12. Арунянц, Г. Г. Об одном подходе к построению программного комплекса автоматизированного управления банковскими ресурсами при кредитовании предприятий / Г. Г. Арунянц, А. Р. Бадеян, Д. А. Айрапетов // Перспективы науки. – 2015. – № 6(69). – С. 80-92.

13. Арунянц, А. Г. Базовые алгоритмы оценки влияния региональных банковских систем на развитие экономики региона / Г. Г. Арунянц, С. Г. Саядян, А. Г. Мнацаканян // Наука и бизнес: пути развития - 2014. - № 12(42) – С. 110-121.

14. Арунянц, А. Г. О повышении эффективности экономики региона за счет оптимального управления ресурсами банковской системы при кредитовании объектов реального сектора / Г. Г. Арунянц, С. Г. Саядян, А. Г. Мнацаканян // Перспективы науки. – 2015. – № 2 (65). – С. 127-134.

15. Арунянц, А. Г. Методология управления региональной банковской системой на основе сбалансированных показателей оценки ее влияния на реальный сектор экономики / Г. Г. Арунянц, С. Г. Саядян, А. Г. Мнацаканян // Инновации и инвестиции. – 2016. – № 10. – С. 219-226 .

16. Арунянц, А. Г. Региональная банковская система как функциональная подсистема рыночного хозяйства и фактор развития реального сектора экономики региона / Г. Г. Арунянц, А. Г. Мнацаканян, С. Г. Саядян // Социально-экономические явления и процессы – 2017. – Т. 12, № 3. – С. 7-15.

УДК 330.1

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ

Т. Е. Дрок, Н. Г. Дупленко, Л. В. Пурыжова

TO THE QUESTION OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF OWN CAPITAL OF THE COMPANY

T. E. Drok, N. G. Duplenko, L. V. Puryzhova

В статье рассмотрены широко известные подходы к проведению анализа источников финансирования бизнеса и подчеркнута значимость формирования рациональной структуры капитала компании на каждом из этапов ее жизненного цикла. Особое внимание уделено эффективному управлению собственным

капиталом краностроительной компании Калининградской области как внутренним фактором роста ее стоимости.

собственный капитал, заемный капитал, стоимость собственного капитала, средневзвешенная стоимость капитала, рентабельность собственного капитала, рентабельность инвестируемого капитала, экономическая добавленная стоимость, модель оценки стоимости активов.

The article considers the widely known approaches to the analysis of sources of business financing and the importance of forming a rational structure of capital of the company at each stage of its life cycle. Special attention is paid to effective management of equity capital crane companies of the Kaliningrad region as an internal growth factor of its cost.

equity capital, debt capital, cost of equity, weighted average cost of capital (WACC), return on equity (ROE), return on invested capital (ROIC), economic value added (EVA), the model estimates the value of the assets (CAPM).

ВВЕДЕНИЕ

Формирование финансовых ресурсов компании осуществляется за счет собственных и заемных источников. При разработке и принятии стратегических решений о перспективах развития компании ключевой проблемой у собственников бизнеса является выбор оптимального соотношения собственного и заемного капитала. В рамках представленной статьи авторы ставят перед собой прикладную задачу - на базе существующих методик исследовать структуру капитала одной из краностроительных компаний отрасли машиностроения Калининградской области, специализирующейся на разработке, изготовлении и поставке сложного грузоподъемного оборудования.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Зависимость структуры денежного капитала от фазы жизненного цикла компании наглядно представлена на рисунке, из которого следует, что на каждой новой фазе компания переходит на более высокую ступень своего развития и изменяется предельная доля заемного капитала в общей структуре источников финансирования бизнеса.

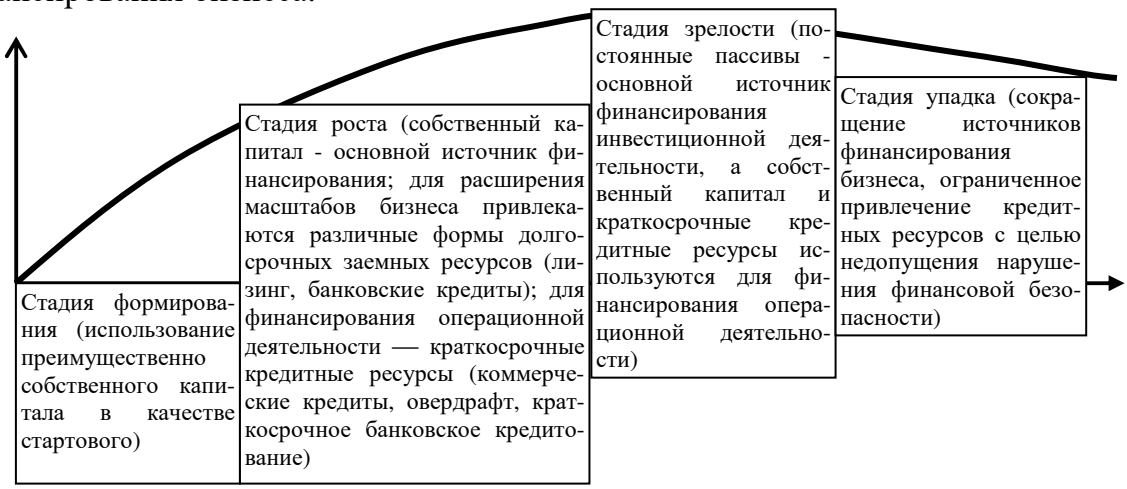

Рисунок - Зависимость структуры денежного капитала от фазы жизненного цикла компании

Figure - The dependence structure of money capital from the phases of the life cycle of the company

Эти циклы повторяются до тех пор, пока компания не достигнет стратегических целей и оптимальной структуры источников финансирования бизнеса. При этом должны учитываться изменения внешней среды, условия максимизации рыночной стоимости компании, что является необходимым условием ее эффективного функционирования.

Эффективность использования собственного капитала характеризуется его отдачей, т. е. отношением суммы прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала.

На первоначальном этапе проведем анализ источников финансирования деятельности краностроительной компании региона за 2014-2016 годы по данным бухгалтерской отчетности (табл. 1).

Таблица 1 - Анализ источников финансирования деятельности краностроительной компании за 2014-2016 годы
Table 1 - Analysis of the sources of funding for crane company for 2014-2016

Показатели	Ед. изм.	Источник данных	Период анализа			Темп прироста, %	
			2014	2015	2016	2015 / 2014	2016 / 2015
Коэффициент автономии	ед.	Результат расчета	3,249	2,803	1,172	-13,747	-58,187
Собственный капитал	тыс. руб.	Бухгалтерский баланс (стр. 1300 + стр. 1430 + + стр.1530 + стр.1540)	1135696	939156	579096	-17,306	-38,339
Долгосрочные обязательства	тыс. руб.	Стр. 1400 бухгалтерского баланса	14951	13638	12563	-8,782	-7,882
Краткосрочные обязательства	тыс. руб.	Стр. 1500 бухгалтерского баланса	334553	321447	481589	-3,917	49,819
Коэффициент привлечения долгосрочных заемных средств	ед.	Результат расчета	0,010	0,011	0,012	6,320	9,369
Итого активы	тыс. руб.	Стр. 1600 бухгалтерского баланса	1485200	1274241	1073248	-14,204	-15,774
Коэффициент рентабельности активов	ед.	Результат расчета	0,087	0,087	0,060	0,479	-31,395
Чистая прибыль	тыс. руб.	Стр. 2400 отчета о финансовых результатах	128553	110822	64037	-13,793	-42,216
Рентабельность собственного капитала	ед.	Результат расчета	0,113	0,118	0,111	4,248	-6,289
Коэффициент финансового рычага (финансовой активности)	ед.	Результат расчета	0,308	0,357	0,853	15,938	139,162
Заемный капитал	тыс. руб.	Стр. 1400+ стр. 1500 бухгалтерского баланса	349504	335085	494152	-4,126	47,471

Коэффициент финансового рычага показывает долю заимствованных средств в собственном капитале компании. Теоретически чем меньше коэффициент финансового рычага, тем устойчивее положение компании на рынке, однако на практике не всегда лучше ориентироваться на собственный капитал, займы часто способствуют улучшению финансового состояния компании. У изучаемой организации нет долгосрочных кредитов, а представленные данные по долгосрочным обязательствам – отложенные налоговые обязательства. В краткосрочных обязательствах львиную долю составляет кредиторская задолженность, выступающая временно привлеченным

источником средств компании. Кроме того, краткосрочный кредит компания получила только в конце отчетного периода.

Следовательно, использовать только подход по анализу разделов баланса без расшифровки отдельных его статей не совсем корректно.

На рентабельность собственного капитала оказывают влияние факторы хозяйственной и финансовой деятельности компании. Методика факторного анализа позволяет комплексно изучить влияние отдельных факторов воздействия на его величину.

Результаты расчета рентабельности собственного капитала компании, выступающие исходными данными для факторного анализа, представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Результаты расчета рентабельности собственного капитала компании в динамике

Table 2 - The results of the calculation of return on equity of the company in dynamics

Показатели	Ед. изм.	Источник данных	Период анализа			Темп прироста, %	
			2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015
Коэффициент финансового рычага (финансовой активности)	ед.	Результат расчета	0,308	0,357	0,853	15,938	139,162
Рентабельность продаж по чистой прибыли	ед.	Результат расчета	0,126	0,099	0,067	-21,03	-32,993
Выручка	тыс. руб.	Стр. 2110 отчета о финансовых результатах	1022728	1116452	962780	9,164	-13,764
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	ед.	Результат расчета	2,926	3,332	1,948	13,862	-41,523
Рентабельность собственного капитала	ед.	Результат расчета по трехфакторной мультипликативной модели	0,113	0,118	0,111	4,248	-6,289

По результатам анализа в динамике показателей финансовой активности компании за 2014-2016 гг. видно, что у нее наблюдается тенденция к росту привлекаемых заемных средств, так, в 2014 году акционерное общество привлекло 31 коп., а в 2016 году – 85 коп. заемных средств на один рубль собственных. Таким образом, компания применяет агрессивный подход к управлению совокупным капиталом, который обусловлен принятием высокого уровня финансового риска, т. е. стремлением привлекать заемный капитал в максимальных размерах.

На рентабельность собственного капитала в наибольшей степени влияют три фактора:

1) рентабельность продаж, которая отражает эффективность управления;

2) коэффициент финансового рычага или финансовой активности – показывает структуру капитала;

3) коэффициент оборачиваемости заемного капитала, характеризующий деловую активность.

Трехфакторная мультипликативная модель рентабельности собственного капитала имеет следующий вид:

ROE = Рентабельность продаж по чистой прибыли х Коэффициент финансовой активности х Коэффициент оборачиваемости заемного капитала.

В табл. 3 представим результаты расчета влияния факторов на рентабельность собственного капитала компании.

Таблица 3 - Определение влияния факторов на рентабельность собственного капитала компании

Table 3 - Determination of the influence of factors on the profitability of the own capital of the company

Изменения факторов	Алгоритм расчета	Результат расчета
Рентабельность продаж по чистой прибыли	(0,067-0,126)×0,308×2,926	-0,053
Коэффициент финансового рычага (финансовой активности)	0,067×(0,853-0,308)×2,926	0,106
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	0,067×0,853×(1,948-2,926)	-0,056
Итого	Сумма всех факторов	-0,003

Изменение рентабельности собственного капитала в 2016 году по сравнению с 2014 годом произошло за счет:

– снижения рентабельности продаж на 5,9 %, которое повлекло за собой снижение рентабельности собственного капитала на 5,3 %;

– роста коэффициента финансовой активности на 0,546 пункта, что отразилось на росте рентабельности собственного капитала (на 10,6 %);

– снижения коэффициента оборачиваемости заемного капитала на 0,978 пункта, рентабельность собственного капитала снизилась на 5,6 %.

Следовательно, рентабельность собственного капитала в 2016 году зависела, в основном, от коэффициента финансовой активности. Для увеличения рентабельности собственного капитала компании необходимо увеличить рентабельность продаж и оборачиваемость заемного капитала. В частности, следует особое внимание уделить кредиторской задолженности и вести грамотную кредитную политику.

Рассматриваемый факторный анализ носит временный характер. Рентабельность продаж не отражает долгосрочных инвестиций, и если они осуществляются, то она временно снижается. Коэффициент финансовой активности отражает рискованность бизнеса.

При проведении анализа собственного капитала необходимо оценить его рыночную структуру. Кроме того, любой набор аналитических показателей всегда будет носить в определенной степени условный характер. Оценка прибыльности компании должна проводиться в сочетании с определением характеристик ее платежеспособности. Этот анализ позволяет не только количественно определить влияние факторов, но и спрогнозировать рентабельность собственного капитала с учетом возможного привлечения заемного капитала, что, в свою очередь, служит основанием для принятия решений о формировании рациональной структуры капитала [1].

Рассмотрим порядок расчета средневзвешенной стоимости капитала (WACC) изучаемой компании, которая используется при определении экономической добавленной стоимости (EVA) [2], чистого дисконтированного

денежного потока (NPV), стоимости бизнеса, составлении отчетности по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и выглядит следующим образом [3]:

$$WACC = \frac{СК \times ССК + (1-t) \times ЗК \times СЗК}{СК + ЗК},$$

где *СК* – собственный капитал компании, руб.; *ССК* – годовая стоимость собственного капитала, %; *ЗК* – платный заемный капитал или процентные обязательства, руб.; *СЗК* – годовая стоимость (ставка) заемного капитала, %; *t* – годовая эффективная ставка налога на прибыль, %.

За стоимость собственного капитала компании финансисты часто принимают желаемую доходность акционеров на вложенные средства, рентабельность собственного капитала (ROE), или учитывают экспертную оценку. Однако эти подходы некорректны, поскольку не принимаются в расчет рыночная стоимость денег и риски инвестирования.

Максимальной точности в расчетах стоимости собственного капитала рассматриваемой компании можно добиться при использовании модели ценообразования долгосрочных активов (CAPM) и вычислить значение показателя, отражающего риск инвестирования [4, 5]:

$$CAPM = СДб + \beta \times (СДр - СДб),$$

где (*СДр – СДб*) – годовая премия за риск, %; *СДб* – годовая безрисковая ставка доходности по облигациям ЦБ РФ [6], %; *СДр* – годовая рыночная доходность собственного капитала, %; β – бета-коэффициент, характеризующий риск инвестирования, в долях единицы.

Для расчета данных показателей следует создать расчетную модель в Excel и по истечении месяца расширить период анализа. Остановимся на основных показателях этого расчета. Целесообразно не использовать рентабельность собственного капитала (ROE) отдельной компании, а учитывать бета-коэффициент публичной компании с той же отраслевой спецификой, в нашем случае отрасли машиностроения, и скорректировать на соотношение собственного и заемного капитала. Также можно оценить доходность на капитал экспертным путем. За определенный период необходимо собрать данные о динамике изменения биржевого индекса РТС или ММВБ [7] и сопоставить их с рентабельностью собственного капитала, используя при этом пакет данных для анализа в Excel, инструмент анализа регрессии (табл. 4).

Таблица 4 - Данные для определения бета-коэффициента
Table 4 - Data to determine the beta-coefficient

Период	Индекс РТС, доллар США	Курс доллара США, руб.	Индекс РТС, руб.	Ставка по аукционам прямого РЕПО, % годовых	ROE, %	RTS, руб.	ΔROE, %	ΔRTS, %
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*
апр.17	70,34	55,96	3936,23	10,75	0,56	3936,23		
мар.17	69,66	57,96	4037,49	7,03	0,32	4037,49	-41,54	2,57
фев.17	69,49	60,09	4175,65	3,29	0,51	4175,65	56,19	3,42
янв.17	65,31	60,16	3929,05	10,98	0,50	3929,05	-2,26	-5,91
дек.16	58,72	65,24	3830,89	10,97	0,37	3830,89	-25,54	-2,50
ноя.16	59,57	63,22	3766,02	10,61	0,34	3766,02	-7,56	-1,69

окт.16	61,6	63,4	3905,44	10,77	0,34	3905,44	0,65	3,70
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*
сен.16	54,05	65,25	3526,76	11,50	0,38	3526,76	11,94	-9,70
авг.16	51,4	65,96	3390,34	11,04	0,63	3390,34	64,55	-3,87
июл.16	51,66	64,18	3315,54	11,50	0,44	3315,54	-30,69	-2,21
июн.16	49,45	65,99	3263,21	11,24	0,25	3263,21	-43,94	-1,58
май.16	50,4	64,33	3242,23	7,76	0,40	3242,23	61,24	-0,64
апр.16	49,64	67,86	3368,57	11,68	0,29	3368,57	-25,64	3,90
мар.16	45,79	75,9	3475,46	11,71	0,38	3475,46	28,40	3,17
фев.16	44,82	76,33	3421,11	11,98	0,31	3421,11	-17,01	-1,56
янв.16	43,72	72,93	3188,50	12,00	0,38	3188,50	19,79	-6,80
дек.15	51,78	66,74	3455,80	11,87	0,31	3455,80	-16,31	8,38
ноя.15	55,23	64,37	3555,16	11,42	0,36	3555,16	14,04	2,88

В нашем случае этот коэффициент получился отрицательным (-0,82). Чем выше значение бета-коэффициента, тем выше доходность оцениваемого бизнеса. В рассматриваемом примере доходность компании и рынка изменяется в противоположных направлениях.

Таблица 5 - Сводная таблица результатов расчета стоимости собственного капитала, средневзвешенной стоимости и показателя экономической добавленной стоимости краностроительной компании

Table 5 - Summary table of results of calculation of cost of equity, weighted average cost and measure of economic value added crane company

Период	Прибыль от продаж, тыс. руб.	Налог на прибыль, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.	Собственный капитал (СК) , тыс. руб.	Заемный капитал (ЗК) , тыс. руб.	Проценты по займам, %	Ожидаемая доходность, %	ROE, %
А	1	2	3	4	5	6	7	8
апр.17	3245	649	2 596	467 190	24 000	1,25	1,66	0,56
мар.17	1897	379	1 518	467 190	24 000	1,25	1,66	0,32
фев.17	2963	593	2 370	467 190	24 000	1,25	1,66	0,51
янв.17	2896	579	2 317	467 190	24 000	1,25	1,66	0,50
дек.16	2673	535	2 138	579 096	50 000	1,25	1,66	0,37
ноя.16	2471	494	1 977	579 096	50 000	1,25	1,66	0,34
окт.16	2487	497	1 990	579 096	50 000	1,25	1,66	0,34
сен.16	2784	557	2 227	579 096	50 000	1,25	1,66	0,38
авг.16	4581	916	3 665	579 096	50 000	1,25	1,66	0,63
июл.16	3175	635	2 540	579 096	50 000	1,25	1,66	0,44
июн.16	1780	356	1 424	579 096	50 000	1,25	1,66	0,25
май.16	2870	574	2 296	579 096	50 000	1,25	1,66	0,40
апр.16	2134	427	1 707	579 096	50 000	1,25	1,66	0,29
мар.16	2740	548	2 192	579 096	50 000	1,25	1,66	0,38
фев.16	2274	455	1 819	579 096	50 000	1,25	1,66	0,31
янв.16	2724	545	2 179	579 096	0	1,25	1,66	0,38
дек.15	3697	739	2 958	939 156	0	1,25	1,66	0,31
ноя.15	4216	843	3 373	939 156	0	1,25	1,66	0,36

Продолжение табл. 5

Период	Индекс, руб.	β-коффициент	Затраты на СК, %	CAPM, %	WACC, %	EVA, тыс. руб.	ROIC, %	Инвестируемый капитал, тыс. руб.	ROE, %
А	9	10	11	12	13	14	15	16	17
апр.17	3936,226	-0,82	11,59	18,24	11,07	-51770,4	0,53	491 190	0,5
мар.17	4037,494	-0,82	7,87	11,46	7,53	-35469,3	0,31	491 190	0,3
фев.17	4175,654	-0,82	4,13	4,63	3,97	-17143,6	0,48	491 190	0,5
янв.17	3929,05	-0,82	11,82	18,66	11,29	-53124,1	0,47	491 190	0,5
дек.16	3830,893	-0,82	11,81	18,65	10,95	-66726,9	0,34	629 096	0,3
ноя.16	3766,015	-0,82	11,45	17,99	10,62	-64803,7	0,31	629 096	0,3

окт.16	3905,44	-0,82	11,61	18,28	10,76	-65717,5	0,32	629 096	0,3
А	9	10	11	12	13	14	15	16	17
сен.16	3526,763	-0,82	12,34	19,61	11,43	-69707,3	0,35	629 096	0,4
авг.16	3390,344	-0,82	11,88	18,77	11,01	-65605,8	0,58	629 096	0,6
июл.16	3315,539	-0,82	12,34	19,61	11,43	-69394,5	0,40	629 096	0,4
июн.16	3263,206	-0,82	12,08	19,14	11,20	-69004,8	0,23	629 096	0,2
май.16	3242,232	-0,82	8,60	12,79	7,99	-47980,3	0,36	629 096	0,4
апр.16	3368,57	-0,82	12,52	19,94	11,60	-71269,6	0,27	629 096	0,3
мар.16	3475,461	-0,82	12,55	20,00	11,63	-70958,6	0,35	629 096	0,3
фев.16	3421,111	-0,82	12,82	20,49	11,88	-72894,9	0,29	629 096	0,3
янв.16	3188,5	-0,82	12,84	20,53	12,84	-72150,7	0,38	579 096	0,4
дек.15	3455,797	-0,82	12,71	20,29	12,71	-116367	0,31	939 156	0,3
ноя.15	3555,155	-0,82	12,26	19,47	12,26	-111726	0,36	939 156	0,4

В табл. 5 размер собственного капитала определен по итогам третьего раздела баланса, также учитывались займы, полученные от собственников и отраженные в обязательствах. Заемный капитал включает только процентные обязательства (без займов собственников, задолженности перед персоналом, текущей кредиторской и прочей беспроцентной задолженности). Ожидаемая доходность отражает среднемесячную рентабельность собственного капитала, учитывается среднее значение ставок по облигациям, поскольку они могут изменяться несколько раз в месяц. Для наглядности представленные таблицы следует дополнить графиками, на которых отображаются рассчитанные показатели в динамике и оценка стоимости собственного капитала.

На этапе развития компания стремится к максимизации своей стоимости, что позволяет ей превратить разрозненные направления бизнеса, разнородные процессы и разобщенных сотрудников в единое целое, направив каждое звено организационной цепочки к достижению поставленной цели — увеличению стоимости компании. Наиболее часто используемым для измерения поставленной цели является показатель экономической добавленной стоимости (EVA), достоинства и недостатки которого наглядно представлены в табл. 6.

Таблица 6 - Достоинства и недостатки использования EVA для измерения степени достижения поставленной цели в виде стоимости

Table 6 - Advantages and disadvantages of using EVA to measure the degree of achievement of the target cost

Достоинства	Недостатки
1. Позволяет дать оценку деятельности компании, которая наиболее точно выражает ее фактическую прибыльность (оценка на основе результатов экономической деятельности, а не данных бухгалтерского учета).	1. На величину этого показателя существенно влияет первоначальная оценка инвестированного капитала.
2. Покрывает весь комплекс управленческих решений, включая установление целей, стратегическое планирование, размещение капитала, приобретение и продажу активов.	2. Система управления на базе EVA более ориентирована на краткосрочную перспективу, чем на долгосрочную.
3. Система вознаграждения позволяет соединить интересы менеджеров и акционеров.	3. Жесткая связь вознаграждения менеджмента и показателя EVA может привести к принятию решений, направленных на краткосрочные выгоды от снижения расходов и использования активов, у которых закончился срок амортизации.
4. Внедрение системы управления и вознаграждения ведет к улучшению корпоративной культуры.	4. Превалирование финансового стиля мышления над нефинансовым, что ведет к недооценке таких факторов долгосрочного успеха, как потенциал и знания персонала, информационные технологии и т. д.

Последний недостаток показателя EVA, связанный с превалированием финансового стиля мышления над нефинансовым, может быть устранен путем разработки системы сбалансированных показателей (BSC).

Представленные расчеты свидетельствуют, что экономическая добавленная стоимость изучаемой компании отрицательная, т. е. ее стоимость разрушена, не создана стоимость за отчетный период, отсутствуют средства для начала нового инвестиционного цикла, собственный капитал используется неэффективно. Снижение стоимости компании наблюдается за весь анализируемый период. Руководству краностроительной компании следует принимать меры по оптимизации структуры капитала. Кроме того, с целью ускорения оборачиваемости собственного капитала краностроительной компании рекомендуется: сократить финансовый цикл; повысить фондоотдачу; оптимизировать состав оборотных активов; увеличить выручку от продаж.

По мнению авторов, представленный подход к оценке стоимости собственного капитала и, как следствие, WACC краностроительной компании, научно обоснован и может быть рекомендован к применению. Это эффективный инструмент, используемый при разработке и принятии решений о формировании рациональной структуры капитала и об управлении собственным капиталом компании, обеспечивающий ее финансовую устойчивость и жизнедеятельность. Он может быть полезен многим компаниям вне зависимости от их размера и публичности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кузнецов, В. А. Оптимизация структуры собственного капитала предприятия в целях улучшения его конкурентной позиции/ В. А. Кузнецов, К. С. Задорнов // Известия МГТУ. - 2012. - № 2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-struktury-sobstvennogo-kapitala-predpriyatiya-v-tselyah-uluchsheniya-ego-konkurentnoy-pozitsii (дата обращения: 12.04.2017).

2. Воронина, С. В. Экономическая добавленная стоимость как инструмент управления стоимостью компании / С. В. Воронина // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. - 2012. - № 22. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-dobavlennaya-stoimost-kak-instrument-upravleniya-stoimostyu-kompanii (дата обращения: 12.04.2017).

3. Солодов, А. К. Сфера применения показателя WACC как инструмента финансовых расчетов / А. К. Солодов // Корпоративный менеджмент. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/math/scope_wacc.shtml (дата обращения: 11.04.2017).

4. Lintner, J. The Valuation of Risky Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets / J. Lintner //Review of Economics and Statistics. – 1965. – Vol. 47. - P. 13–37.

5. Sharpe, W. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk / W. Sharpe // Journal of Finance. - 1964. - Vol. 19. – P. 425–442.

6. Официальный сайт Центробанка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru// (дата обращения: 12.04.2017).

7. Официальный сайт Московской биржи. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://moex.com/ (дата обращения: 12.04.2017).

УДК 336.763

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗУ ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СТАВКИ ПРИРОСТА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

К. А. Евстафьев, А. Е. Овцын

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORECAST OF CHANGES TO THE VALUE OF THE COMPANY BASED ON THE INDICATOR OF THE RETURN OF THE NET GAIN OF THE NET PROFIT

K. A. Evstafiev, A. E. Ovtsyn

В статье предлагается подход к расчету показателя ставки краткосрочного роста чистой прибыли на основе метода оценки стоимости компании путем дисконтирования денежных потоков (DCF Model). Показано, что этот показатель объединяет в себе элементы фундаментального и технического анализа стоимости компании, и анализ его динамики может быть использован при прогнозировании изменения курса акций компании в будущем. На основе оценки коэффициентов корреляции и дисперсии аналитических рядов определен период прогноза.

дисконтирование денежных потоков, стоимость компании, чистая прибыль, корреляция, дисперсия.

The paper proposes an approach to calculating the indicator of the rate of short-term growth of net profit on the basis of the company's valuation method by discounting cash flows (DCF Model). It is shown that this indicator combines elements of fundamental and technical analysis of the company's value, and an analysis of its dynamics could be used in forecasting changes in the company's share price in the future. Based on the estimation of correlation coefficients and dispersion of analytical series, the forecast period is determined.

cash flow discounting, company value/ net profit, correlation, dispersion.

Вопросы оценки стоимости и инвестиционной привлекательности компаний в настоящее время широко освещаются в научной прессе. Однако универсальной методики и однозначной интерпретации результатов в настоящее время не разработано [1], и сама оценка зависит как от фундаментальных факторов, так и от ожиданий рынка, формирующихся на основании результатов деятельности публичной компании [2]. Оценка стоимости компании - один из значимых факторов в формировании портфеля ценных бумаг, а также при решении широкого спектра задач управления компанией [3]. При этом ключевым вопросом является определение справедливой стоимости компании, исходя из фундаментальных параметров.

В настоящий момент существуют следующие подходы к оценке компаний [4, 5]:

– трансакционный метод (Precedent transactions);
– сравнительный анализ (Comparable companies' analysis);
– метод дисконтирования денежных потоков (Discounted Cash Flow method - DCF Model);
– метод оценки финансируемым выкупом (LBO Model);
– метод чистых активов (Net Asset Value – NAV Model);

– затратный метод (Replacement method).

В статье рассматривается метод дисконтирования денежных потоков (DCF Model) и формулируются подходы к решению проблемы оценки темпа прироста свободного денежного потока (Free Cash Flow, FCF) в краткосрочном периоде на примере компании ПАО Сбербанк. На основании полученных результатов делается вывод о том, как участники рынка оценивают инвестиционную привлекательность ПАО Сбербанк.

Метод дисконтирования денежных потоков является в настоящий момент наиболее популярным методом оценки компаний [4-7], однако следует отметить, что такая популярность не всегда означает успешность. Указанный метод базируется на постулате, что стоимость компании является суммой дисконтированных денежных потоков. Рассмотрим основные элементы и термины данного метода оценки.

Метод дисконтирования денежных потоков рассчитывается с помощью следующей формулы [6]:

$$EV = \sum_{i=1}^{n} \frac{(FCF + r_s)^i}{(1 + WACC)^i} + \frac{(TV + g)^n}{(WACC - g)^n} + C - L, \quad (1)$$

где EV – оценка стоимости компании методом дисконтирования денежных потоков;

FCF – свободный денежный поток;

r_s – краткосрочная ставка темпа прироста FCF;

$WACC$ – средневзвешенная стоимость привлеченного собственного и заемного капитала по долям в структуре капитала компании;

TV – остаточная стоимость бизнеса;

g – ожидаемый годовой темп роста свободного денежного потока в постпрогнозном периоде;

C – денежные средства и ликвидные ценные бумаги;

L – обязательства компании.

Традиционно свободный денежный поток компании i-го года FCF определяется следующим образом [5]:

$$FCF = EBIT \times (1 - Tax\,rate) + D + A - CapEx - ChNWC, \quad (2)$$

где D – амортизация основных средств;

A – амортизация нематериальных активов;

$CapEx$ – капитальные затраты (затраты на создание или приобретение основных средств и нематериальных активов);

$ChNWC$ – change in net working capital – изменение чистого операционного оборотного капитала за год;

$Tax\ rate$ – предельная ставка налога на прибыль;

$EBIT$ – прибыль до вычета процентов и налогов. Данный показатель финансового результата организации является промежуточным между валовой и чистой прибылью.

Формула (2) отражает величину денежного потока, который фирма имеет в своем распоряжении после вычетов всех расходов и капитальных затрат. Для инвестора из этого показателя видно, сколько денежных средств он получит после покупки компании, так как денежный поток может быть распределен

через дивидендные выплаты или вложен в развитие фирмы и, как следствие, увеличит будущие поступления.

Средневзвешенная стоимость привлеченного собственного и заемного капитала по долям в структуре капитала компании имеет следующую величину [5, 8]:

$$WACC = We \times Ce + Wd \times Cd \times (1 - T), \quad (3)$$

где We – доля собственных средств;

Ce – стоимость собственных средств;

Wd – доля заемных средств;

Cd – стоимость заемных средств;

T – действующая ставка налога на прибыль для компании.

В том случае, если в методе DCF рассчитывается денежный поток для собственного капитала, ставка дисконтирования определяется по модели CAPM [4-6, 8-10], в которой стоимость собственного капитала рассчитывается по формуле:

$$r = Rf + \beta \times (Rm - Rf), \quad (4)$$

где Rf – безрисковая ставка;

β – фактор систематического риска;

Rm – общая доходность рынка.

Большинство вышеуказанных показателей рассчитывается с помощью данных отчетности компании, которая публикуется ежеквартально и ежегодно.

В нашем исследовании применительно к банку мы модифицируем формулу (1) и заменим показатель FCF (свободный денежный поток) на показатель NP (чистая прибыль). При этом будем руководствоваться тем, что кредитные организации в целях управления рисками формируют резервы на возможные потери – по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности на основании положения Банка России №254-П [11] и по прочим активам на основании положения № 283-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери" [12]. На первый взгляд, формирование резервов на возможные потери непосредственно не связано с движением денежных потоков (они формируются в пассиве баланса в корреспонденции со счетами расходов), однако такие резервы отражают признаваемое кредитной организацией сокращение денежных потоков в будущем за счет невозврата части вложенных средств.

В результате формула (1) приобретает вид

$$EV = \sum_{i=1}^{n} \frac{(NP + r_{NP})^i}{(1 + WACC)^i} + \frac{(TV + g)^n}{(WACC - g)^n} + C - L, \quad (5)$$

где NP – чистая прибыль;

r_{NP} – краткосрочный темп прироста чистой прибыли.

Основными неизвестными в этой формуле являются показатели r_{NP} и g – ожидаемый годовой темп роста свободного денежного потока в постпрогнозном периоде. Показатель g мы определим в виде константы, равной 1 %, полагая, что долгосрочный темп прироста не может быть больше роста мирового ВВП.

При этом уточняется экономический смысл показателя r_s из формулы (1). В нашей модели он показывает ставку краткосрочного темпа прироста чистой

прибыли (r_{NP}), обеспечивающую эквивалентность рыночной капитализации компании и ее стоимости, рассчитанной аналитически. Можно сказать, что данный параметр характеризует ожидания участников рынка в отношении динамики чистой прибыли r_{NP}.

В предложенной модели используются следующие допущения:

1) показатель *EV* (стоимость компании) приравнивается к ее рыночной капитализации, определяемой на основе курса акций на бирже;

2) ожидаемый годовой темп роста свободного денежного потока в постпрогнозном периоде *g* задан в виде константы;

3) модель использует квартальные данные, полученные из отчетов ПАО Сбербанк. Впоследствии она может быть модифицирована для использования показателей ежемесячных отчетов (форма 0409101 "Оборотно-сальдовая ведомость по счетам бухгалтерского учета", 0409123 "Расчет собственных средств (капитала) "Базель III"), однако для этого следует произвести сопоставление оперативных показателей с данными отчетности по МСФО;

4) показатели модели рассчитываются в рублях, в связи с чем цена акций в долларах США умножается на соответствующий курс;

5) безрисковая ставка принята равной 8 % на всем периоде (средняя доходность ОФЗ) без учета изменения стоимости облигаций в отдельные периоды, увеличивающей или уменьшающей данный показатель;

6) как указывалось выше, при расчете *EV* мы использовали чистую прибыль (*NP*), а не *FCF*.

С учетом указанных допущений формула (5) превращается в уравнение с неизвестным r_{NP}, которое можно найти с использованием численных методов и вычислительной техники (нами при расчетах использованы программы Mathlab и MS Excel).

В рамках исследования на основе предложенной модели произведены расчеты требуемого для сохранения капитализации компании краткосрочного темпа прироста чистой прибыли, характеризуемого ставкой r_{NP}, и проведено сравнение динамики полученных показателей с изменением рыночной капитализации (курса акций) компании и ее финансового результата (чистой прибыли).

Результаты расчетов проиллюстрированы рис. 1 и 2.

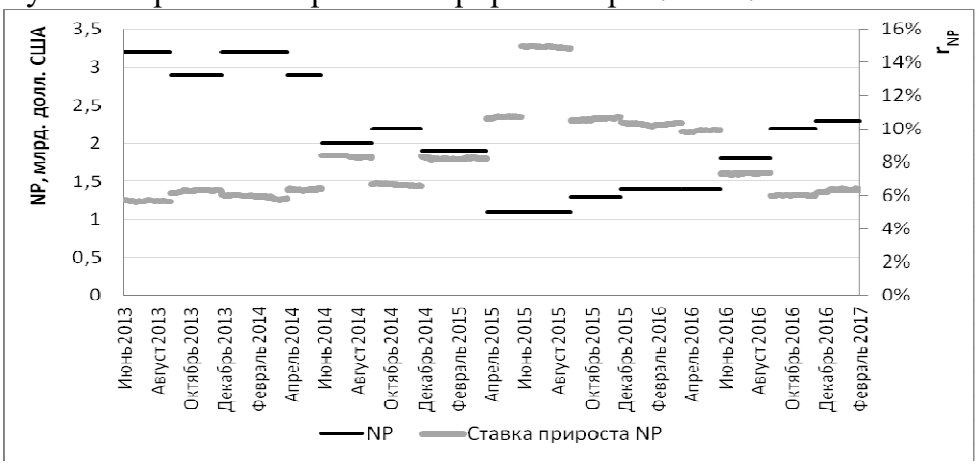

Рисунок 1 – Зависимость чистой прибыли (млрд. долл. США, левая ось) и ставки прироста чистой прибыли (процентов, правая ось)

Figure 1 - Relation of net profit (US $ billion, left axis) and rates of net profit growth (percent, right axis)

Рис. 1 показывает, что показатель r_{NP} имеет отрицательную корреляцию с показателем *NP* (читая прибыль) (рассчитанный коэффициент корреляции составил –84,5 %). Эта зависимость отражает тот факт, что в формуле (5) показатели *NP* и r_{NP} находятся в числителе, и сохранение постоянного значения выражения достигается при уменьшении одного из этих параметров при увеличении другого. В то же время нельзя говорить о строгой обратно пропорциональной зависимости, так как на результат расчета влияет целый ряд иных, в том числе фундаментальных, величин. Таким образом, рассчитанный показатель r_{NP} следует рассматривать в качестве более универсального аналитического показателя, чем размер чистой прибыли, так как при его расчете учитывается значительное число финансовых и статистических параметров. Тот факт, что этот показатель представляет собой выраженный в процентах коэффициент, а не представлен в денежном выражении, как чистый доход или иные финансовые потоки, может позволить применить его для оценки инвестиционной привлекательности широкого круга публичных компаний с различными объемами деятельности. Представляется, что исследование этого показателя позволит совместить элементы как фундаментального, так и технического анализа. Так, из рис. 2 видно, что снижению стоимости акций соответствует возрастание показателя r_{NP} свыше 8 %. Диапазон этого показателя 8–12 % характеризует снижение рыночной стоимости компании, а ее рост характеризуется обратной динамикой показателя и возвратом его значения в область 6–7 %. Таким образом, интерес для инвесторов может представлять не только текущая величина r_{NP} (фундаментальный анализ), но и динамика этого показателя (технический анализ).

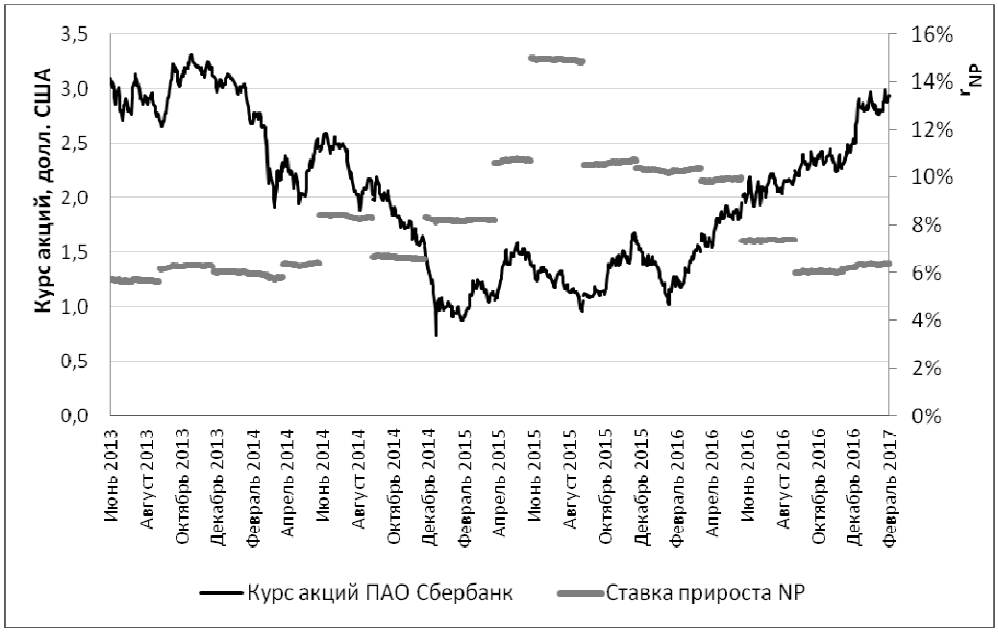

Рисунок 2 – График динамики курса акций ПАО Сбербанк (долл. США, левая ось) и ставки прироста чистой прибыли (процентов, правая ось)

Figure 2 - Graph of the dynamics of the share price of PJSC "Sberbank" (US dollars, the left axis) and the rates of net profit growth (percent, right axis)

Проверим гипотезу о возможности прогнозирования изменения стоимости акций статистическими расчетами. Рис. 3 иллюстрирует использованный методический подход.

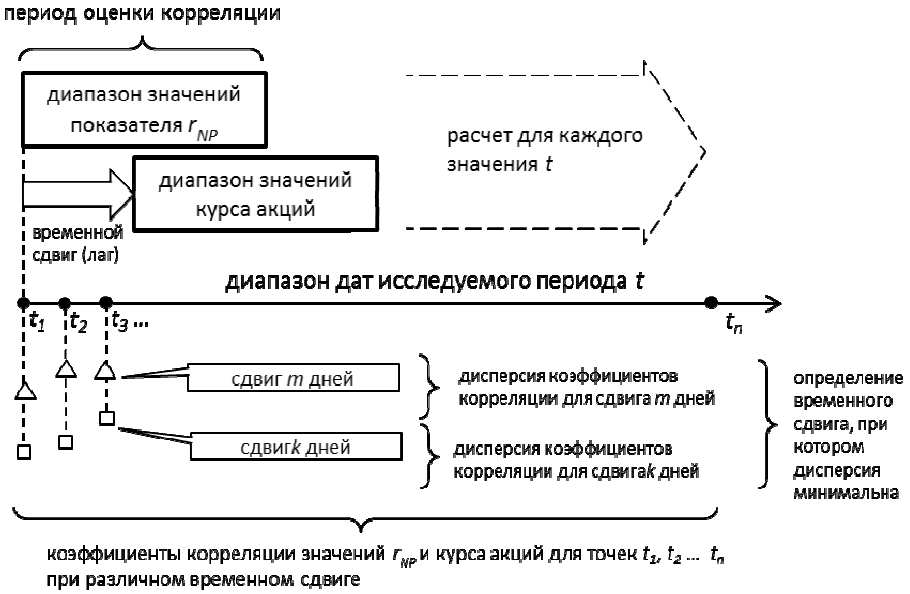

Рисунок 3 – Подход к оценке возможности прогнозирования стоимости компании с использованием показателей корреляции и дисперсии

Figure 3 - Approach to assessing the possibility of forecast of the value of a company using correlation and dispersion measures

Прежде всего, оценим коэффициенты корреляции показателей r_{NP} и курса акций ПАО Сбербанк. При этом коэффициент корреляции рассчитаем между значением показателя r_{NP} на определенном диапазоне дат и стоимостью акций, сдвинутой вперед на определенное количество дней относительно этого диапазона. Фактически речь идет об оценке корреляции между рассматриваемым показателем и будущим курсом акций. Для первоначального исследования нами были выбраны следующие диапазоны значений r_{NP}:

июнь 2013 – декабрь 2014 года, характеризующийся снижением курса акций ПАО Сбербанк;

июнь 2013 – июль 2016, характеризующийся волатильностью курса в его начале и ростом в конце;

совокупный период с июня 2013 по июль 2016, включающий периоды роста, волатильности и роста.

Коэффициенты корреляции для указанных периодов, соответствующие периоду временного смещения относительно изменения стоимости акций, приведены на рис. 4.

Как видно, эти показатели характеризуются обратной зависимостью (отрицательным коэффициентом корреляции). Но характерно, что в общем случае модуль коэффициента корреляции возрастает до определенного временного лага между рассматриваемыми показателями. Наиболее значительно это проявилось по отношению к снижению курса, однако указанная зависимость отмечается и в периоды волатильности и роста, а также для всего рассматриваемого диапазона (впрочем, в значительно меньшей степени).

Экстремумы графиков на рис. 4 соответствуют, в зависимости от рассматриваемого периода, значению в 75, 90 и 100–130 дней. Это значение смещения фактически дает возможность говорить о возможности прогноза изменения стоимости компании на соответствующий срок вперед.

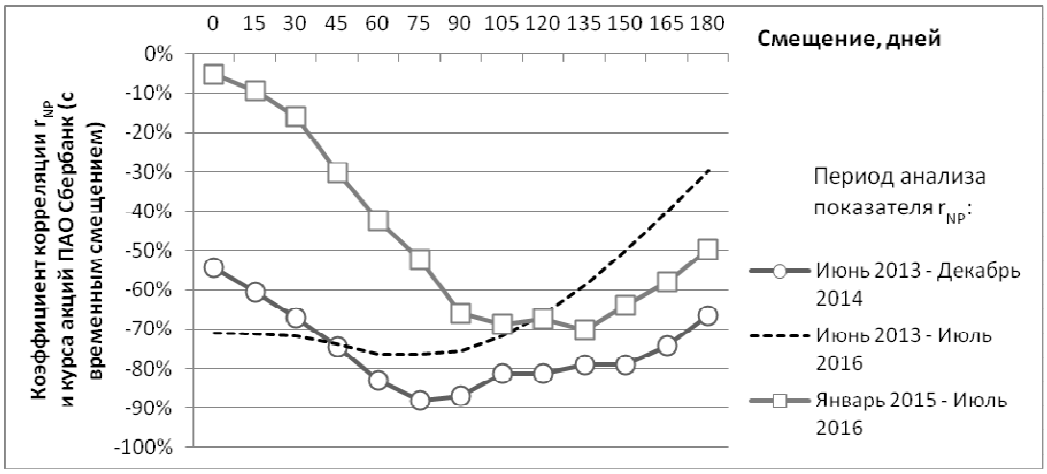

Рисунок 4 – Изменение коэффициента корреляции между показателем r_{NP} и стоимостью акций ПАО Сбербанк в зависимости от временного смещения между ними
Figure 4 - Change in the correlation coefficient between the r_{NP} indicator and the value of shares in PJSC Sberbank, depending on the time offset

Для продолжения исследования мы постарались найти оптимальный период прогноза. Для этого была оценена динамика показателя r_{NP} на протяжении условного периода продолжительностью в ½ года от заданной даты и рассчитана ее корреляция с курсом акций компании, смещенным на некоторое количество дней. Задачей исследования было определить такой период смещения, при котором дисперсия коэффициента корреляции будет минимальной.

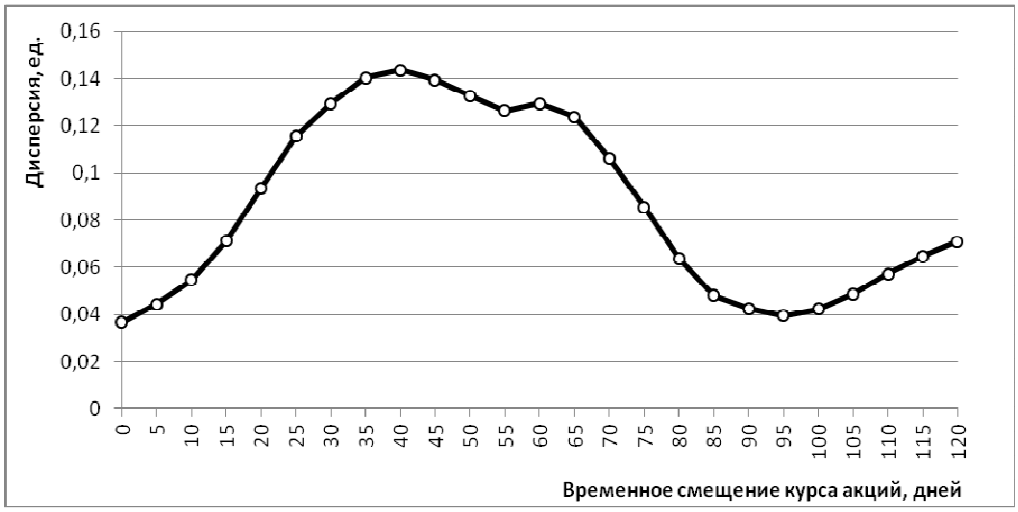

Рисунок 5 – Дисперсия коэффициента корреляции между показателем r_{NP} в диапазоне ½ года и стоимостью акций ПАО Сбербанк в зависимости от временного смещения
Figure 5 - Dispersion of the correlation coefficient between the r_{NP} indicator in the ½ year range and the value of shares in PJSC Sberbank, depending on the time offset

Рис. 5 показывает, что минимальная дисперсия характерна для корреляции без временного смещения и для корреляции между значением коэффициента r_{NP} и стоимостью акций компании с временным сдвигом вперед на 95 дней. Следует отметить, что этот период соответствует квартальному сроку обновления отчетности и перерасчета показателя r_{NP}.

Однако равенство дисперсии для коэффициента корреляции величин без временного смещения и с лагом в 95 дней не опровергает нашу гипотезу о возможности прогноза. Из рис. 6 видно, что коэффициент корреляции между r_{NP} и стоимостью акций через 95 дней по абсолютному значению значительно выше, чем для текущей корреляции почти на всем исследуемом промежутке времени, достигая в определенные моменты величины 90 % (со знаком минус). Этот факт позволяет сделать вывод об обоснованности гипотезы и провести ее более детальную проверку в будущем на основании исследования отчетных данных и динамики рыночной стоимости других публичных компаний.

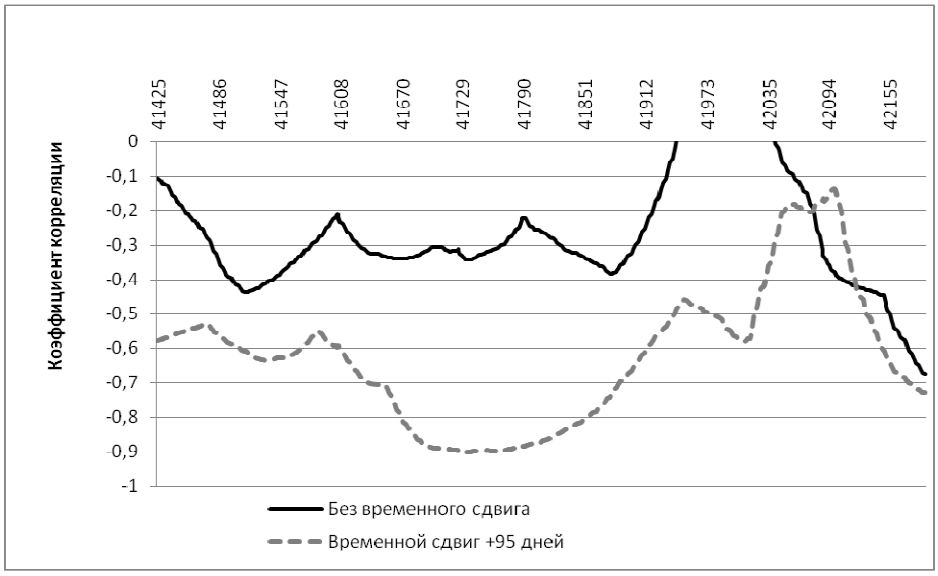

Рисунок 6 – Сравнение коэффициента корреляции между расчетным темпом прироста чистой прибыли r_{NP} и текущим и будущим изменением курса акций компании
Figure 6 - Comparison of the correlation coefficient between the estimated growth rate of net profit r_{NP} and the current and future change in the company's share price

Таким образом, по результатам исследования можно сформулировать следующие выводы:

1) Расчетная ставка r_{NP} характеризует такой темп роста чистой прибыли, при котором рыночная капитализация компании останется неизменной. Снижение прибыли компании приводит к необходимости обеспечения компенсирующего повышенного темпа ее роста, что несет в себе повышенные риски как для компании, так и для инвесторов. Напротив, достигнутое увеличение прибыли снижает требования к повышению темпов ее роста в будущем.

2) Инвестиционная стратегия, направленная на получение дивидендов, предполагает интерес к компаниям со стабильно низким показателем r_{NP}. Следовательно, вывод о привлекательности инвестиций можно сделать на

основе анализа статистических данных, а именно дисперсии и стандартного отклонения расчетного показателя r_{NP}.

3) Волатильность показателя r_{NP} может свидетельствовать об ожидаемом изменении ее рыночной капитализации. Рост этого показателя коррелирует со снижением стоимости акций (данная зависимость проявляется с определенной временной задержкой, что позволяет строить прогнозы изменения стоимости акций). С другой стороны, выявленная тенденция к снижению r_{NP} может выступать сигналом на покупку недооцененных акций.

4) Продемонстрирована возможность использования показателя r_{NP} при прогнозе изменения стоимости акций публичной компании. Показано, что наилучший коэффициент корреляции этого показателя и будущего курса акций соответствует сроку прогноза в 95 дней.

5) Более полные выводы можно сделать в дальнейшем после обработки финансовых данных и расчета показателя r_{NP} по более широкой выборке публичных компаний и применения к результатам расчетов методов статистики и математического анализа. Представляется, что изложенный подход позволит сформулировать дополнительные критерии для принятия решения инвесторами на фондовом рынке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Стяжкина, И. В. Методы оценки инвестиционной привлекательности компаний // Балтийский экономический журнал. – 2017.– № 3 (19). – С. 73–89.
2. Ларионов, А. В. Рефлексивность и ее роль в управлении стоимостью компании / А. В. Ларионов, М. Е. Коновалов // Балтийский экономический журнал. – 2017. – № 3(19). – С. 73–89. – С. 16-23.
3. Мнацаканян, А. Г. Принципы финансового моделирования проектов государственно-частного партнерства в рыбохозяйственном комплексе / А. Г. Мнацаканян, Р. А. Мнацаканян // Морские интеллектуальные технологии. – 2017. – № 4(38). – Т.. 2. – С. 128-135.
4. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран; пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 1340 с.
5. Koller, T. Valuation: measuring and managing the value of companies / T. Koller, M. Goedhart, D. Wessels. - McKinsey & Company Sixth edition, 2015. - 1139 p.
6. Шарп, У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 1028 с.
7. Бритгхэм, Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бритгхэм, М. Эрхардт; пер. с англ. под ред. Е. А. Дорофеева. – 10-е изд. - СПб.: Питер, 2009. – 960 с.
8. Fabozzi, F. J. Encyclopedia of financial models / F. J. Fabozzi. - Wiley John Wiley & Sons, Inc., 2013.
9. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: конспект лекций с задачами и тестами: учеб. пособие / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2010. – 504 с.
10. Буренин, А. Н. Управление портфелем ценных бумаг / А. Н. Буренин. – М.: Науч.-техн. общество им. акад. С. И. Вавилова, 2008. – 440 с.

11. Положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru

12. Положение Банка России от 20 марта 2006 г. № 283-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru

УДК 374.73

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ВРЕМЕННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ 1917 ГОДА

В. А. Селезнев

REGARDING FINANCIAL POLITIC SEVERAL ASPECTS OF PROVISIONAL GOVERNMENT OF RUSSIA IN 1917

V. A. Seleznev

Период 1917 года в истории России связан с Февральской и Октябрьской революциями и формированием нового государственного устройства. Временное правительство, принявшее к исполнению все возложенные на государственную казну при прежнем правительстве денежные обязательства в условиях революционных событий и экономического кризиса, происходящих в стране, испытывало определенные трудности при осуществлении государственного управления. На функционирование финансовой системы России оказывал негативное влияние оставшийся после царского режима государственный долг, увеличивавшийся в связи с участием страны в Первой мировой войне. В статье рассмотрены некоторые наиболее значимые нормативные акты в финансовой сфере периода Временного правительства, связанные с осуществлением внутренних государственных займов и денежной эмиссии. Проанализированы факторы, повлиявшие на социально-экономическое положение России данного периода, и принимаемые Министерством финансов меры в части реализации финансовой политики государства.

Временное правительство, финансовая политика, финансовая система, Февральская буржуазная революция 1917 года, экономический кризис, инфляция, государственный долг, инвестиции, денежная эмиссия.

The period of the 1917-th year of the Russian history is related to the February and October Revolutions and forming of the new government management. The provisional government accepted for the execution all previous government financial obligations of the public treasury. In the situation of revolution events and economic crisis that were taking place in the country provisional government experienced some difficulties in governmental management. Governmental debt after czarist regime made negative influence on the functioning of the financial system of Russia. That debt was increasing due to the country participation in the First World War. In this article some most significant legal acts of financial sphere of the provisional government period related to the internal state loans and money emission are considered. Factors that have influenced social-economic situation of Russia of that period and Ministry of Finance attempted measures in the part of the state financial politic realization.

Provisional government, financial politics, financial system, February bourgeois revolution 1917-th year, economic crisis, inflation, public debt, investment, monetary emission.

В 2017 году отмечается столетний юбилей великих исторических событий, определивших дальнейшее развитие России: Февральской буржуазной революции и Великой Октябрьской социалистической революции. На протяжении векового периода в обществе продолжает формироваться различное отношение к указанным вехам в отечественной истории и отдельным историческим личностям, оказавшим влияние на ход развития страны, чем во многом и объясняется непрерывный интерес ученых к исследованию данных событий и их последствий.

Революционные февральские события обозначили важнейший вопрос в отношении принципов реорганизации государственного аппарата царской России, тем не менее, последствия Февральской буржуазной революции 1917 года существенным образом не отразились на организации системы министерств. Исследованию вопросов деятельности Временного правительства посвящено большое количество отдельных научных трудов, принадлежащих, главным образом, историкам [1-6]. Финансовая политика России начала XX века и, в частности, периода Временного правительства привлекает пристальное внимание ученых [7-12].

Обобщение и анализ теоретической базы показывают, что политика и правотворческая деятельность Временного правительства исследователями советского периода, в основном, оценивались критически. Тем не менее, следует отметить направленность законодательной деятельности Временного правительства (это относится к первым месяцам после Февральской революции) на формирование механизмов представительной демократии, обеспечение прав и свобод личности. Следует учитывать, что Временное правительство, выражая главным образом интересы буржуазии, не было заинтересовано в кардинальных изменениях системы управления государством. Заслуживает внимания критическая оценка политики Временного правительства, аргументированная, например, в трудах М. П. Каревой [13, 14].

Анализ исторических событий и поведения их главных политических сил, а также содержания и идеологии правовых актов рассматриваемого периода [15] совершенно определенно приводит к пониманию того, что позиции Советов рабочих и крестьянских депутатов и Временного правительства в отношении вопроса реорганизации государственного аппарата сводились к тому, что "линия большевиков – на ломку госаппарата и замену его советами и др. организациями трудящихся, на переход к государственной власти советов, к диктатуре пролетариата, … линия буржуазии – на максимальное сохранение старого госаппарата в неприкосновенности, на минимальные передвижки людей в этом аппарате" [14]. При этом буржуазному по своей сущности Временному правительству удалось получить признание и поддержку заинтересованных в участии России в Первой мировой войне США, Великобритании и Франции, а также ряда других государств.

Примечательно, что некоторые современные исследователи пытаются обосновать в отношении Временного правительства тезис о том, что "осуществляемая политико-правовая активность новой власти была направлена на обеспечение либерально-демократического вектора развития государства в

условиях революционного хаоса и противоборства различных политических сил" [16, с. 3], рассматривают модель демократического государства в законодательстве и конституционных проектах Временного правительства [17, 18]. Эти вопросы в современный период являются дискуссионными и вызывают интерес исследователей с позиций как исторической, так и юридической науки.

Вполне очевидным является тот факт, что единовременная ликвидация Временным правительством существовавших при царском режиме органов государственной власти и управления оказалась невозможной, так как привела бы к полной дезорганизации управления. Вместе с тем, актуальным являлось реформирование законодательства и формирование нового государственного аппарата. Как отмечал В. И. Ленин, "смена министров значит очень мало, ибо реальная работа управления лежит в руках гигантской армии чиновников", пропитанной "антидемократическим духом" в атмосфере буржуазных отношений, которая "не может мыслить, чувствовать, действовать иначе, чем по-старому", связанная отношениями "чинопочитания, известных привилегий "государственной" службы, а верхние ряды этой армии, через посредство акций и банков, закрепощены" [19, с. 144-145].

Министерство финансов осуществляло функции в одной из наиболее важных отраслей государственного управления. В соответствии с постановлением Временного исполнительного комитета Государственной Думы [20, № 1/46] для заведования Министерством финансов назначены особые комиссары из состава членов Государственной Думы: В. А. Виноградов, И. В. Титов. В соответствии с актом о назначении министров первого Общественного кабинета [20, № 1/46, № 2/47] министром финансов назначен М. И. Терещенко. За довольно короткий период - с марта по октябрь 1917 года в России сменились четыре министра финансов: М. И. Терещенко, А. И. Шингарев, Н. В. Некрасов, М. В. Бернацкий. Как справедливо отмечает М. В. Лушникова, "практически все они были личностями незаурядными, каждый внес свой посильный вклад в формирование финансовой политики государства в указанный период" [21, с. 54]. Подробные характеристики деловых качеств, присущих членам Временного правительства, содержатся в воспоминаниях В. Д. Набокова о рассматриваемом периоде [22].

Временное правительство в качестве основных программных направлений своей деятельности отметило, в том числе, что "будет неуклонно и решительно бороться с хозяйственной разрухой страны дальнейшим планомерным проведением государственного и общественного контроля над производством, транспортом, обменом и распределением продуктов, а в необходимых случаях прибегнет и к организации производства; стремясь к последовательному переустройству финансовой системы на демократических началах, Временное правительство обратит особое внимание на усиление прямого обложения имущих классов (наследственный налог, обложение военной сверхприбыли, поимущественный налог и т. п.)" [20, № 49/95]. Постановлением от 25 апреля 1917 года учреждено Совещание для разработки плана финансового преобразования.

Определенное влияние на финансово-экономическую систему России оказал оставшийся после царского режима государственный долг,

увеличивающийся в условиях Первой мировой войны и происходящих в стране бурных революционных событий. Временное правительство приняло к непременному исполнению все возложенные на государственную казну при прежнем правительстве денежные обязательства, как-то: "платеж процентов и погашения по государственным займам, платежи по договорам, содержание служащим, пенсии и всякого рода иные платежи, следующие кому-либо из казны по закону, по договору или на другом законном основании" [20, № 6/52].

В период Временного правительства значительно возросла денежная масса, имели хождение параллельные валюты с различными курсами. Темпы роста цен опережали денежную массу, находящуюся в обращении. При этом особенно остро недостаток денег ощущался на окраинах бывшей Российской империи. Экономический кризис усугублялся оттоком банковского капитала из страны. В связи с "непомерным ростом государственных расходов, наблюдаемым с начала текущего года", Временное правительство рекомендовало всем ведомствам "озаботиться доставлением Министерству финансов исчерпывающих исчислений всех предстоящих до конца года расходов и источников их покрытия" [20, № 99/145].

В качестве основных источников доходов Временным правительством рассматривались займы (внутренние (в частности, "Заем свободы 1917 года") и внешние, преимущественно американские займы) и денежная эмиссия. Для покрытия вызванных войной чрезвычайных расходов, наряду с займами долгосрочного характера, выпускались также 5 %-е краткосрочные обязательства Государственного казначейства на срок до 12 месяцев. Указанные обязательства выпускались достоинством от 1000 руб. до 1 млн. руб., могли приобретаться во всех учреждениях Государственного банка и казначействах, имелись в продаже сроком на 1-е число каждого месяца. Проценты выплачивались покупателю "внеочередь при самой покупке", в размере 5 % годовых, без удержания сбора с доходов от денежных капиталов. При наступлении срока обязательства за него выплачивалась полная номинальная его стоимость в конторах и отделениях Государственного банка и в казначействах [20, № 10/56]. Так например, 1 августа 1917 года министру финансов предоставлено право провести новые выпуски краткосрочных обязательств Государственного казначейства на сумму до 3 млрд. руб.

Расширение эмиссионных прав предусматривали постановления Временного правительства об увеличении предоставленного Государственному банку права на выпуск государственных кредитных билетов на 2 млрд. руб.: от 4 марта 1917 года [20, № 3/49], от 15 мая 1917 года [20, № 63/109], от 11 июля 1917 года [20, № 115/161]. Следует отметить, что чрезмерный выпуск кредитных билетов негативно отражался на финансах государства. В качестве наглядной иллюстрации данного процесса приведена статистика выпуска кредитных билетов: в 1914 году за последние его военные месяцы в среднем ежемесячно выпускалось 219 млн. руб., в 1915 году - 223 млн. руб., в 1916 году - 290 млн. руб., в первые два месяца 1917 году в среднем - 423 млн. руб. и с 1 марта по 16 июля в среднем - 832 млн. руб. [23, с. 33].

Постановлением Временного правительства от 27 марта 1917 года "О выпуске "Займа Свободы, 1917 года" [20, № 20/66] министру финансов

предоставлялось право выпустить "в порядке и постепенности", им определяемыми, 5 %-й заем на основаниях, которые были закреплены в указанном акте. Этот заем вносится в государственную долговую книгу под наименованием "Заем свободы, 1917 года". Первоначально номинал именных и на предъявителя облигаций установлен 50, 100, 500, 1000, 5000, 10000 и 25000 рублей. Затем в соответствии с постановлением Временного правительства от 25 апреля 1917 года установлены достоинства облигаций "Займа Свободы, 1917 года", кроме определенных постановлением Временного правительства от 27 марта 1917 года, также в 20 и 40 рублей [20, № 40/86].

При этом министр финансов был наделен правом установления правил перехода от одного лица к другому именных облигаций, обмена именных облигаций на предъявительские облигации и обмена предъявительских облигаций на именные облигации. Определенной мотивацией к приобретению указанных ценных бумаг явилось предоставление в соответствии с постановлением Временного правительства от 27 марта 1917 года права министру финансов "в изъятие действующих правил, освобождать держателей облигаций "Займа свободы, 1917 года" от уплаты налога по специальному текущему счету, в случае залога облигаций в государственном и частных банках, а равно вексельного сбора по срочным ссудам и гербового сбора, установленного при внесении облигаций на бесплатное простое хранение или с управлением (где такое введено), в конторах, отделениях государственного банка, казначействах, государственных сберегательных кассах и частных кредитных учреждениях" [20, № 20/66].

В связи с выпуском указанного внутреннего займа министром финансов М. И. Терещенко заключено соглашение от 28 марта 1917 г. с синдикатом банков о реализации "Займа свободы" [24], в соответствии с которым синдикат принял на себя обязательство открыть на вышеуказанный заем публичную подписку по цене 85 %, с прибавлением процентов с 16 марта 1917 года.

Несмотря на предпринимаемые Временным правительством меры в стране ощущалась нехватка денежных купюр, в том числе купюр мелких номиналов. Постановление Временного правительства от 26 апреля 1917 года "О выпуске в обращение государственных кредитных билетов 1000-рублевого достоинства" [20, № 75/121] предусматривало право эмиссии более крупных денежных купюр "сверх кредитных билетов существующих достоинств". Постановление Временного правительства от 22 августа 1917 года "О выпуске в обращение казначейских знаков 20- и 40-рублевого достоинств" предусматривало в качестве временной меры, вызванной чрезвычайными обстоятельствами, выпуск Государственным банком казначейских знаков 40- и 20-рублевого достоинств, которые использовались наравне с государственными кредитными билетами, были обязательны к приему в платежи на неограниченную сумму, как в казну, так и между частными лицами.

Постановление Временного правительства от 21 сентября 1917 года "О выпуске в обращение разменных марок достоинством в одну, две и три копейки" [20, № 175/221] предусматривало выпуск Министерством финансов "в обращение имевшегося запаса различных марок достоинством в одну, две и три копейки, изготовленных согласно постановлению бывшего Совета Министров от

25-го сентября 1915 года, а равно продолжить выпуск указанных марок, в необходимых для потребностей денежного обращения пределах, по ближайшему усмотрению министра финансов".

Оценивая историческую роль Временного правительства, можно согласиться с выводом Т. Г. Семенковой, которая полагает, что "инновации Временного правительства способствовали, вопреки его целям, свершению Великой Октябрьской социалистической революции" [25, с. 93].

Следует отметить, что предпринимаемых Временным правительством мер оказалось явно не достаточно для предотвращения последствий политического и экономического кризисов в условиях участия России в Первой мировой войне, крайне тяжелой для русской армии обстановки на фронте. Единственным средством получения для государства в краткие сроки значительных сумм являлся заем. В условиях расстройства административного аппарата на местах налоговые органы не могли в скором времени дать необходимые для казны средства, несмотря на принятые Временным правительством постановления [1, № 81/127]: от 12 июня 1917 года о повышении государственного подоходного налога; об установлении единовременного налога; об изменении оснований взимания и размеров временного налога на прирост прибылей торгово-промышленных предприятий и вознаграждения личных промысловых занятий. Различные взгляды входящих в состав Временного правительства представителей политических партий обостряли ситуацию; отсутствовало предвидение развития событий, связанных, в том числе, с недовольством различных слоев населения страны; принимаемые нормативные правовые акты оказывались в большинстве своем малоэффективными.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Герцензон, А. А. Карательная политика и уголовное законодательство Временного правительства / А. А. Герцензон // Советское государство и право. - 1941. - № 2.
2. Калинин, Г. С. Государственный аппарат в России от Февраля до Октября 1917 года, его классовая природа и характерные черты: дис. ... канд. юрид. наук / Г. С. Калинин. – М., 1950.
3. Малышева, С. Ю. Российское Временное правительство 1917 года: Отечественная историография: дис. … докт. ист. наук / С. Ю. Малышева. – Казань, 2000.
4. Скрипилев, Е. А. Карательная политика Временного правительства и аппарат ее проведения: дис. ... докт. юрид. наук / Е. А. Скрипилев. – М., 1970.
5. Соловьев, К. А. Временное правительство в политической системе России / К. А. Соловьев // Российская история. - 2016. - № 5.
6. Старцев, В. И. Внутренняя политика Временного правительства / В. И. Старцев. – Л.: Наука, 1980.
7. Волобуев, П. В. Экономическая политика Временного правительства / П. В. Волобуев. - М.: Изд-во АН СССР, 1962.
8. Гусаков, А. Д. Очерки по денежному обращению России накануне и в период Октябрьской социалистической революции / А. Д. Гусаков. - М.: Госфиниздат, 1946.

9. Куксенко, С. В. Формирование и развитие буржуазной концепции финансовой политики России в конце XIX – начале XX века: дис. … канд. ист. наук / С. В. Куксенко. – Ярославль, 2004.

10. Мельников, М. В. Финансовая политика России во второй половине XIX – начале XX в.: проблема становления золотого денежного обращения: дис. … докт. ист. наук / М. В. Мельников. – Нижний Новгород, 2009.

11. Ривкин, Б. Б. Финансовая политика в период Октябрьской революции / Б. Б. Ривкин. - М.: Госфиниздат, 1957.

12. Сидоров, А. Л. Финансовое положение России в годы Первой мировой войны (1914–1917) / А. Л. Сидоров. - М.: Изд-во АН СССР, 1960.

13. Карева, М. П. Октябрьская революция и госаппарат / М. П. Карева// Советское государство и революция права. - 1930. - № 5-6.

14. Ундревич, В. С. Пролетарская революция и государственный аппарат (очерк истории борьбы за госаппарат в 1917-1918 гг.) / В. С. Ундревич, М. П. Карева; под ред. А. Алымова. – М.: Изд-во "Власть Советов" при Президиуме ВЦИК, 1935.

15. Правотворчество 1917 года / под ред. С. А. Боголюбова. – М.: Юрлитинформ, 2017.

16. Евдошенко, И. В. Законодательная деятельность Временного правительства в России (февраль-октябрь 1917 года): дис. … канд. юрид. наук / И. В. Евдошенко. – Екатеринбург, 2008.

17. Искевич, И. С. Правотворческая деятельность и конституционные проекты Временного правительства: дис. … канд. юрид. наук / И. С. Искевич. – М., 2005.

18. Левчук, С. В. Становление демократической государственности и конституционные проекты Временного правительства России в межреволюционный период 1917 года: историко-правовой аспект: дис. … канд. юрид. наук / С. В. Левчук. – М., 2005.

19. Ленин, В. И. Один из коренных вопросов революции / В. И. Ленин. – Полн. Собр. Соч. - Т. XXI. - С. 144-145.

20. Вестник Временного правительства. – Петроград, 1917.

21. Лушникова, М. В. Министры финансов Временного правительства и формирование финансовой политики государства / М. В. Лушникова// История государства и права. - 2014. - № 9. - С. 54.

22. Набоков, В. Д. Временное правительство / В. Д. Набоков. – М.: Изд-во Товарищества "Мир", 1991.

23. Доклад министра финансов Н. В. Некрасова в Государственном совещании 12 августа 1917 года "О состоянии финансов, основных принципах финансовой политики Временного правительства и деятельности Министерства финансов" // Государственное совещание 1917 года в документах и материалах. – М.: Госиздат, 1930. - С. 33-43.

24. Соглашение между министром финансов М. И. Терещенко и синдикатом банков о реализации "Займа свободы" от 28 марта 1917 г. // Экономическое положение России накануне Великой Октябрьской социалистической революции. Ч. 2. – М.-Л., 1957. - С. 395-399.

25. Семенкова, Т. Г. Министерство финансов Временного правительства в период изменения государственного строя в России в 1917 году / Т. Г. Семенкова // Актуальные вопросы истории и политологии. – 2013. - № 29. – С. 93.

УДК 336.6

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ НЕФИНАНСОВОГО ПОДХОДА К ИЗМЕРЕНИЮ КАПИТАЛА КОМПАНИИ

А. Г. Харин

PROBLEMS AND PROSPECTS OF NON-FINANCIAL APPROACH TO CAPITAL MEASUREMENT

A. G. Kharin

В современной экономике нефинансовые формы капитала выступают важнейшими элементами любого бизнеса, однако стандартные методы корпоративных финансов не способны давать адекватную оценку такого рода активов. Рассчитываемая с их помощью стоимость бизнеса представляет собой финансовую метрику. Между тем стоимость – результат взаимодействия всех без исключения форм задействованного в бизнесе капитала. В статье исследуется проблема совершенствования методологии управления нефинансовыми формами капитала компании на основе стейкхолдерского подхода, рассматривается возможность применения для этих целей модели BSC и делается вывод об актуальности задачи синтеза финансового и нефинансового подходов к управлению капиталом устойчивой в широком смысле компании.

нефинансовый капитал, устойчивость, стоимость, стейкхолдерский подход, метрики, сбалансированная система показателей.

In the modern economy, non-financial forms of capital are the most important elements of business. However, the methods of corporate finance are not able to provide an accurate assessment of such assets. The value calculated with their help is a financial metric. But the value is the result of the interaction of all forms of capital that are involved in business. The article examines the problem of improving the methodology for managing non-financial capital forms of the company based on the stakeholder approach, examines the possibility of applying the BSC model for these purposes, and concludes that the problem of synthesizing financial and non-financial approaches to capital management of a company that is sustainable in a broad sense is topical.

non-financial capital, sustainability, value, stakeholder approach, metrics, balanced scorecard.

В современной экономике методология стоимостного управления (англ. – Value Based Management, VBM) широко используется для проведения стратегического анализа, выступает в качестве инструментальной базы при финансовом обосновании стратегий и выборе способов управления бизнесом. Центральное место в концепции стоимостного управления занимает проблема выявления и оценки факторов создания стоимости. Решение этой проблемы обычно осуществляется с помощью методов корпоративных финансов, составляющих основу как анализа компании, так и измерения ее стоимости. Однако теория и практика традиционного финансового менеджмента в

некоторых случаях оказываются несостоятельными при решении задач управления бизнесом. Современные экономические отношения отличаются большим разнообразием сфер, объектов и связей между ними. Одним из следствий этого является сложная структура капитала компаний, в составе которого наряду с традиционными и хорошо изученными видами, имеющими финансовую природу, присутствуют нестандартные формы, обычно обозначаемые в экономической литературе как нефинансовый капитал. Нефинансовые формы капитала, например, такие как социальный и природный (естественный) капитал, выступают важнейшими элементами любого бизнеса, они оказывают влияние на его ценность и стоимость. Но методы корпоративных финансов, в основном, не способны давать адекватную оценку такого рода активов. Как следствие, рассчитываемый на их основе традиционный показатель стоимости бизнеса (предприятия) представляет собой узко финансовую метрику, отражающую только фиксируемые финансовой отчетностью экономические аспекты.

Вместе с тем, истинная стоимость бизнеса складывается не только из тех составляющих, которые в явном виде отражены в финансовой отчетности предприятия. Она является результатом взаимодействия всех без исключения форм задействованного в бизнесе капитала и, в том числе, его скрытых элементов, не имеющих явно выраженной стоимостной оценки. Осуществляя свою деятельность, компания использует (расходует) и создает различные экономические и неэкономические блага. Поэтому наряду с выявлением величины экономической ценности компании для ее собственников не менее важны оценка и учет влияния деятельности на благосостояние других стейкхолдеров. Такая задача – выявление и использование в целях управления бизнесом всех, как явных, так скрытых элементов его стоимости (ценности) – довольно сложна и пока не имеет универсальных решений.

Решение задачи управления бизнесом на основе его стоимости для всех стейкхолдеров, как финансовых, так и нефинансовых, требует понимания сущности устойчивого развития и механизмов его обеспечения, учета в стратегии компании всех наиболее значимых факторов, прямо или косвенно влияющих на ее ценность. Последнее необходимо, поскольку непосредственное управление бизнесом на основе столь обобщенного показателя, каким является стоимость, невозможно – объектом управления обычно выступает не сама стоимость, а определяющие ее факторы.

Понятие "устойчивое развитие", часто также именуемое как сбалансированное и гармоничное развитие, является основополагающим в случае, когда речь идет о расширенной интерпретации стоимости, помимо экономической составляющей, включающей также социальные и экологические аспекты. Впервые этот термин был использован в докладе Международной комиссии ООН по окружающей среде и развитию, в котором было дано одно из наиболее часто цитируемых его определений – это "развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности" [1]. Данные идеи нашли отражение в документах, определяющих российскую экономическую политику, призванную обеспечивать "сбалансированное

решение социально-экономических задач, проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей" [2]. Исходя из этого, долгосрочными приоритетами государственной политики Российской Федерации являются обеспечение потребностей и повышение уровня жизни населения, основанное на гармоничном, увязанном с возможностями природы развитии производства и социальной сферы.

Переход от государственной политики в области устойчивого развития на корпоративный уровень позволяет конкретизировать приоритеты устойчивости. С точки зрения компании, устойчивое развитие означает, прежде всего, учет в корпоративной стратегии влияния на ее деятельность социально-экологических факторов и эффектов. Бизнес, суть которого можно свести к преобразованию благ с целью извлечения выгод в долгосрочной перспективе, помимо экономической выгоды, должен учитывать и интересы людей, прямо или косвенно вовлеченных в бизнес-процессы, а также воздействие на окружающую природную среду, являющуюся первоисточником любой деятельности и всех благ [3]. Исходя из этого, компании, придерживающиеся принципов устойчивого развития, несут ответственность за результаты своей деятельности не только перед собственниками (акционерами), но и перед другими стейкхолдерами. Такой подход позволит исключить ситуации, когда решения, принимаемые собственниками компании, направленные на получение текущих экономических выгод, но не учитывающие социальные и экологические последствия, делают бизнес неустойчивым, в том числе с экономической точки зрения [4].

Обозначенные выше идеи, связанные с расширенной трактовкой понятия "стоимость бизнеса", нашли отражение в современной теории и практике управления стоимостью компании, в частности, в стейхколдерском подходе (англ. – Stakeholder Approach), охватывающем исследования в области институциональной теории, стратегического менеджмента, корпоративного управления, теории фирмы и корпоративных финансов. К настоящему времени в рамках данного направления научной мысли накоплен довольно обширный массив публикаций теоретического и прикладного характера. Наиболее значимый вклад в формирование и развитие стейкхолдерского подхода как способа управления бизнесом внесли работы ученых с мировым именем, таких как М. Блэр, Дж. Валлас, Д. Вуд, Т. Дональдсон, Т. Джонс, Л. Зингалес, М. Кларксон, Т. Кларк, Дж. Мартин, Р. Мертон, Дж. Пост, Л. Престон, Р. Райан, С. Сакс, Ж. Тироль, Р. Фриман, Дж. Фруман, Ж. Шарро, М. Хилб, Б. Эгл и др. Среди российских авторов вопросы теории и практики стейкхолдерского подхода исследуются в работах И. Ю. Беляевой, Ю. Е. Благова, И. В. Ивашковской, Г. Б. Клейнера, В. Л. Тамбовцева, М. А. Эскиндарова и других. Вместе с тем, несмотря на большое количество работ в рамках стейкхолдерского подхода, по-прежнему сохраняется ряд дискуссионных вопросов. В частности, нет единства в том, как установить взаимосвязь между интересами различных стейкхолдеров и степенью их влияния на создаваемую фирмой стоимость. Требует дальнейшего изучения и решения проблема отражения интересов внешних стейкхолдеров в методах управления, используемых при разработке и

реализации корпоративных стратегий, ориентированных на рост стоимости компании. Существенной проблемой также является несовершенство имеющегося прикладного инструментария для проведения анализа и оценки таких стратегий. В связи с этим необходимо продолжить исследования, направленные на совершенствование имеющихся и поиск новых подходов к построению финансовой модели компании, которая, с одной стороны, отвечала бы критериям устойчивого развития и, с другой, относительно просто интегрировалась в концепцию управления стоимостью. Обязательным условием для формирования такой модели является идентификация и оценка всех наиболее значимых компонентов капитала компании – явных и скрытых, финансовых и нефинансовых, поскольку только в этом случае финансовая модель будет соответствовать требованиям устойчивости бизнеса. Приоритетной задачей, без решения которой невозможно построение финансовой модели стоимостного управления устойчивым бизнесом, должно стать устранение имеющихся "пробелов" в методологии оценки капитала компании – разработке инструментов и методов, позволяющих оценивать различные формы "теневого" капитала компании, а затем и управлять ими.

Одним из значимых видов капитала компании, в основной своей части "не видимого" традиционной финансовой отчетностью и, следовательно, представляющего наибольшую сложность для формального описания и управления, является организационный капитал. В структуре организационного капитала выделяются, как минимум, две составляющие, включающие в себя активы, имеющие схожие формы существования и особенности функционирования. В состав первой группы активов, часто называемой процессным капиталом, входит организационно-технологическое обеспечение, а также системы и процессы управления, обеспечивающие формирование и реализацию стратегии фирмы. Вторая составляющая организационного капитала – активы, обычно обозначаемые термином "интеллектуальная собственность", включает различного рода законные права и аналогичные виды нематериальных активов, создающие возможности для получения выгод. Следует отметить, что подобное деление во многом условно и не всегда возможно, поскольку на практике имеет место пересечение функций активов. Тем не менее, приведенная классификация организационного капитала может оказаться полезной для его полноценного учета в финансовой модели компании и последующего управления.

Процессная составляющая организационного капитала – одна из наиболее сложных с точки зрения стоимостной оценки частей. Принято считать, что стоимость такого рода активов определяется величиной экономических выгод от их будущего использования, т. е. генерируемыми ими денежными потоками[1]. Однако неопределенность будущих выгод и (или) невозможность их соотнесения с конкретным компонентом процессного капитала создает значительные сложности при определении стоимости этих активов.

---

[1] Большинство составляющих процессного капитала подпадает под определение т. н. "Flow-доминантных активов", согласно IASB Plus IASB Agenda 2008, текущая стоимость которых, как правило, менее существенна, чем потоки денежных средств, которые они производят.

Указанная проблема, вместе с отсутствием рынка для большинства активов, составляющих процессный капитал, часто приводит к отказу от их учета в финансовой отчетности организаций. Данная точка зрения, в частности, нашла отражение в МСФО 38, устанавливающей ряд условий, необходимых для включения внутренне созданного нематериального актива в финансовую отчетность организации. В их числе наличие убедительных доказательств существования рынка для данного вида активов, потенциальной способности актива приносить экономическую выгоду или его полезности, если использование не приносит явных экономических выгод [5]. Столь строгие требования к признанию нематериальных активов, составляющих процессный капитал, делают практически невозможным их отображение в финансовой отчетности компаний. В то же время капитал многих современных компаний (как правило, они занимают верхние строчки в рейтингах самых дорогих компаний мира) в значительной части складывается из такого рода активов. Для того, чтобы хотя бы отчасти нивелировать данное противоречие на практике, активы, составляющие процессный капитал, либо связываются с какими-то идентифицируемыми активами (например, как это предписывается Европейскими стандартами оценки [6]), либо оцениваются в совокупности, как единый актив, именуемый "гудвил"[2]. Однако данное решение не всегда возможно и удобно с точки зрения управления.

В настоящее время для измерения процессной составляющей капитала компании применяется ряд финансовых и нефинансовых методов, как правило, очень несовершенных, дающих субъективные, крайне приблизительные и несопоставимые результаты. Анализ этих методов позволяет сделать вывод, что выходом из сложившейся ситуации может стать разработка комплексного подхода к измерению элементов процессного капитала, соединяющего преимущества качественных и количественных методов и в достаточной степени формализованного [7]. Такое решение сделает возможным включение адекватным образом оцененных активов в финансовую отчетность компаний, что повысит прозрачность последних для инвесторов и откроет дополнительные возможности для принятия верных управленческих решений.

Институциональной платформой для реализации данной идеи может стать стейкхолдерский подход, в особенности его приложения в сфере корпоративных финансов. Дополнение и модификация методов этого подхода с учетом требований устойчивого развития позволит выделить, оценить и учесть все ключевые факторы, определяющие стоимость компании, использующей в своей деятельности различного рода блага, не входящие в понятие традиционно трактуемого капитала. Следуя данной логике, развитие финансовой модели управления, ориентированного на устойчивый в широком смысле рост стоимости бизнеса, должно осуществляться за счет расширения горизонта измерения, путем включения в процедуры оценки интересов и мнений нефинансовых стейкхолдеров, с которыми связаны нефинансовые формы капитала. Это, помимо прочего, означает необходимость оценки компонентов

[2] Отметим, что существуют различные точки зрения на то, какие активы входят в состав гудвил. По нашему мнению, гудвил образуют только активы, относящиеся к процессной составляющей организационного капитала.

социального и природного капиталов, имеющих сложные, до конца не изученные механизмы влияния на стоимость компании. Вместе с тем, даже на нынешнем уровне понимания природы взаимодействия этих форм капитала с тем, что обычно понимается в корпоративных финансах под капиталом компании, можно назвать основные направления влияния нефинансовых стейкхолдеров, приводящего к созданию или разрушению стоимости компании. Так например, опираясь на основополагающие характеристики социального капитала в его проекции на уровень фирмы, можно положить, что влияние данного рычага на стоимость компании осуществляется посредством множества взаимодействий, охватывающих внутриорганизационные и межорганизационные связи. Эти связи, носящие нематериальный, условный, а иногда – эфемерный характер, сложно измерить количественно (а тем более стоимостными показателями). Но имеется много исследований, убедительно доказывающих, что отношения доверия и общность ценностей людей способны позитивно влиять на снижение трансакционных издержек в отношениях компании с клиентами, партнерами и персоналом, ведут к повышению качества труда персонала, росту корпоративной культуры и в силу этого способствуют ускорению бизнес-процессов и росту их эффективности. Данные эффекты, в конечном счете, приводят к увеличению потока свободных денежных средств, снижают неопределенность и риски бизнеса [8]. Несколько иные механизмы влияния на стоимость бизнеса имеет природный капитал. С одной стороны, природные блага выступают одним из базовых условий существования и благополучия людей, как в настоящее время, так и в будущем, что обусловливает особое общественно-социальное значение этих благ, а с другой, они могут рассматриваться как актив, создающий поток выгод для компании. Но в итоге воздействие природного капитала на бизнес также может быть сведено к росту его доходов и сокращению рисков [9].

Благодаря включению в контур измерения стоимости компании нефинансовых форм капитала – социального и природного – становится возможным охватить все ключевые комбинации специфических ресурсов, использование которых в процессе производства и продвижения продукции приводит к созданию перечисленных выше эффектов. В свою очередь, эти эффекты формируют конкурентные преимущества компании, усиливающие и дополняющие те преимущества, которые имеют чисто экономическую природу (т. е. созданы за счет использования операционного и финансового капиталов).

Учет нефинансовых форм капитала, помимо явного результата – более корректного измерения истинной стоимости бизнеса, имеет и куда более важные последствия. Выяснение и оценка характера взаимоотношений компании со стейкхолдерами, создающими или контролирующими данные формы капитала, открывают широкие возможности для включения в контур управления компанией на основе ее стоимости многих факторов, ранее не находивших отражения в моделях VBM. Придерживаясь данного подхода, организацию следует рассматривать как один из элементов сети взаимодействий внутренних и внешних стейкхолдеров, которые определяют ее способность к генерированию потоков ценностей и стоимости. В рамках этого взаимодействия стейкхолдерские сети выступают основой функционирования механизма

создания и накопления нефинансового капитала [10]. Поэтому они должны рассматриваться как фактор стоимости, дополняющий традиционные операционные и финансовые факторы, и оказывающий мощное влияние на выбор стратегических альтернатив и эффективность реализации корпоративной стратегии. Некоторыми авторами отмечается, что в условиях несовершенства рынка политика максимизации стоимости компании с учетом факторов, отражающих интересы внешних нефинансовых стейкхолдеров, и создания для них возможностей получения выгод, основанных на таких факторах, дает более высокий результат, чем политика, нацеленная только на максимизацию стоимости акционерного капитала [11]. И напротив, несогласованность интересов финансовых и нефинансовых стейкхолдеров ведет к утрате части стоимости компании.

Отдельный аспект оценки стоимости компании для всех стейкхолдеров составляет проблема измерения выгод, получаемых внешними нефинансовыми стейкхолдерами. Выгоды для них могут возникать в разных звеньях цепочки ценности компании. В случае, когда оцениваются активы, источником формирования которых выступает социальный или природный капитал, их альтернативные издержки могут определяться двумя способами. Первый из них основывается на конкурентных ценах путем сопоставления с рыночными ценами, которые может получить тот или иной стейкхолдер за свой ресурс, причем в этих ценах уже учтены дополнительные издержки входа в коммуникации с компанией. Второй способ определения альтернативных издержек учитывает издержки, возникающие вследствие разрыва связей с компанией, зависящие от условий использования ресурсов стейкхолдеров, которые создает компания.

Разрабатывая стратегию управления компанией, ориентированную на стоимость для всех стейкхолдеров, следует помнить, что отрицательные выгоды для внешних нефинансовых стейкхолдеров неизбежно приводят к прекращению их коммуникаций с компанией. При этом достижение положительных эффектов может требовать решений, сокращающих в краткосрочной перспективе экономическую выгоду финансовых стейкхолдеров. Это обусловливает необходимость одновременного учета интересов финансовых и нефинансовых стейкхолдеров в стратегии управления, ориентированной на устойчивый рост стоимости. Однако, как мы отмечали выше, если оценить выгоды финансовых стейкхолдеров, как правило, не представляет труда, то выявление интересов и измерение выгод нефинансовых стейкхолдеров – крайне сложная задача. Таким образом, не будет преувеличением утверждать, что на нынешнем этапе развития стейкхолдерского подхода (а возможно, и всей концепции VBM) оценка нефинансовых компонентов капитала компании, в частности, организационного капитала, приобретает важнейшее значение. И хотя такая оценка представляет интерес, прежде всего, для внешних нефинансовых стейкхолдеров, она также может быть полезна и для акционеров и менеджеров, поскольку позволяет наиболее точно определить конкурентоспособность организации и ее инвестиционную привлекательность, дает важную информацию для стратегии развития бизнеса [12]. В настоящее время наибольшую известность получили две методологии нефинансовой оценки капитала компании. Это навигатор

Skandia и сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard, BSC), которые имеют общие элементы, фокусирующиеся на ключевых бизнес-индикаторах. Данные модели получили развитие в последующих исследованиях, например в работах Лева (2001), Маклина (1999) и ряда других авторов.

Одним из признанных инструментов измерения и управления нефинансовыми аспектами деятельности компании, имеющими отношение к ее стоимости, является разработанная в начале 1990-х годов Р. Капланом и Д. Нортоном сбалансированная система показателей [13]. Данная модель призвана обеспечивать информационную поддержку процесса управления стоимостью компании в рамках четырех измерений: финансового, клиентского, организационного и мотивационного. Финансовые показатели отражают состояние компании с точки зрения ее финансовых показателей и способности обеспечивать рост благосостояния акционеров. Клиентское измерение, характеризующее клиентский капитал компании, включает анализ клиентов, процессов, продуктов и соответствия деятельности компании ожиданиям покупателей. Организационная составляющая, описывающая внутренние бизнес-процессы, позволяет определить, насколько хорошо работает компания, соответствуют ли производимые ею продукты требованиям клиентов. Мотивационный блок включает измерение инновационных способностей сотрудников компании, их компетенций и уровня корпоративной культуры. По мнению многих авторов, сбалансированная система показателей позволяет компаниям отслеживать свои финансовые результаты, одновременно контролируя прогресс в создании как финансовых, так и нефинансовых форм капитала. Модель органично связывает прошлое и настоящее компании с ее будущим [14]. Кроме того, она одновременно отражает стратегическое, финансовое и оперативное положение организации.

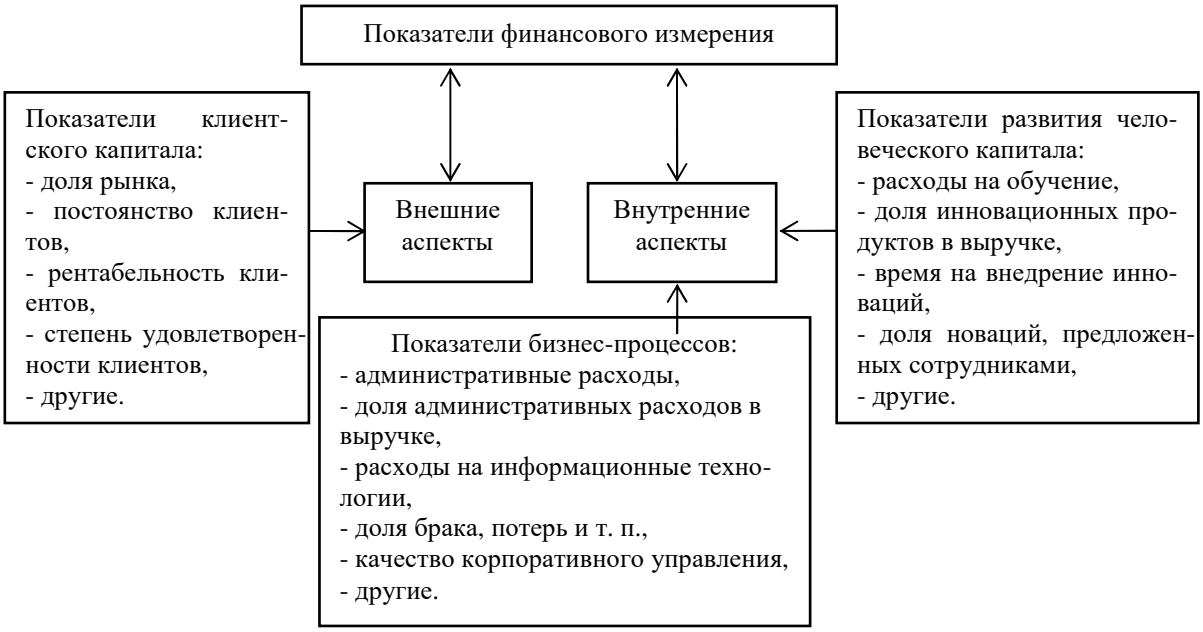

Рисунок - Интеграция организационного капитала в стратегию фирмы с помощью BSC
Figure - Integration of organizational capital in the firm's strategy of using BSC

На рисунке приведена укрупненная система связей, посредством которой организационный капитал встраивается в общую корпоративную стратегию. С левой стороны схемы показаны индикаторы, позволяющие непосредственно оценивать состояние клиентского капитала, с правой стороны – показывающие эффективность функционирования мотивационных механизмов, задействующих человеческий и социальный капитал, имеющийся в распоряжении фирмы. Показатели процессного капитала расположены в нижней части схемы. В центре рисунка находятся связи, соединяющие воедино три категории организационного капитала с финансовыми аспектами его функционирования. Эти аспекты непосредственно не связаны ни с одной из категорий организационного капитала, однако имеют довольно сильные косвенные связи как с общей корпоративной стратегией, так и со всеми тремя измерениями организационного капитала.

Финансовая составляющая сбалансированной системы показателей сфокусирована на оценке финансовых показателей компании посредством анализа данных, содержащихся в финансовой отчетности. Она также включает методы измерения абсолютных или относительных показателей стоимости, основанных на каком-либо подходе (например, такие показатели стоимости как EVA, CFROI и др.). При этом финансовое измерение бизнеса должно отражать не только расчетную величину стоимости, но и способность организации увеличивать благосостояние стейкхолдеров. Данное направление измерений основано на материальных и нематериальных активах, которые отражаются в финансовой отчетности. Соответственно, финансовая составляющая сбалансированной системы показателей тесно связана с организационным капиталом и поддерживает процесс создания стоимости.

Использование интегрированной сбалансированной системы показателей позволяет выявить драйверы стоимости и определить соответствующие меры воздействия на них. Ключевая особенность этой модели состоит в том, что при оценке результатов управления каждый из показателей рассматривается не изолированно, как самодостаточная величина, а одновременно в контексте четырех измерений. Кроме того, считается, что сбалансированная модель сочетает преимущества финансовых показателей с метриками, отражающими качественные характеристики внутренней и внешней среды организации [15]. Она предоставляет пользователям корпоративных отчетов и другим стейкхолдерам важную информацию о процессе создания стоимости и о стратегической позиции организации. Данная модель удобна и для измерения организационного капитала, поскольку охватывает все основные направления бизнеса, включая его стратегическое положение, выявляет и объясняет связи между бизнес-процессами и активами компании. Однако, как отмечают некоторые критики, модель сбалансированных показателей мало подходит для сравнительных оценок [16]. Она разрабатывается и настраивается под конкретное предприятие и, как правило, неприменима для оценки других предприятий (если речь идет о качественной модели).

Вместе с тем, невозможность проводить межфирменные сопоставления с помощью сбалансированной системы показателей многими авторами не рассматривается как недостаток этой модели. Так например, Kannan и Aulbur

[17] полагают, что все нефинансовые метрики представляют собой общесистемные, перцепционные и технологические инструменты, выступающие частью механизма, посредством которого ценность создается и трансформируется, а не учитывается. Они лишь описывают то, как создается ценность, а также как формируются и используются ресурсы компании, необходимые для ее создания [18]. Перцептивные и технологические инструменты по своей природе носят нефинансовый характер и при необходимости дополняются финансовой информацией, раскрываемой в финансовой отчетности.

Как правило, нефинансовые метрики, оценивающие организационный капитал, концентрируются на потребностях, представлениях и ожиданиях стейкхолдеров. Они включают в себя восприятие стейкхолдерами приверженности фирмы общепринятым принципам и стандартам поведения, нацеленность на постоянное улучшение внутренних организационных структур и процессов, а также на нахождение оптимального соотношения между интересами внутренних и внешних стейкхолдеров. Перцептивные инструменты, в основном, сфокусированы на качестве гуманитарных аспектов деятельности фирмы, поэтому они в большей степени подходят для измерения и управления относящегося к фирме социального капитала, в то время как процессуальные и системные метрики, в основном, сфокусированы на измерении структурного и реляционного компонентов процессного капитала фирмы [17].

Магистральным направлением современных исследований в области измерения организационного капитала является поиск путей синтеза финансовой и нефинансовой информации. Сейчас почти не подвергается сомнению тезис, что нефинансовая оценка расширяет возможности финансового подхода к измерению организационного капитала. Он обеспечивает эффективность функционирования механизмов обратной связи, предоставляет информацию для разработки новых стратегий, и, в конечном счете, улучшает управление организацией [19]. Нефинансовые метрики организационного капитала предоставляют информацию, которая помогает как внешним, так и внутренним стейкхолдерам принимать обоснованные финансовые решения, касающиеся компании. Таким образом, синтез финансового и нефинансового подходов к управлению капиталом устойчивой в широком смысле компании является актуальным направлением развития современных корпоративных финансов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future. Transmitted to the General Assembly as an Annex to document A/42/427.Development and International Cooperation: Environment. United Nations General Assembly. 1987. Доступно по адресу: http://www.un.org/documents/ga/res/42/ares42-187.htm

2. Указ Президента РФ от 01.04.96 г. № 440 "О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию".

3. Харин, А. Г. Расширенная концепция управления на основе стоимости: теория, методология, практика: монография / А. Г. Харин. - Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2014. - 294 с.

4. Мнацаканян, А. Г. Принципы устойчивого развития в управлении компанией / А. Г. Мнацаканян, А. Г. Харин // Социально-экономические процессы и явления. - 2016. - Т. 11, № 10. - С. 41-51.

5. International Financial Reporting Standards (IFRSs). 2010: including International Accounting Standards (IASs) and Interpretations as at 30 November 2009. Vol. 1. – London: IASB, 2010. - P. 846-847.

6. Commission regulation (EC) No 2909/2000 of 29 December 2000. On the accounting management of the European Communities' non-financial fixed assets. Official Journal of the European Communities. http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32000R2909&from=BG

7. Харин, А. Г. Теоретические и практические аспекты оценки неосязаемых активов компании / А. Г. Харин // Балтийский экономический журнал. - 2017. - № 1(17). - С. 23-37.

8. Ивашковская, И. В. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту / И. В. Ивашковская // Российский журнал менеджмента. - 2004. - № 4. - С. 113–132.

9. Харин, А. Г. Метод измерения стоимости природного капитала как часть концепции управления общей стоимостью компании / А. Г. Харин // Финансовый бизнес. - 2013. - № 4. Доступно по адресу: http://ankil.info/lib/4/97/851/

10. Харин, А. Г. Стейкхолдерский подход в управлении организациями: перспективы применения теоретико-игровых моделей / А. Г. Харин, Т. Р. Гареев // Terra Economicus: научный журнал. - 2014. – Т. 12, № 4. - С. 105-113.

11. Ивашковская, И. В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров / И. В. Ивашковская. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 430 с.

12. Кузин, В. И. О содержании понятия социально-экономического развития / В. И. Кузин // Балтийский экономический журнал. - 2011. - № 2(6). - С. 123-127.

13. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию /Р. Каплан, Д. Нортон. - М.: Олимп-Бизнес, 2006. - 304 с.

14. Rodov, I. FiMIAM: Financial method of intangible assets measurement / I. Rodov, P. Leliaert // Journal of Intellectual Capital. - 2002. – No 3(3). – P. 323–336.

15. Cronjé, C. J. Corporate annual reports (CARs): Accounting practices in transition / C. J. Cronjé. - VDM Verslag Dr. Müller, Saarbrücken, Germany, 2008.

16. Liang, C. The value: Relevance of financial and nonfinancial information – Evidence from Taiwan’s information electronics industry / C. Liang, M. Yao // Review of Qualitative Finance and Accounting. - 2005. – No 24. – P. 135–157.

17. Kannan, G. Intellectual capital: Measurement effectiveness / G. Kannan, W. G. Aulbur // Journal of Intellectual Capital. - 2004. - No 5(3). – P. 389–413.

18. Mouritsen, J. Valuing the future: Intellectual capital supplements and Skandia / J. Mouritsen, H. T. Larsen, P. N. Bukh // Accounting, Auditing & Accountability Journal. - 2001. - No 14(4). – P. 399–422.

19. Holmen, J. Intellectual capital reporting / J. Holmen // Management Accounting Quarterly. - 2005. – No 6(4). – P. 1-6.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.46:368

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Ю. С. Коноплина

LABOR PRODUCTIVITY IN THE CONDITIONS OF INFORMATION ECONOMY

Yu. S. Konoplina

Рассмотрены две возможные модификации постиндустриальной экономики: информационная экономика и экономика знаний. Представлены основные различия между информационной экономикой и экономикой знаний. Обосновано различное влияние информационной экономики и экономики знаний на производительность труда. Проведен анализ таких факторов общественного развития, как пространство и время, с целью определения новых эффективных способов их использования. Представлена классификация инноваций с точки зрения их влияния на производительность труда. Выделены основные виды инноваций, направленных на повышение производительности труда. Особое внимание уделено организационным инновациям как способу повышения производительности труда. Представлена характеристика изменений в сфере труда и занятости, связанных с информационной экономикой. Проанализированы факторы, которые ограничивают повышение производительности труда при переходе к информационному обществу. Определены новые возможности для более эффективного использования пространства и времени при переходе к информационному обществу: виртуальные предприятия и кластеры. Представлена характеристика виртуальных предприятий как организационной инновации в условиях информационного общества. Выделены основы деятельности виртуальных предприятий: аутсорсинг и информационно-коммуникационные технологии. Проанализирован аутсорсинг как один из инструментов экономической специализации и повышения производительности труда. Осуществлена сравнительная характеристика кластеров и других организационно-пространственных форм экономической среды. Обоснована значительная роль кластеров в повышении производительности труда и конкурентоспособности входящих в их состав элементов. Выделены особенности повышения эффективности использования пространства с помощью кластеров. Определены основные препятствия на пути распространения виртуальных предприятий и кластеров, а также способы их преодоления.

информационные технологии, виртуальные предприятия, постиндустриальная экономика, аутсорсинг, кооперация, партнерство.

The possible modifications of postindustrial economy were regarded. The main differences between information economy and knowledge-based economy were represented. The different influence of information economy and knowledge-based economy upon labor productivity was grounded. The analysis of such factors of development as space and time was conducted with the aim to determine new effective ways of its usage. The classification of innovations based on its influence upon labor productivity was represented. The main types of innovations aimed at labor productivity improvement were determined. The special attention was paid to organizational innovations as the way to improve labor productivity. The characteristic of changes in sphere of labor and employment, connected

with information economy, was represented. The factors, impeding labor productivity improvement while transition to information society, were analyzed. New opportunities for more effective use of space and time while transition to information society were determined: virtual enterprises and clusters. The characteristic of virtual enterprises as the organizational innovation in conditions of information society was represented. The basis of virtual enterprises activity was underlined: outsourcing and information-communication technologies. Outsourcing as the one of the instruments of economic specialization and labor productivity improvement was analyzed. The comparative characteristic of clusters and other organizational forms of economic environment use was represented. The important role of clusters in sphere of labor productivity and competitiveness improvement was grounded. The peculiarities of economic space usage improvement with the aid of clusters were underlined. The basic obstacles on the way of virtual enterprises and clusters wide use in practice were determined, as well as the methods of its elimination.

information technologies, virtual enterprises, postindustrial economy, outsourcing, cooperation, partnership.

В процессе современного перехода к постиндустриальному обществу важное значение имеет обеспечение высокого уровня производительности труда в экономике страны. Исследование проблем изменения производительности труда позволит рационально организовать управление процессом перехода к постиндустриальному обществу, с тем чтобы минимизировать действие факторов, негативно влияющих на уровень производительности труда, и максимизировать действие факторов, позитивно влияющих на данный показатель. Проблематика изменения качества и характера труда является одной из наиболее актуальных в сфере исследований общественно-экономического развития во многих ведущих странах мира.

Исследуя вопросы обеспечения высокого уровня производительности труда в стране при переходе к постиндустриальному обществу, необходимо проанализировать связь и отличия между понятиями "информация" и "знания". Знания представляют собой ту достоверную информацию теоретического и практического характера, которая осознана человеком и удерживается в его памяти. Информация, даже не будучи достоверной, не перестает быть информацией, а для знаний достоверность, обоснованность, соответствие действительности являются неотъемлемыми свойствами (т. е. информация, которая не соответствует действительности, не может стать знанием). Носителей информации множество, в то время как единственным носителем знаний является человек. При переходе к постиндустриальному обществу в связи с ускорением научно-технического прогресса особое значение приобретает не только сфера образования, но и сфера самообразования. Если психические и физические способности человека не накладывают никаких ограничений на мировые объемы информации, то мировые объемы знаний, наоборот, ограничиваются психофизическими возможностями человека в отношении осознания информации и удержания ее в памяти. Из этого следует важный для обеспечения эффективного перехода к постиндустриальному обществу вывод о том, что возрастание удельного веса знаний в расчете на одного человека однозначно приводит к повышению производительности труда, тогда как возрастание удельного веса информации в расчете на одного человека влияет на производительность труда неоднозначно. Постиндустриальная экономика может

иметь две модификации: информационная экономика и экономика знаний. Та экономика, которая формируется в настоящее время в ведущих странах мира, больше соответствует первой модификации, т. е. информационной экономике с характерным для нее ускоренным ростом мировых объемов информации и неоднозначным влиянием на производительность труда. Однако можно ожидать, что после полного формирования информационной экономики последует переход к экономике знаний, в которой именно знания станут основным источником повышения производительности труда.

Производительность труда напрямую зависит от достигнутого обществом уровня развития. Особенностью современных тенденций развития является переход к информационной экономике, в которой резервы повышения производительности труда особенно тесно связаны с эффективным использованием таких факторов общественного развития, как пространство и время (рис. 1).

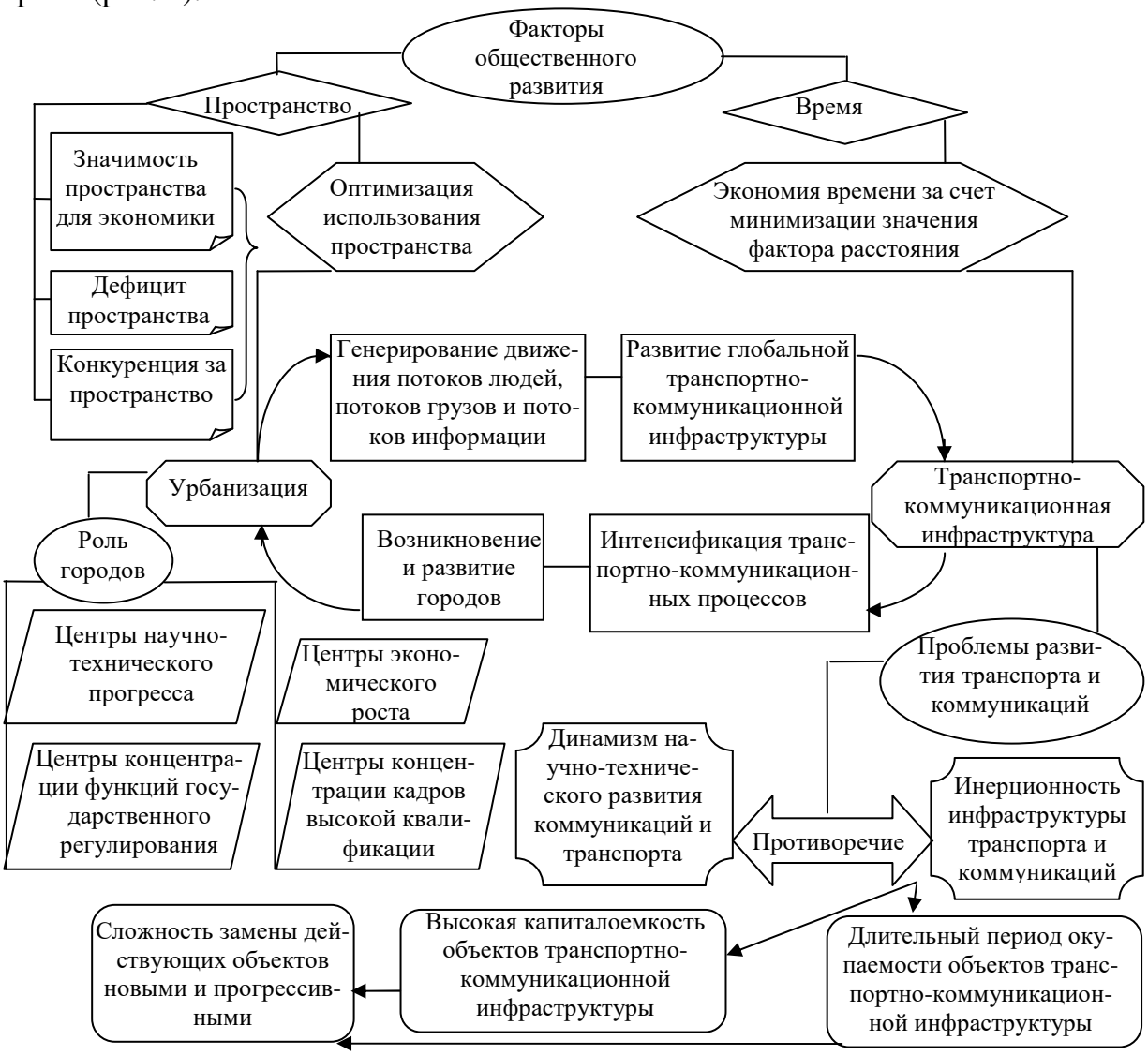

Рисунок 1 – Роль урбанизации и транспортно-коммуникационной инфраструктуры в использовании пространства и времени

Figure 1 - The role of urbanization and transport and communication infrastructure in the use of space and time

С учетом современных социально-демографических тенденций, особенно важной задачей в сфере обеспечения экономического развития является повышение производительности труда (как по сравнению с величиной этого показателя в стране в прошлые временные периоды, так и по сравнению с его величиной в других государствах, что необходимо для создания конкурентных преимуществ в экономике страны и привлечения иностранных инвестиций).

Достижение высокого уровня производительности труда обеспечивается путем разработки и внедрения инноваций [1,2]. Инновации можно классифицировать по различным критериям, однако в рамках статьи их целесообразно разделить на коммерческие (т. е. такие, которые приносят прибыль и потому являются привлекательными с точки зрения коммерческих субъектов хозяйствования) и некоммерческие (т. е. такие, для которых условие прибыльности не является обязательным, но которые однозначно приносят социальный эффект). Под инновациями, имеющими социальный эффект, понимаются инновации, направленные на охрану здоровья и повышение производительности труда в стране. Разработку и внедрение именно некоммерческих инноваций рекомендуется поддерживать со стороны государства. Инновации, направленные на повышение производительности труда в экономике страны, могут подразделяться на определенные подвиды: 1) организационные инновации, т. е. новые способы организации предпринимательской деятельности; 2) особые знания (ноу-хау); 3) средства производства; 4) предметы труда (наноматериалы и биополимеры); 5) объекты инфраструктуры.

На сегодняшний день большинство инновационных разработок обеспечивают не производственное, а личное потребление [3,4]. Чаще всего такие инновации лишь улучшают качество жизни в той его части, которая касается потребления (например, новые технологии в сфере телевидения, новые модели легковых автомобилей и т. д.), и не приводят к повышению производительности труда. Но с учетом тенденций старения населения и недостаточных темпов экономического развития обществу необходимы именно те инновации, которые обеспечивают повышение производительности труда в стране. При этом инновации, обеспечивающие повышение производительности труда, могут быть не только техническими, но и организационными [5]. Так например, организация конвейерного производства имела в своей основе не только техническую новизну, но и организационную (разделение производственного процесса на ряд последовательных операций и тиражирование каждой из них закрепленным за определенной операцией работником). Исследования указывают на то, что многие инновации, в конечном счете, ведут к росту капитала организации [6].

При переходе к информационной экономике проявляются существенные изменения основных характеристик сферы труда и занятости (рис. 2), которые создают неоднозначные предпосылки для изменений производительности труда. Результаты проведенного анализа показывают, что повышение производительности труда при переходе к информационной экономике ограничивают некоторые сдерживающие факторы: 1) невозможность полностью заменить человека с помощью информационно-коммуникационных технологий

(ИКТ); 2) необходимость затрат времени на обеспечение ручного контакта для комбинирования мышления человека с ресурсами ИКТ; 3) возможность использования ИКТ в рабочее время для личного потребления; 4) применение ИКТ в большей степени для перераспределения доли рынка и продвижения уже созданных благ, чем для повышения производительности труда и создания новых благ, вследствие преобладания частных выгод над общественными.

Рисунок 2 – Основные тенденции изменений в сфере труда и занятости, обусловленные переходом к информационной экономике
Figure 2 - Major trends in labour and employment resulting from the transition to an information economy

В процессе перехода к информационной экономике появляются новые возможности для более эффективного использования пространства и времени, а значит, и повышения производительности труда: 1) возможности создания и функционирования виртуальных предприятий (ВП), представляющих собой организационную инновацию, основанную на принципах аутсорсинга и применении информационно-коммуникационных технологий; 2) возможности образования кластеров на основе наиболее конкурентоспособных научных, образовательных или предпринимательских структур.

Характеристика виртуальных предприятий как организационной инновации при переходе к информационной экономике представлена на рис. 3.

Войдя в состав ВП, фирмы (в том числе малые и средние предприятия) могут получить доступ к высокорентабельным масштабным инвестиционным проектам, наладить новые партнерские связи и обменяться опытом с новыми партнерами, что создает предпосылки для повышения производительности труда. Однако позитивное воздействие виртуальных предприятий на производительность труда ограничено сложностью создания необходимой для ВП специальной институциональной и технологической среды, высокими требованиями к безопасности такой технологической среды, сложностью контактов и совместимости с традиционным бизнесом.

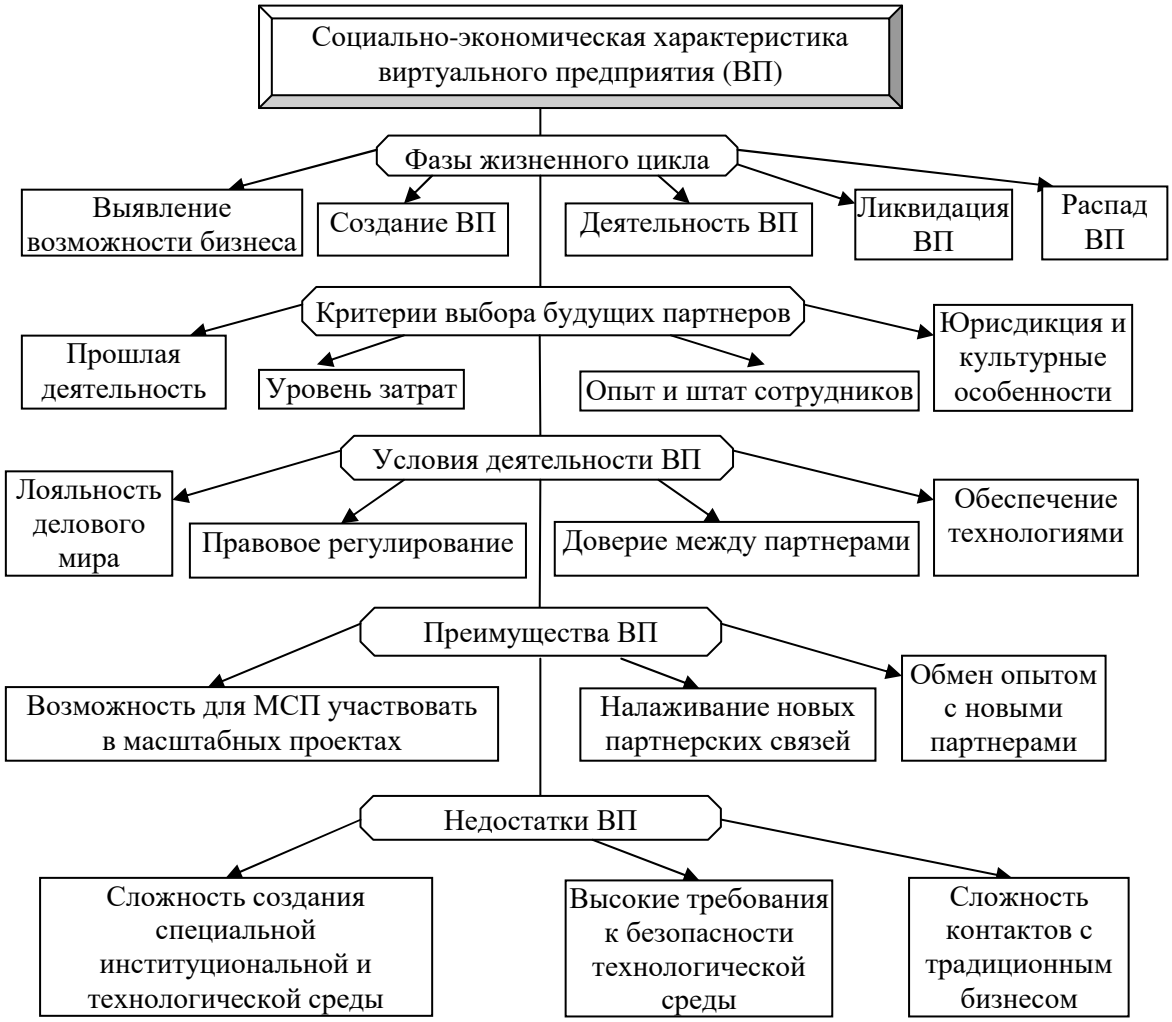

Рисунок 3 – Социально-экономическая характеристика виртуального предприятия
Figure 3 - Socio-economic characteristics of virtual enterprise

Виртуальные предприятия позволяют повысить производительность труда путем снятия пространственных ограничений для предпринимательской деятельности за счет применения принципов аутсорсинга (партнеры, входящие в состав виртуального предприятия, могут быть очень удалены друг от друга географически, их физическое местонахождение не влияет на успех бизнеса). Характеристика аутсорсинга как одного из инструментов экономической специализации и повышения производительности труда представлена на рис. 4.

Рисунок 4 – Виды аутсорсинга как одного из инструментов экономической специализации и повышения производительности труда
Figure 4 - Types of outsourcing as a tool of economic specialization and productivity

Одной из важных характеристик аутсорсинга для оператора является снижение совокупных рисков за счет минимизации коммерческих рисков (т. е. рисков, связанных с реализацией результатов своей деятельности на рынке), поскольку оператор действует "на заказ", однако все прочие виды рисков предпринимательской деятельности остаются без изменений [7, 8]. Поскольку аутсорсинговая деятельность представляет собой один из инструментов разделения труда и кооперации, аутсорсинг действительно позволяет достичь возрастания производительности труда. Он не только основан на специализации субъектов хозяйствования, но и, в свою очередь, способствует дальнейшему углублению специализации. При этом, как показывает практика, именно специализация является одним из наиболее эффективных организационных способов повышения производительности труда.

Информационная экономика открывает значительные резервы повышения производительности труда путем создания кластеров, сравнительная организационно-пространственная характеристика которых представлена на рис. 5.

Рисунок 5 – Основные организационно-пространственные формы экономической среды в порядке возрастания показателя средней производительности труда занятых
Figure 5 - Main organizational-economic spatial forms Wednesday, in ascending order, the average productivity of employed

Кластеры позволяют более эффективно использовать такой фактор общественного развития, как пространство, поскольку его элементы имеют очень близкую географическую локализацию. Функционирование кластера по своей природе имеет сходство с функционированием консорциума как временного соглашения субъектов хозяйствования о кооперации для достижения определенной цели (реализации определенного проекта). Существенное отличие, однако, состоит в том, что в консорциуме принимают участие только субъекты хозяйствования (ни университеты, ни научно-исследовательские учреждения в консорциумы не включаются), и, кроме того, в большинстве своем с одинаковым или близким по смыслу видом деятельности. Так, в частности, выделяют промышленные и финансовые консорциумы, которые всегда организовываются раздельно вследствие значительных отличий в специфике деятельности их членов. Согласно системному подходу, кластеры принадлежат к такому типу объединений, которые можно назвать симбиотическими, поскольку в основу их функционирования положен общий системный принцип симбиоза. Кластеры характеризуются значительными возможностями в сфере экономии затрат, в частности, затрат средств и времени на транспортировку. При этом транспортные коммуникации на коротких расстояниях в рамках кластера загружены не только максимально интенсивно, но и равномерно (т. е. удается избегать пиковых нагрузок и периодов простоя). Такое решение вопросов транспортировки является одним из примеров симбиоза в рамках кластера [9].

Состав элементов кластера и его основные преимущества представлены на рис. 6. В частности, ключевые преимущества кластеров состоят в повышении конкурентоспособности и производительности труда. При этом не только кластер в целом, но и его отдельные элементы обеспечивают себе конкурентное преимущество и производительность труда выше среднего в стране уровня.

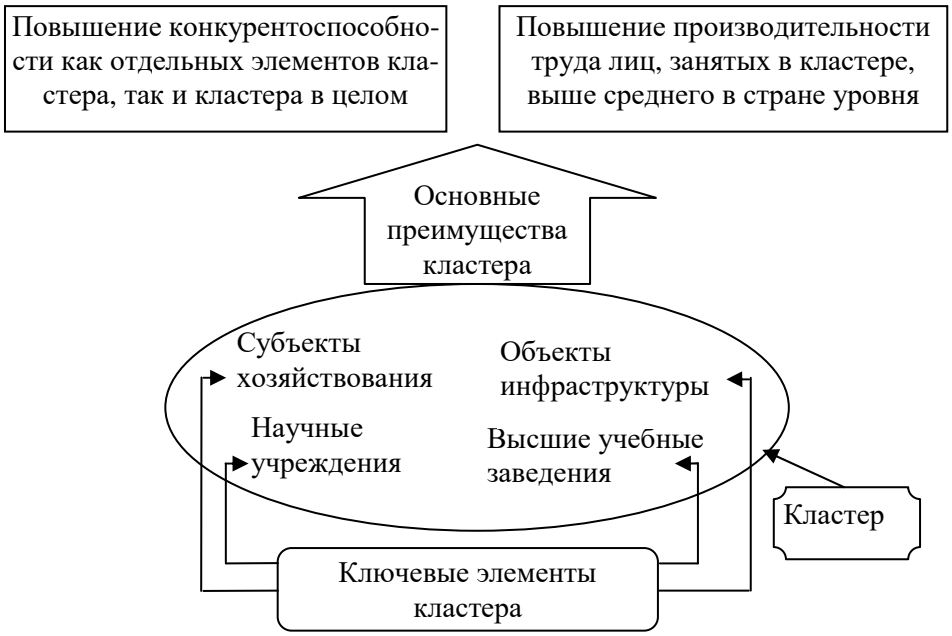

Рисунок 6 – Ключевые элементы и наиболее важные преимущества кластера
Figure 6 - Key elements and the most important benefits of the cluster

Как правило, любой город среднего размера имеет все четыре ключевых элемента кластера, а значит, мог бы считаться кластером, если бы указанные элементы сознательно и целенаправленно функционировали именно как элементы кластера, а не разнонаправленные, изолированные друг от друга субъекты, которые при наличии ценной с экономической точки зрения географической локализации практически ее не используют. Кроме того, для преобразования некоторых городов в кластеры необходимо достижение всеми четырьмя элементами достаточного начального уровня собственной конкурентоспособности, который в дальнейшем процессе функционирования кластера будет дополнительно повышаться. Именно необходимость достижения этого важного условия представляет наибольшую сложность на пути преобразования потенциального кластера в реальный. Образование кластеров может быть облегчено в таких городах, в которых существуют градообразующие предприятия, успешно функционирующие и конкурентоспособные в масштабах страны. В таком случае все остальные элементы потенциального кластера могут настроить свою деятельность по вектору развития этого конкурентоспособного элемента.

ВЫВОДЫ

Как показывают результаты работы, основное внимание при обеспечении повышения производительности труда в стране необходимо уделить инновациям, направленным на более эффективное использование таких факторов общественного развития, как пространство и время. При переходе к информационному обществу появляются новые возможности для реализации организационных инноваций, основанных на информационно-коммуникационных технологиях. В частности, в качестве наиболее перспективных инноваций, направленных на повышение производительности

труда, нами были выбраны виртуальные предприятия и кластеры. Виртуальные предприятия позволяют повысить производительность труда за счет снятия пространственных ограничений, существующих в традиционной модели бизнеса и требующих единого местоположения всех сотрудников и структурных подразделений. Подобная инновация становится возможной не только благодаря распространению нового понимания организационных основ бизнеса, но и в результате функционирования информационно-коммуникационных технологий, создающих условия для взаимодействия географически удаленных бизнес-партнеров в режиме реального времени. Принципиальной основой деятельности виртуальных предприятий является аутсорсинг, позволяющий в максимальной степени использовать преимущества специализации как способа повышения производительности труда. Кластеры, в отличие от виртуальных предприятий, не исключают действие фактора пространства на эффективность бизнеса, а позволяют наилучшим образом использовать близкую географическую локализацию его элементов. Результатом функционирования как для кластера в целом, так и для его элементов, является повышение конкурентоспособности и производительности труда. Важное условие образования кластера - наличие у его элементов высокого начального уровня собственной конкурентоспособности. Именно дефицит конкурентоспособных в масштабах страны и при этом близко локализованных элементов вызывает сложности при преобразовании потенциальных кластеров в реальные.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Синцеров, Л. Транспортно-коммуникационная парадигма мирового развития / Л. Синцеров // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 5. – С. 122-128.
2. Кузин, В. И. Международные стандарты систем управления как источник инноваций в организациях / В. И. Кузин// Вестник Калининградского филиала АНОВПО "Международный университет в Москве": сб. ст. под ред. А. А. Ярцева. - Вып. 5 Серия: Менеджмент, экономика. – Калининград: Изд-во "Искра", 2014. - С. 60-66.
3. Мау, В. Экономический рост и постиндустриальные вызовы / В. Мау // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №1 . – С. 31-35.
4. Глазьев, С. Методологические основы выбора приоритетных направлений НТП / С. Глазьев, Е. Кузнецов // Экономика и математические методы. – 1991. – № 5. – С. 822-832.
5. Сюдов, И. Выход на зарубежные рынки как вступление в организационную сеть / И. Сюдов, А. Винделер, К. Вирт// Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 3. – С. 122-127.
6. Харин, А. Г. Теоретические и практические аспекты оценки неосязаемых активов компании / А. Г. Харин // Балтийский экономический журнал. – 2017. – № 1(17). – С. 23-37.
7. Котляров, И. Формы аутсорсинга в современной международной торговле // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 6. – С. 65-72.

8. Chan Kim, W. Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant /W. Chan Kim, R. Mauborgne. – Harvard Business School Press, 2005.

9. Сомова, Е. Промышленные кластеры. Зарождение, функционирование и упадок / Е. Сомова // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 4. – С. 117-121.

УДК 332.122

ПРОСТРАНСТВЕННО-СЕТЕВЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЛОКАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ[3]

А. С. Михайлов

SPATIAL NETWORKING: MODELING THE SYSTEM OF LOCAL TIES

A. S. Mikhaylov

В статье представлен результат изучения свойств, структуры и особенностей функционирования различных форм пространственно-сетевых взаимодействий. Выявлены и описаны факторы и условия, влияющие на территориальную распределенность акторов – участников пространственно-сетевых взаимодействий. Дана классификация различных типов отношенческих связей, формирующихся между участниками территориально укорененных взаимодействий, с учетом таких факторов как сила, частота, характер и причина взаимодействия, организационная принадлежность акторов и других. Выделены особенности сочетания связей нескольких типов в каждой из рассмотренных форм пространственно-сетевых взаимодействий.

сетевые связи, укорененность, локализация, региональная сеть, кластер.

The article presents study results on the properties, structure and features of spatial networking taking place in various forms. Factors and conditions affecting the distribution of actors involved in spatial networking are revealed and described. Classification of various types of relations, formed between the participants of geographically embedded interactions is given, taking into account such factors as strength, frequency, nature and cause of interactions, the organizational affiliation of actors and others. The peculiarities of combining multiple types of linkages in each of the considered forms of spatial networking are singled out.

spatial networking, local ties, local production system, regional cluster

Современный научный подход к анализу потенциала социально-экономического и инновационного развития региона основан на оценке его территориального капитала [1-4]. Данный термин впервые использован в отчете Организации экономического сотрудничества и развития (2001 г.) с целью акцентировать внимание на необходимости учета индивидуальной специфики территорий при формировании политики регионального развития [5]. Каждый регион как мозаика состоит из уникального набора ресурсов и инфраструктур

[3] Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) в рамках научного проекта № 16-36-00258 "Эквивокальность в идентификации границ пространственно-сетевых форм взаимодействия".

(производственной, социальной, транспортной, инженерной, информационной, инновационной и др.); характеризуется неповторимой институциональной архитектурой территориальной общественной системы; выступает средой образования и функционирования различных форм пространственно-сетевых взаимодействий.

Территориально укорененное пространство межорганизационных взаимосвязей и взаимоотношений субъектов региональной социально-экономической системы представляет динамичную совокупность "созвездий ценности" [6] горизонтально и вертикально интегрированных представителей различных институциональных сфер (бизнес, научно-образовательные учреждения, органы государственной власти, общественные объединения, прочие виды некоммерческих организаций), объединяемых атрибутивными сходствами и общностью индивидуальных устремлений. Комбинация комплементарных компетенций стейкхолдеров (в т. ч. "неосязаемых активов" [7]), их квазиинтеграция (вертикальная, горизонтальная, литеральная), достигаемая в ходе устойчивых формальных и неформальных сетевых связей, оказывает основополагающее влияние на трансформацию территориального капитала и траекторию его дальнейшего развития.

Принадлежность территориальной общности к определенному типу и уровню функционирования детерминирует идентичность региональной среды и уникальные свойства геопространства, укорененные в географически очерченной территориальной системе (промышленной зоне, части городской агломерации, городе, сельском населенном пункте, муниципальном районе, административно-территориальном образовании и т. д.) и их совокупностях [8]. Выявление подобной организационно-институциональной согласованности акторов играет ключевую роль при оценке территориального капитала, конкурентоспособности региона, его инновационного потенциала, а осознание закономерностей образования территориальных общностей дает возможность их целенаправленного воспроизводства. В этой связи целью статьи является выявление типических особенностей отношенческих связей, формирующихся между акторами в геопространстве, с последующей их классификацией, а также изучение их конфигураций в различных формах пространственно-сетевых взаимодействий.

Сущность пространственно-сетевых взаимодействий как интегрирующего фактора элементов геопространства

Согласно положениям акторно-сетевой теории [9], взаимодействия хозяйствующих субъектов в границах территориальной общественной системы характеризуются процессами прямого и опосредованного воздействия друг на друга и свое сетевое окружение, при которых каждая из взаимодействующих сторон выступает причиной и следствием одновременного обратного влияния противоположной стороны. Взаимная обусловленность акторов, порождаемая их вовлеченностью в сетевые взаимодействия, способствует распределению ролей между ними и обеспечивает заполнение так называемых структурных дыр – разрывов в структуре сети. Взаимодействия выступают интегрирующим

фактором для узлов сети относительно их компетенций, обеспечивая функциональную дефрагментацию отдельных элементов в определенный тип целостности – форму пространственно-сетевых взаимодействий (индустриальный дистрикт, кластер, технополис и др. [10]).

Встроенность сетевых взаимодействий в пространство территориальной общественной системы предполагает выход за пределы трансакционных связей, усиливая значимость некоммерческих (иначе неторговых) взаимозависимостей и межличностных взаимоотношений (по М. Грановеттеру "*слабых связей*" [11]). Вовлеченность представителей различных институциональных сфер в процессы пространственно-сетевых взаимодействий обусловливает широту и вариативность комбинаций отношенческих связей, формирующихся между участниками сети. К их числу могут быть отнесены виды взаимодействий, характеризующие:

– вовлеченность в процессы проектирования, разработки и производства (например, коллаборация, обеспечение, соучастие);

– обмен информацией, коммуникация знаний (например, обучение);

– согласованность и скоординированность действий относительно внутрисетевых процессов и внешней среды (например, стратегическое партнерство);

– направленность на реализацию обоюдной поддержки, не предполагающей прямой коммерческой выгоды (например, содействие, помощь, способствование, взаимность);

– соперничество в границах отдельных этапов инновационного процесса и борьбу за ресурсы (например, конкуренция, кооперация);

– соотнесение оперативной деятельности и стратегического планирования относительно индивидуальной и общесетевой траектории развития (например, сопряженность) и ряд других.

Наличие институциональных, социальных, культурных, организационных, технологических, когнитивных точек соприкосновения на межорганизационном уровне соотносится со сходствами (по М. Джертлеру "*близостью*" [12]) отдельных свойств и функций элементов сети взаимодействий [13]. С позиции классической экономической теории учитываемые сходства выражены в диадических межфирменных производственных связях модели межотраслевых балансов В. В. Леонтьева [14]. С расширением понимания нелинейности и открытости инновационного процесса экономики знаний межорганизационные взаимодействия все чаще интерпретируются через неиерархические связи гетерогенных субъектов [15]. Именно взаимодействия разнородных акторов, обладающих отличной базой знаний, набором компетенций, сферой занятости, но комплементарных в контексте отдельных элементов инновационного процесса, являются наиболее значимым источником прорывных инноваций, формируя неотчуждаемые конкурентные преимущества стейкхолдеров сети и территориального капитала региона.

Катализатором пространственно-сетевых взаимодействий как между хозяйствующими субъектами ("B2B" – бизнес для бизнеса), так и между юридическими лицами и конечным потребителем ("B2C" – бизнес для потребителя) выступает общество, т. е. неудовлетворенные потребности рынка,

генерирующие спрос на совокупность ценностных предложений, воплощенных в товарах и услугах, отвечающих текущим и перспективным потребностям определенной категории людей. Разработка, а главное, коммерциализация и распространение инновационных продуктов и решений является ключевой задачей бизнеса, выступающего центральным элементом пространственно-сетевых взаимодействий – ядром концентрических волн сети, инициирующим и скрепляющим связи акторов. В процессе пространственно-сетевых взаимодействий происходит непрерывный перенос материи, заключенной в материальных ресурсах, товарах, продукции и иных материальных объектах; движения, включая научную, трудовую, студенческую и иные виды мобильности; информации в кодифицированной (документы, процедуры, стандарты) и неявной (идеи, навыки, умения, компетенции, опыт, лучшие практики, организационная культура) формах.

Характер и структура пространственно-сетевых взаимодействий неоднородны ввиду разности взаимодействующих акторов и преследуемых ими целей. Межфирменные взаимодействия тяготеют к построению линейных иерархических связей в форме цепочки добавленной стоимости, при которых исключается дублирование функций компаний, представленных в том или ином сегменте рынка. Объединение прямых конкурентов, как правило, происходит на определенный промежуток времени (включая временную кластеризацию) вокруг масштабных ресурсо- и наукоемких проектов или в ответ на внешние угрозы (борьба с внешней конкуренцией на внутреннем рынке, кризисные явления, резкое изменение условий хозяйствования и др.). Создание стратегических партнерств, коалиций, альянсов и других объединений, кроме отмеченного выше, реализуется в случаях: выхода на внешние рынки с целью снижения затрат на сырье за счет эффекта масштаба; лоббирования интересов отрасли во взаимодействии с органами государственной власти; создания единых норм, правил, деловой культуры с целью облегчения последующей работы внутри сети и сторонними организациями (например, международные финансовые стандарты, стандарты качества, критерии кадровой политики и др.).

Взаимодействия предпринимательских структур с академическими учреждениями связаны, прежде всего, с необходимостью удовлетворения потребности в квалифицированных кадрах соответствующего профиля подготовки. В этой связи компании ведут диалог относительно содержания образовательной повестки; осуществляют запрос на целевое обучение; самостоятельно участвуют в подготовке специалистов через создание базовых кафедр, ресурсных центров и предоставление собственных площадок для практики студентов. Также ведется активная работа по реализации научно-технологического потенциала университетов и других научно-образовательных учреждений. Компании финансируют научные исследования фундаментального и прикладного характера, выпуск опытных образцов, проведение лабораторных тестирований, а также создание собственных лабораторий на базе университета с привлечением научных работников к реализации долгосрочных проектов. С внедрением центров коллективного пользования при научно-технологических парках университетов компании вовлечены в совместное использование материально-технической и лабораторной базы. Они обеспечивают

коммерциализацию и трансфер технологий через использование результатов интеллектуальной деятельности; заключение лицензионных соглашений; выкуп патентов; создание совместных с университетом "start-up" проектов и малых инновационных предприятий, поддерживая концепцию "предпринимательского университета".

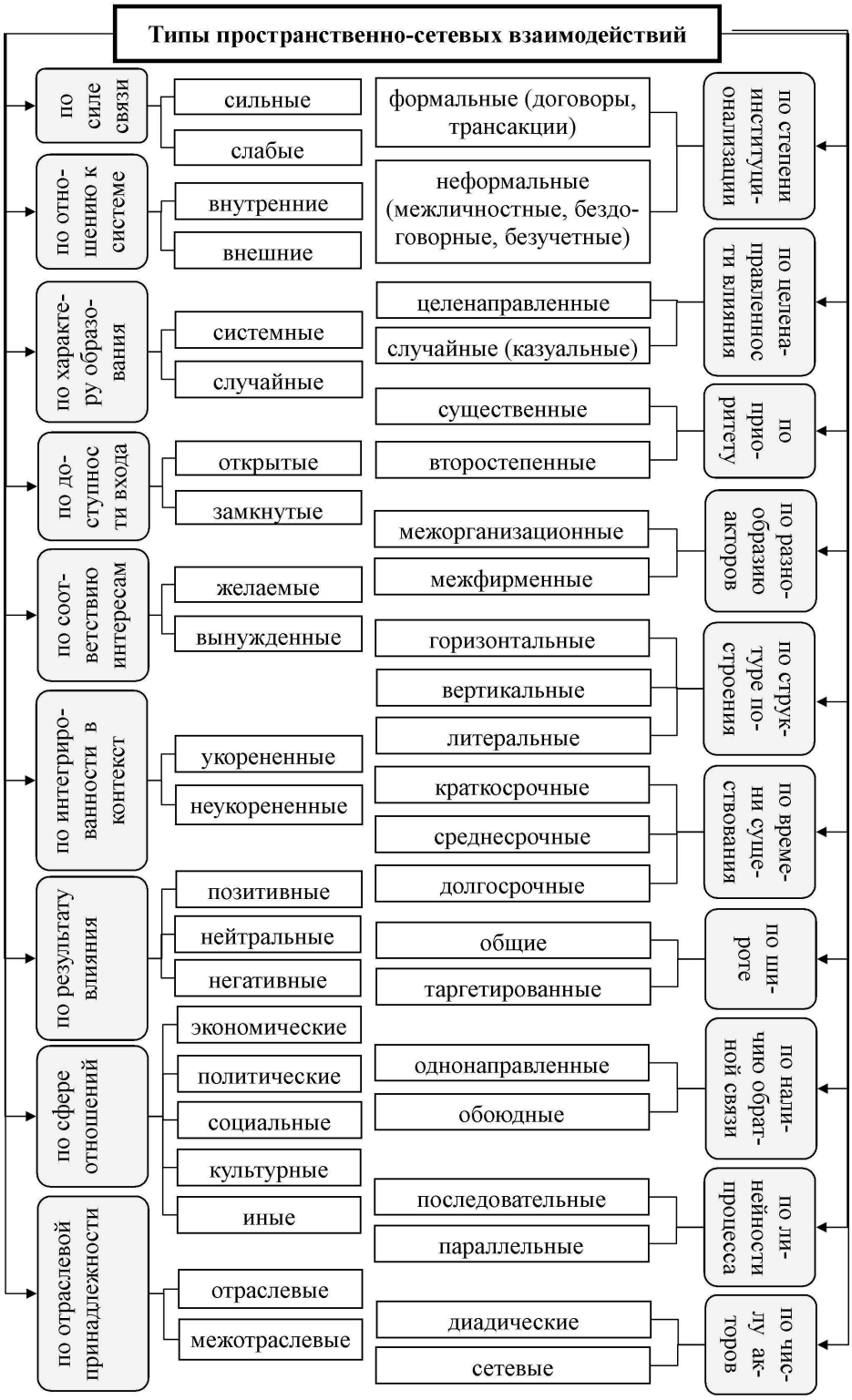

Рисунок - Классификация типов пространственно-сетевых взаимодействий
Figure - Classification of types of spatio-network communications

Взаимодействия хозяйствующих субъектов с органами государственной власти и управления направлены на выработку консолидированных решений относительно необходимых мер поддержки предпринимательской, инвестиционной, инновационной активности, содействия экспорту и интернационализации, модернизации основных фондов и производственного процесса. Высокую значимость имеют государственные инфраструктурные проекты по созданию промышленных зон, научных и технологических парков (включая технопарки в сфере информационных, медицинских и биотехнологий), бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий, выставочных и конференц-центров и др. Распространенной формой решения общественно значимых задач является государственно-частное партнерство. Позиция государства как медиатора во взаимоотношениях бизнеса и общества выражается в правовом регулировании трудовых отношений; разработке и внедрении технологических, экологических и иных стандартов; функции контроля за соблюдением установленных правил и норм; поддержке негосударственных хозяйственных организаций и содействии их экономической активности и др.

Реальные пространственно-сетевые взаимодействия, формирующиеся между акторами в геопространстве, отличаются значительным разнообразием, что связано с воздействием на них большого количества факторов и условий. Уникальность свойств акторов и среды, в которой они функционируют, способствует тому, что одни и те же виды взаимодействий (конкуренция, кооперация, сотрудничество и т. д.) реализуются по-разному. В этой связи может быть выделен целый ряд типов пространственно-сетевых взаимодействий (рисунок). К основным классификационным факторам отнесены:

– непосредственно обусловливающие характер связи между участниками взаимодействий (силу, системность, сферу общественных отношений, формализованность, иерархию построения, количество связных элементов);

– определяющие особенности самих участников (отраслевую и организационную принадлежность) и направленность их интересов (цели, приоритеты, специализация);

– отражающие участие субъекта во взаимодействиях (открытость, системность) и обратное влияние на него;

– определяющие особенности построения связей в пространстве (укорененность, линейность, интерактивность).

Основные типы пространственно-сетевых взаимодействий

Концептуальная основа комплексной структуры пространственно-сетевых взаимодействий отражена в "сложном треугольнике трех К" Карен Поленски – конкуренция, коллаборация и кооперация [16]. Согласно работе [17], первичным видом взаимодействий является конкуренция, которая впоследствии выступает катализатором для формирования созидательных связей – сотрудничества и более глубоких – коллаборации.

Конкуренция как вид взаимодействия возникает из схожести субъектов (по размеру, организационной принадлежности, виду деятельности, уровню

развития, территориальному расположению и т. д.) при столкновении их интересов в краткосрочной, среднесрочной или долгосрочной перспективе, что создает динамизм в развитии экономики. Отсутствие или существенное ограничение конкуренции с формированием олигополистических и монополистических систем ведет к застойным явлениям и в конечном итоге снижению сравнительной эффективности использования факторов производства. Конкурентные отношения – это важнейший механизм саморегуляции экономики, стимулирующий рост конкурентоспособности, повышение эффективности экономических процессов (в т. ч. сокращения издержек обращения на фоне улучшения качества), ускорение научно-технологического и инновационного развития. Наиболее прогрессивный тип конкуренции – высокая, когда хозяйствующие субъекты, для того чтобы оставаться успешными длительное время, помимо демпинговой (низкой) конкуренции вынуждены реализовывать стратегические инновационные проекты, разрабатывать и внедрять инновационные решения, выпускать инновационную продукцию.

Взаимодействия на основе кооперации в своей сущности являются ответом на конкуренцию и преследуют цель повышения конкурентоспособности участников за счет их комплементарности. Кооперация может реализовываться как в форме диадических связей, так и сетевых, включая широкий спектр акторов из разных институциональных сфер. Как правило, кооперационные связи предполагают совместную реализацию мелкими и средними хозяйствующими субъектами одного или нескольких взаимосвязанных процессов. Это может быть сотрудничество по второстепенным задачам, аутсорсинг, неэксклюзивные поставки, обмен информацией, добровольное обоюдное содействие в отношении управленческих решений и подготовки кадров, технологическое сотрудничество по реализации совместного проекта и т. д. В краткосрочном периоде в основе кооперационных отношений нередко лежит социальная общность, не имеющая формального закрепления. Долгосрочная кооперация более зрелая и предполагает формирование устойчивых, часто формализованных связей. Реализация сотрудничества на систематической основе ведет к укоренению связей в территориальной системе. Согласно исследованиям [18, 19], укорененные связи более долговечны и стабильны и чаще объединяют небольшие фирмы. По структуре построения различают вертикальные и горизонтальные кооперационные отношения. Вертикальная кооперация объединяет хозяйствующих субъектов с различным, но связным набором функциональных ролей, горизонтальная, напротив, представляет собой сотрудничество схожих субъектов с идентичными функциями. Как правило, результат кооперации связан с извлечением выгоды всеми участниками взаимодействий. Высокий уровень кооперации и коммуникации оказывает позитивное влияние на инновационную активность [20, 21]. В ряде случаев возникновение кооперационных отношений является вынужденным. Яркий пример – связи, формирующиеся в региональном кластере, когда конкурирующие компании одновременно сотрудничают в целях повышения конкурентоспособности и решения общих проблем. Такие взаимодействия называют кооперацией.

Коллаборация – более сложный вид сотрудничества, нежели кооперация, предполагающий устойчивое целенаправленное взаимодействие двух и более акторов в проектировании, производстве, продвижении продукта и/или процесса. Формирование коллаборационных связей требует длительного времени и определенного уровня доверия, представляя собой сложный процесс внутренней реструктуризации компаний в целях максимальной синхронизации действий и обеспечения согласованности, выходящей за рамки предмета соглашения. Как правило, в результате коллаборации устанавливаются сильные системные связи с высокой степенью формализации. Примером коллаборационных отношений является аутсорсинг элементов ключевого производственного или инновационного процесса. Коллаборация может быть отраслевой и межотраслевой. При коллаборации хозяйствующих субъектов происходит их квазиинтеграция с установлением близких межфирменных связей трех типов [22]: вертикальных, когда у покупателя есть доступ к ноу-хау поставщика; горизонтальных, выраженных в партнерстве по разделению труда в рамках определенной технологии; сквозных, предполагающих аутсорсинг части производственного процесса с сохранением общей ответственности за заказчиком.

Конфигурация связей в различных формах пространственно-сетевых взаимодействий

Территориальная исторически обусловленная агломерация в малых городах и сельских поселениях небольших промышленных компаний, реализующих свою деятельность в традиционных ремесленных отраслях экономики и связанных на основе продуктовой специализации, формирует одну из наиболее известных форм пространственно-сетевых взаимодействий – классический индустриальный дистрикт (промышленный округ, район), иначе именуемый как "маршаллианский кластер" [23]. Причастность фирмы к дистрикту выражается через фактическую локализацию производства и интеграцию сотрудников в местное сообщество (коммуну), которое обладает исторически сложившейся идентичностью в свете определенной экономической специализации. Отсутствие формальных преград для новых компаний сопровождается социальным противостоянием, "враждой соседей", направленным на вытеснение "новичка" методами нечестной конкуренции и "социальной блокировки". Внутрирайонная кооперация между фирмами, вовлеченными во взаимодополняющие производственные процессы, представляет систему взаимодействующих частей ("system of interacting parts" [24]). Скрепление (объединение и удержание) компаний происходит преимущественно за счет межличностных контактов – дружбы, родства, при которых общность "социальной культуры" [25] и практики [26] имеет превалирующее значение. Межфирменные взаимодействия во многом вынуждены и обусловлены сильной географической концентрацией компаний (например, "улица мастеров", "район пивоваров", "текстильный округ") и населения (значительная часть компаний представляет семейный бизнес). Бóльшая часть взаимодействий носит негативный характер ввиду непрерывного

процесса заимствования (копирования) лучших практик "соседа", включая технологии и ассортимент продукции, управленческие и маркетинговые решения. Кооперация минимальна и принимает вид "полусознательной", "полудобровольной" координации на горизонтальном уровне (например, в рамках местной системы ценообразования). Отсутствие четкой иерархической структуры затрудняет коллаборацию (например, по внедрению технологических инноваций).

Кластерная структура взаимодействий региональных акторов предполагает не только наличие крупных компаний, но и вовлеченность представителей научно-образовательного и некоммерческого сектора, что кардинально меняет структуру взаимодействий. Межотраслевые межорганизационные взаимосвязи акторов кластера предполагают выход за рамки узкой отраслевой специализации, а также характеризуются сочетанием формальных (трансакционных) и неформальных (социальных) отношений с тяготением к первому. В кластере отсутствует такая сильная связь между обществом и бизнесом, как в индустриальном дистрикте, а взаимодействия носят внутрисистемный характер, формируясь на основе стремления его участников к взаимовыгодному партнерству и согласованности. Целенаправленные и устойчивые внутренние связи основаны на долгосрочной стратегической кооперации и коллаборации, преимущества от которых перевешивают выгоды от конкурентной борьбы. Внешние взаимодействия носят казуальный характер. Возможности кооперации внешних акторов с представителями кластера полностью открыты, но существуют определенные барьеры на вход: принятые технологические стандарты, система поставок, система качества и др.

Глобальные инновационные сети также построены по принципу межорганизационных взаимодействий без явной привязки к определенной отрасли. Данная форма пространственно-сетевых взаимодействий является условно открытой системой. Встроенность в нее новых участников затруднена, поскольку требует не только соответствия общим целям и задачам (взаимная выгода), но и определенного высокого уровня развития компетенций у акторов. Каждый из уже взаимодействующих членов имеет явное лидерство в определенной сфере деятельности на мировом уровне и интересен другим благодаря своим неотчуждаемым конкурентным преимуществам. Причиной интеграции малых и средних предприятий в глобальные инновационные сети является наличие у них передовых разработок, технологий и ноу-хау, коммерциализация которых требует крупных капиталовложений, в т. ч. в создание промышленных образцов, тестирование, лицензирование и т. д. Взаимодействия внутри глобальных инновационных сетей носят таргетированный взаимовыгодный характер и реализуются на устойчивой долгосрочной основе.

Заключение

Территориальная социально-экономическая система региона характеризуется многообразием форм пространственно-сетевых взаимодействий, формирующихся с учетом специфики контекстных условий,

включая фактор местоположения, и совокупности акторов территориальной общественной системы, обладающих потенциалом к извлечению взаимной выгоды, комплементарностей (по К. Френкен "*связанного разнообразия*" [27]). Представленная классификация типов пространственно-сетевых взаимодействий, возникающих между акторами в геопространстве, отражает динамическое разнообразие связей, трансформирующихся под воздействием широкого спектра факторов и условий. Межфирменные взаимодействия тяготеют к построению линейно-иерархической системы взаимодействующих элементов, вовлеченных во взаимодополняющие производственные процессы. Межорганизационная связность гетерогенных акторов, представляющих различные институциональные сферы, способна охватывать наиболее широкий диапазон взаимоотношений, включая коллаборацию и квази-интеграцию субъектов. Понимание соотношения типов и форм пространственно-сетевых взаимодействий позволяет сократить вероятность разночтений, присутствующих при реализации существующих методологических подходов по делимитации и последующей демаркации пространственно-сетевых взаимодействий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Toth, B. I. Territorial Capital: Theory, Empirics and Critical Remarks / B. I. Toth // European Planning Studies. – 2014. – No. 23(7). – P. 1327–1344.
2. Perucca, G. The Role of Territorial Capital in Local Economic Growth: Evidence from Italy / G. Perucca // European Planning Studies. – 2014. – No. 22(3). – P. 537–562.
3. Capello, R. Territorial capital and regional growth: increasing returns in knowledge use / R. Capello, A. Caragliu, P. Nijkamp // Tijdschrift voor economische en sociale geografie. – 2011. – No. 102(4). – P. 385–405.
4. Camagni, R. Territorial capital, competitiveness and regional development / R. Camagni, R. Huggins, P. Thompson (eds.) // Handbook of Regions and Competitiveness: Contemporary Theories and Perspectives on Economic Development. - Edward Elgar Publishing, 2017. – P. 232–244.
5. Territorial Outlook. Organization for Economic Cooperation and Development. - Paris, 2001.
6. Normann, R. From value chain to value constellation: designing interactive strategy / R. Normann, R. Ramirez // Harvard business review. – 1993. – No. 71(4). – P. 65–77.
7. Харин, А. Г. Теоретические и практические аспекты оценки неосязаемых активов компании / А. Г. Харин // Балтийский экономический журнал. – 2017. – № 1(17). – С. 23–37.
8. Михайлов, А. С. Комплексный подход к идентификации границы территориальной общности / А. С. Михайлов // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2016. – № 10 (72). – С. 92–98.
9. Murdoch, J. The spaces of actor-network theory / J. Murdoch // Geoforum. – 1998. – No. 29(4). – P. 357–374.
10. Клемешев, А. П. Новые формы международной экономической кооперации и их роль в расширении участия России в международном экономическом сотрудничестве и международной интеграции на Балтике:

монография / А. П. Клемешев [и др.]; под ред. А. П. Клемешева, Г. М. Федорова. - Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2015.

11. Granovetter, M. S. The strength of weak ties / M. S. Granovetter // American Journal of Sociology. – 1973. – No. 78(6). – P. 1360–1380.

12. Gertler, M. S. "Being there": proximity, organization, and culture in the development and adoption of advanced manufacturing technologies / M. S. Gertler // Economic Geography. – 1995. – No. 71(1). – P. 1–26.

13. Михайлов, А. С. Границы территориальной общности / А. С. Михайлов // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Сер.: Естественные и медицинские науки. – 2017. – № 1. – С. 5–20.

14. Leontief, W. Input-Output Economics / W. Leontief. - New York: Oxford University Press, 1973.

15. Михайлова, А. А. Инновационный процесс: история и современные тенденции моделирования / А. А. Михайлова // Инновационный Вестник Регион. – 2014. – № 3(37). – С. 22–29.

16. Polenske, K. Competition, collaboration and cooperation: an uneasy triangle in networks of firms and regions / K. Polenske // Regional Studies. – 2004. – No. 38(9). – P. 1029–1043.

17. D'Aspremont, C. Cooperative and noncooperative R&D in duopoly with spillovers / C. D'Aspremont, A. Jacquemin // American Economic Review. – 1988. – No. 78(5). – P. 1133–1137.

18. Burt, R. S. Decay functions / R. S. Burt // Social Networks. – 2000. – No. 22(1). – P. 1–28.

19. Fombrun, C. J. Strategies for network research in organizations / C. J. Fombrun // The Academy of Management Review. – 1982. – No. 7(2). – P. 280–291.

20. Arndt, O. Do manufacturing firms profit from intra-regional innovation linkages? An empirical-based answer / O. Arndt, R. Sternberg // European Planning Studies. – 2000. – No. 8(4). – P. 465–485.

21. Freel, M. S. Sectoral patterns of small firm innovation, networking and proximity / M. S. Freel // Research Policy. – 2003. – No. 32(5). – P. 751–770.

22. Leborgne, D. New technologies, new modes of regulation: some spatial implications / D. Leborgne, A. Lipietz // Environment and Planning D: Society and Space. – 1988. – No. 6(3). – P. 263–280.

23. Rugman, A. M. Multinational Enterprises and Clusters: An Organizing Framework / A. M. Rugman, A. Verbeke; V. Mahnke, T. Pedersen (eds.) // Governing Knowledge-Processes. Management International Review. - Vol 3. - Gabler Verlag, 2003. - P. 151–169.

24. Amin, A. Flexible specialization and small firms in Italy: myths and realities / A. Amin // Antipode. – 1989. - No. 21(1). – P. 13–34.

25. Bianchi, G. Requiem for the Third Italy? Rise and fall of a too successful concept / G. Bianchi // Entrepreneurship and Regional Development. – 1998. – No. 10(2). – P. 93–116.

26. Lave, J. Situated Learning, Legitimate Peripheral Participation / J. Lave, E. Wenger. - Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

27. Frenken, K. Related variety, unrelated variety and regional economic growth / K. Frenken, F. Van Oort, T. Verburg // Regional Studies. – 2007. - No. 41(5). – P. 685–697.

УДК 339.544

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Е. Ю. Погребняк

FINANCIAL INSTRUMENTS THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF RUSSIA

E. Yu. Pogrebnyak

Раскрыто понятие свободных экономических зон. Приведены основные способы и цели создания свободных экономических зон, выявлены принципы и правила успешного использования их преимуществ. Рассмотрены теории первоначальных причин эффективности и неэффективности функционирования таких зон. Приведена нормативно-правовая база, регламентирующая порядок создания и функционирования свободных экономических зон. Раскрыто понятие территорий опережающего развития. Указаны основные льготы и преференции, предоставляемые резидентам территорий опережающего развития.

экономика, финансы, свободная экономическая зона, особая экономическая зона, территория опережающего развития, таможенные льготы, фискальные льготы, административные льготы, финансовые преференции, инструмент экономического развития.

The concept of free economic zones is disclosed. The main methods and goals of creating free economic zones, are presented, the principles and rules for the successful use of the advantages of free economic zones have been revealed. Theories of the initial reasons for the effectiveness and inefficiency of the functioning of such zones are considered. The regulatory and legal framework regulating the procedure for the establishment and operation of free economic zones is given. The concept of territories of advanced development is revealed. The main privileges and preferences given to residents of the territories of advanced development are indicated.

economy, finance, free economic zone, special economic zone, the territory of advanced development, customs privileges, fiscal benefits, administrative benefits, financial preferences, tool of economic development.

В Российской Федерации продолжается активное становление и развитие рыночной экономики, которое, в свою очередь, вовлекает страну в процесс международного разделения труда. Актуальным остается вопрос открытия производств, которые смогут составить конкуренцию зарубежным товарам и будут порождать активный спрос на международном рынке.

Бесспорно, можно определить прямую зависимость между развитием экономики страны и государственной политикой, которая стремится создать благоприятные условия для осуществления инвестиционной деятельности, защиты внутреннего рынка, поддержки инноваций и направлена на повышение конкурентоспособности национальных товаров.

И экспортные, и импортные отрасли экономики нуждаются в стимулировании путем применения различных финансовых инструментов: льготного налогообложения и кредитования, предоставления государственных гарантий под финансирование экспортного производства, различного рода преференций для инвесторов и других.

Как показала практика, поставленных целей можно достичь лишь при комплексном и сбалансированном использовании вышеуказанных инструментов, что эффективно используется при образовании свободных экономических зон (далее - СЭЗ).

За последние десятилетия мировой опыт доказал, что создание СЭЗ является основным инструментом повышения конкурентоспособности страны, способствующим росту уровня ее социального и экономического развития.

Первые разновидности СЭЗ появились еще в XVI веке в Европе, по своей сущности это были торговые зоны, в XIX веке такие территории появились в Африке и Азии (экспортно-производственные зоны), в 30-х годах XX века - в Америке (технико-внедренческие зоны), в конце XX века - в Океании.

Понятие СЭЗ является многогранным, можно предложить несколько различных пониманий этого термина. Некоторые исследователи представляют СЭЗ огороженной, индустриально оснащенной территорией, на которой расположены производства или иные объекты, принадлежащие транснациональным корпорациям, пользующимся налоговыми льготами. Другие вспомнят про "чудо Шэньчжэня", когда маленькая рыбацкая деревенька превратилась в мегаполис с населением около 14 млн. человек, внутренний валовой продукт которого за неполных четыре десятка лет существования СЭЗ вырос в 100 раз [1]. Третьи, говоря о СЭЗ, подразумевают порты, являющиеся крупнейшими центрами торговли и логистики, такие как Дубай и Сингапур.

Все эти определения СЭЗ являются верными, но не охватывают всю сущность подобного вида территорий.

Приведем наиболее полное определение СЭЗ. Свободные экономические зоны – это территориально ограниченные географические районы, находящиеся в пределах национальных границ страны, где правила ведения экономической деятельности отличаются от аналогичных правил, распространяющихся на всю страну. Дифференциация в правилах наблюдается, в основном, в сфере инвестиций, условий международной торговли, налогообложения, таможенного режима, что способствует образованию специфической бизнес-среды, которая является более либеральной с точки зрения политики и более эффективной с административной точки зрения [2, с. 27-30, 3].

В мировой практике используются два основных способа создания СЭЗ: территориальный (определенная территория, на которую распространяется льготный порядок хозяйствования) [4, с. 5] и режимный (конкретное предприятие, которому предоставлены определенные преимущества при соблюдении им ряда условий) [5, с. 9].

Можно назвать четыре основные цели, преследуемые при создании СЭЗ:

1. Привлечение прямых иностранных инвестиций. Большинство новых СЭЗ, особенно на Ближнем Востоке, предназначено исключительно для привлечения иностранных инвестиций.

2. Облегчение крупномасштабной безработицы. В Тунисе и Доминиканской Республике СЭЗ служат надежным инструментом создания рабочих мест.

3. Часто СЭЗ создаются с целью поддержки стратегической экономической реформы, проводимой в стране, позволяя национальной экономике развивать и дифференцировать экспорт, сохранять защитные барьеры. Эта цель преследовалась при создании СЭЗ Тайваня, Республики Корея.

4. В качестве экспериментальных лабораторий для применения новых политик и подходов. Широкомасштабные СЭЗ Китая являются классическим примером этой категории. Финансовая, юридическая, административная и ценовая политики были впервые применены именно здесь, прежде чем распространиться на всю территорию страны.

Основные преимущества СЭЗ вытекают из их роли инструментов торговой и инвестиционной политики. При этом стоит отметить, что со временем та или иная модель СЭЗ "устаревает". Это происходит под влиянием многих факторов: изменения макроэкономического пространства, международного законодательства и национальных законодательств стран; некоторые из основных принципов, лежащих в основе традиционных СЭЗ, больше не являются (или, возможно, никогда не были) устойчивыми источниками конкурентоспособности. Именно поэтому со временем СЭЗ продолжают видоизменяться и совершенствоваться.

Для успешного использования преимуществ СЭЗ на мировом уровне необходимо соблюдать ряд принципов и правил.

Во-первых, важно отличать политическую поддержку от политических целей в СЭЗ. Конечно, поддержка правительства необходима, проекты должны быть тщательно разработаны на основе четких стратегических планов.

Во-вторых, создание СЭЗ обязательно должно преследовать коммерческие цели, которые, в свою очередь, должны основываться на устойчивых источниках конкурентоспособности, а не на фискальных стимулах. К примеру, большинство китайских проектов СЭЗ в Африке функционирует в условиях низкой конкурентоспособности на национальном рынке. Любые товары, созданные внутри этих СЭЗ, сталкиваются с проблемами экспорта из страны из-за неразвитой инфраструктуры: отсутствия портов, дорог и т. д.

В-третьих, для успешного функционирования СЭЗ и равноправия всех заинтересованных сторон необходимо предварительно разработать политические и юридические рамки, четкую и прозрачную правовую и нормативную базу, внутри которых будет функционировать зона. Это должно сыграть фундаментальную роль в решении сложных вопросов распределения и использования земель, обеспечения необходимой инфраструктурой, соблюдения трудовых стандартов.

СЭЗ в долгосрочной перспективе способны осуществлять структурные изменения. Программы СЭЗ, которые успешно способствуют долгосрочному развитию, в конечном итоге, выходят за рамки первоначальных целей привлечения инвестиций и создания рабочих мест. Зоны начинают оказывать воздействие и создавать динамические экономические выгоды на территориях за

пределами самой СЭЗ. Экономика страны трансформируется, обновляется, становится более открытой, происходит процесс интеграции зоны в национальную экономику. Интеграция может быть глубокой и неглубокой. Это зависит от политики, проводимой в отношении зоны: количество национальных фирм, прямые и обратные связи между зоной и страной, поддержка и беспрепятственное перемещение квалифицированной рабочей силы и предпринимателей из зоны в страну и обратно.

В последнее время наблюдается тенденция перехода от традиционной модели СЭЗ к модели зон, глубоко интегрированных в экономику страны.

В связи с отличиями в целях создания зон и в нормах и правилах ведения бизнеса на их территории в современном мире существует множество различных терминов, обозначающих СЭЗ. Наиболее часто, особенно в законодательствах стран Европы, как родовое понятие используется термин "свободные экономические зоны" [6].

В российском законодательстве используется термин "особая экономическая зона" (далее - ОЭЗ). Нормами закона предусматриваются основные цели создания ОЭЗ – совершенствование обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, производство новых видов продукции, развитие транспортной инфраструктуры.

Также стоит отметить, что в России осуществляется конкурсный отбор регионов, благоприятных для привлечения инвестиций, экономически и социально благополучных, в то время как в промышленно развитых странах аналогичные зоны ориентированы на развитие проблемных регионов, отстающих в экономическом и социальном развитии.

Факторы, которые обусловливают успешность и эффективность СЭЗ, во многом зависят от условия образования зоны и ее функционирования в области экономики и финансов. В настоящее время появилось несколько различных теорий о первоначальных причинах эффективности или, наоборот, неэффективности функционирования зон. В. В. Ивченко и Л. Б. Самойлова в своих работах называют две первостепенных, по их мнению, предпосылки, способствующих успешному образованию СЭЗ: территориальное расположение таких зон на окраинах территорий, имеющих непосредственные внешнеэкономические связи; в центральных, не окраинных, регионах страны, в виде "точек" или "объектов" экономического роста [7].

По типу первого примера могут создаваться, в основном, зоны свободной торговли, по типу второго - промышленные парки, технополисы, международные финансовые центры.

Нельзя не согласиться с высказанной теорией, ведь мировой опыт создания и функционирования СЭЗ указывает на высокую эффективность зон, которые образованы на территориях с выгодным географическим, транзитным положением.

Большинство ученых в качестве основного условия эффективного функционирования СЭЗ называют наличие прочной законодательной базы. В. Н. Лексин и А. Н. Швецов среди наиболее важных условий эффективного функционирования зон указывают "целостное и заранее подготовленное

нормативно-правовое обеспечение деятельности зоны, содержащее регламенты всех сторон собственно зонального режима" [8, с. 105].

Также к первостепенным факторам успеха относят политическую и экономическую ситуацию в стране и конкретно в регионе, ее стабильность, уровень развития транспортной инфраструктуры, энергетики, связи, административную систему.

Непосредственное влияние на результативность СЭЗ оказывает законодательство, направленное непосредственно на обеспечение деятельности таких зон. Нормативно-правовая поддержка предпринимательства и предоставление исключительных льгот в рамках специальных зон используется на всех континентах. Большинство стран разработали и приняли специальные законодательные акты, касающиеся функционирования СЭЗ, в некоторых странах уже существует стройная система законодательства в этой области.

В России длительный период времени не было общих правил, регулирующих деятельность СЭЗ и устанавливающих их правовой режим. Не было единой системы законодательных актов. Отдельно принятые законы касались создания и функционирования зон лишь в конкретном географическом регионе. Отметим, что при таком состоянии законодательства в области СЭЗ нередко возникали противоречия в области таможенного и налогового регулирования с федеральным законодательством.

На федеральном уровне не были разработаны и определены основные цели и принципы функционирования СЭЗ, управление и контроль над ними. Все эти законодательные недоработки послужили следствием возникновения так называемых "нерегулируемых территорий" на месте созданных СЭЗ, в которых были разработаны десятки способов уклонения от налоговых и таможенных платежей [9].

В настоящее время в России создана стройная система законодательства, касающаяся функционирования СЭЗ, состоящая из трех отдельных частей.

Одна из частей - Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации", определяющий базовые условия создания и функционирования ОЭЗ в России, и подзаконные нормативно-правовые акты, которые приняты на его основе.

Другая часть законодательства в области ОЭЗ включает в себя Федеральный закон от 10 января 2006 г. № 16-ФЗ "Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации", Федеральный закон от 31 мая 1999 г. № 104-ФЗ "Об Особой экономической зоне в Магаданской области", а также многочисленное количество Постановлений Правительства РФ, регламентирующих создание ОЭЗ на территориях других субъектов РФ.

В отдельный элемент общей структуры можно выделить нормы налогового законодательства, содержащиеся в Налоговом кодексе РФ, Таможенном кодексе Таможенного союза, других нормативных актах в указанных областях, которые определяют налоговые льготы и специальный порядок уплаты налогов резидентами ОЭЗ, регламентируют вопросы экспорта и импорта товаров и услуг на территории ОЭЗ.

Такое разделение законодательства об ОЭЗ обусловлено тем, что Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" не распространяет свое действие на федеральные законы №16-ФЗ и № 104-ФЗ об ОЭЗ в Калининградской и Магаданских областях, а также не регулирует вопросы, связанные с налоговым и таможенным правом.

Первым из наиболее значимых преимуществ для резидентов ОЭЗ является применение к ним льготной системы налогообложения, а именно, наличие льгот в отношении некоторых налогов, специальные нормы в отношении признания расходов и расчета нормы амортизации при исчислении налога на прибыль.

Также значимым преимуществом являются таможенные льготы. На всю территорию ОЭЗ распространяется режим свободной таможенной зоны, предполагающий размещение и использование иностранных товаров без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость в пределах этой территории. Вместе с этим, к иностранным товарам не применяются запреты и ограничения экономического характера, а товары национальных производителей размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта, с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин [10].

Вышеуказанные льготы и преференции, которые предусмотрены российским законодательством для резидентов ОЭЗ, также используются и в мировой практике. В современном мире существует большое разнообразие видов СЭЗ, при этом можно отметить ряд особенностей финансово-экономического характера, которые можно наблюдать в каждой СЭЗ.

Во-первых, использование сочетания отдельных видов льгот и стимулов, позволяющее создать наиболее благоприятные условия для вложения инвестиций и ведения бизнеса. СЭЗ позволяют сочетать такие виды льгот и стимулов как:

– таможенные льготы – снижение или отмена таможенных пошлин на экспортируемые и импортируемые товары, упрощенный порядок проведения внешнеторговых операций;

– фискальные льготы, представляющие собой налоговое стимулирование отдельных видов деятельности, исключительный порядок исчисления налоговой базы или ее отдельных частей, например, амортизационные отчисления, издержки на заработную плату, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, транспорт. Фискальные льготы могут выражаться в сниженном уровне налоговых ставок по отдельным видам налогов, предоставлении государством налоговых кредитов и др.;

– финансовые преференции, выражающиеся в государственном субсидировании, осуществляющемся за счет средств бюджета, преференциальных государственных кредитов, низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками, средствами инфраструктуры особой зоны и т. д.;

– административные льготы, предполагающие упрощенную процедуру регистрации предприятий и лицензирования на территории СЭЗ, льготный режим получения визы иностранным гражданам, сведение к минимуму проверок

со стороны контрольно-надзорных органов государственной власти в течение нескольких первых лет функционирования предприятия на территории зоны.

Во-вторых, к отличительным особенностям большинства СЭЗ можно отнести обособленную систему органов управления зоной, в полномочиях которых находится принятие решений в широком спектре экономических вопросов.

В-третьих, в мировой практике проект СЭЗ активно поддерживается представителями всех уровней власти – федеральными, региональными, местными.

В-четвертых, СЭЗ максимально открыты для привлечения иностранного капитала.

Одним из инструментов социально-экономического развития также являются так называемые "территории опережающего развития" (далее - ТОР).

ТОР сложно назвать принципиально новым инструментом решения социально-экономических проблем, принимая во внимания уже имеющийся в стране опыт образования зон со специальным режимом развития. Основные отличия между ТОР и СЭЗ заключаются в условиях их образования и льготах, предоставляемых государством.

Рассмотрим вопросы, связанные с особенностями создания, управления и функционирования ТОР в России. Федеральным законом от 29 декабря 2014 года № 473-ФЗ предусмотрены следующие условия для создания таких территорий:

1) они создаются по решению Правительства Российской Федерации (п. 1 ст. 3);

2) они создаются на территории муниципалитета или на территориях нескольких муниципалитетов в пределах одного субъекта Российской Федерации (статья 4);

3) они не могут быть созданы в границах особой экономической зоны или зоны территориального развития (п. 8, статья 3);

4) в течение трех лет с даты вступления в силу Федерального закона № 473-ФЗ ТОР могут создаваться на территориях субъектов РФ, находящихся в составе Дальневосточного федерального округа, а через три года и в других регионах Российской Федерации (статья 35);

5) ТОР создаются на 70 лет, и срок их функционирования может быть продлен.

Ниже приведем шаги по получению статуса резидента ТОР юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем:

1. Заявка на заключение соглашения об осуществлении деятельности в управляющую компанию ТОР, представленная юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем.

2. Рассмотрение заявки в течение 15 рабочих дней.

3. Принятие решения Управляющей компанией о возможности / отказе в подписании соглашения об осуществлении деятельности.

4. Заключение соглашения об осуществлении деятельности в рамках ТОР, получение статуса резидента и запись юридического лица или индивидуального предпринимателя в реестр резидентов ТОР.

Управление ТОР будет осуществляться посредством действий специально созданных органов, направленных на обеспечение устойчивого и сбалансированного воспроизводства социальных, экономических, природных, инновационных ресурсов территории. Вместе с этим, предполагается сохранение положительной динамики параметров, определяющих уровень и качество жизни.

В соответствии с Федеральным законом № 473-ФЗ (статьи 6, 7, 8) вышеуказанные действия будут осуществляться наблюдательным советом, уполномоченным федеральным органом, и Управляющей компанией. Система управления ТОР включает в себя две подсистемы: контролируемую и контролирующую.

Субъектами контроля являются: наблюдательный совет в количестве не более 10 человек, состоящий из представителей уполномоченного федерального органа, высшего исполнительного органа власти субъекта, других госорганов, представителей организаций профсоюзов и территориальных объединений.

Объектом контроля является федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный Правительством Российской Федерации в создании ТОР на территории федерального округа, а также Управляющая компания, которая будет выступать в качестве разработчика инфраструктуры ТОР, обеспечивать ее функционирование, вести реестр резидентов и, кроме того, предоставлять государственные и муниципальные услуги в режиме "единого окна". Управляющую компанию определяет Правительство Российской Федерации. Статус такой компании позволяет приобрести акционерное общество (либо его дочернее предприятие), 100 % акций которого находятся в собственности государства.

Объектами управления являются социально-экономические процессы, районы, регионы и муниципалитеты.

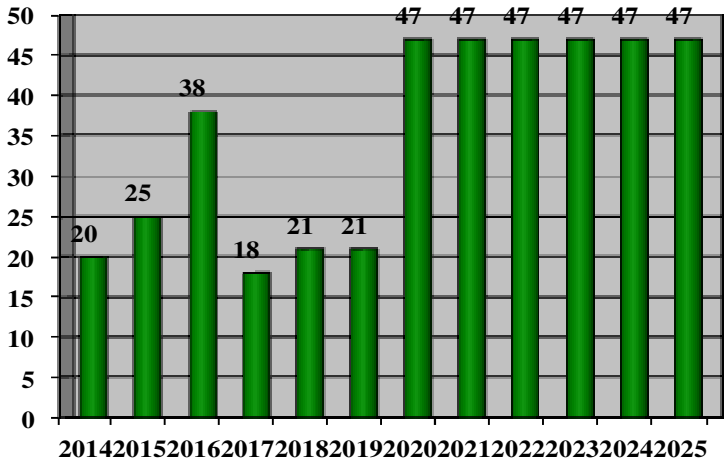

Рисунок - Объемы финансирования государственной программы "Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона", млрд. руб.
Figure - Funding of the State program of socio-economic development of the far East and Baikal region, bln. rub.

В Постановлении Правительства Российской Федерации указывается, что программа развития Дальнего Востока будет финансироваться за счет бюджетных ассигнований в рамках государственной программы "Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона". Общее финансирование программы из бюджета составляет 423 млрд. руб. (рисунок).

В связи с принятием закона о ТОР были внесены изменения в Налоговый кодекс РФ. Изменения коснулись ставки налога на прибыль, подлежащего уплате в федеральный бюджет. Для резидентов ставка на 5 первых лет устанавливается равной 0 %, при этом региональная ставка налога на прибыль не может быть выше 5 % на этот же период. Для инвесторов снижены ставки страховых взносов в Пенсионный фонд, фонды обязательного медицинского и социального страхования (в совокупном объеме с 30 до 8 %).

Для того, чтобы увеличить скорость и повысить эффективность принятия решений, на территориях опережающего развития в настоящее время применяются более совершенные административные практики. В пределах ТОР действуют льготные ставки аренды за пользование объектами недвижимого имущества, подключение к объектам инфраструктуры находится в приоритете, предоставление государственных услуг осуществляется в режиме "одного окна", действует свободная таможенная зона.

В результате всех вышеперечисленных преференций и нововведений на территории ТОР резиденты имеют возможность максимальным образом снизить издержки предпринимательской деятельности.

Отметим, что идея концентрации усилий и средств в рамках отдельных территорий соответствует очаговому характеру развития регионов, стремлению оптимизировать расходы федерального и местного бюджетов. Воплощение поставленных задач зависит от большого количества внутренних и внешних факторов, таких как подготовка проектов, инвестиционный климат, решение производственных проблем, привлечение квалифицированных кадров, взаимодействие резидентов и органов государственной власти и многое другое. Принципиальным отличием механизма регулирования деятельности ТОР от механизма регулирования ОЭЗ является увеличение роли государственной власти в управлении и использовании государственных средств.

Более 60 лет опыта функционирования экономических зон дают смешанную картину. Можно наблюдать заметные успехи в Азии и Латинской Америке, и громкие провалы, в основном, в Африке к югу от Сахары. Подобная неравномерность в результатах ведет к обсуждению обоснованности использования таких зон в качестве инструмента экономического развития.

Существует множество примеров, когда экономические зоны либо вообще не выполняли свое предназначение – отрасли экономики лишь пользовались предоставленными налоговыми льготами, не способствуя при этом сокращению безработицы или увеличению экспорта, либо достигали поставленных целей, но в краткосрочной перспективе. Подобные тенденции оказались неустойчивыми после отмены предлагаемых налоговых льгот или при повышении расходов на рабочую силу. По мнению некоторых авторов, подобный эффект присутствует в ОЭЗ в Калининградской области [11].

Оценить эффективность зон в содействии развитию частного сектора также затруднительно. Измерение прямого воздействия зон на уровне конкретной организации, и особенно влияние на отечественных производителей, проблематично отчасти из-за отсутствия данных и из-за сложности поиска подходящих предприятий, которые могут служить "контрольной точкой", позволяющей проводить достоверный анализ. Можно косвенно изучать и анализировать воздействие зон на экспорт, инвестиции, решение проблемы безработицы, других побочных эффектов на предприятия, находящиеся за пределами зон. Но даже эти оценки не дают полной картины содействия развитию частного сектора экономики [12].

Что касается создания зон в развивающихся странах, необходимо отметить, что чаще всего в таких странах имеется лишь ограниченное количество ресурсов и потенциала, что недостаточно для создания единой инфраструктуры и бизнес-среды на территории всего государства. Вместе с этим, политический капитал развивающихся стран недостаточно авторитетный для того, чтобы защищать политику реформирования от политической оппозиции и лоббирования. Таким образом, развивающиеся страны используют зоны на территориях с относительно подходящей инфраструктурой, включая дороги, очистные сооружения, электроэнергию, как инструмент экопромышленного развития страны.

В этой связи многие экономисты считают, что специальные экономические зоны нельзя считать лучшим инструментом увеличения экспорта или сокращения безработицы. Это мнение подтверждается фактом невозможности расширения преимуществ зон за пределы своих анклавов или увеличения производственной базы и квалификации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Погребняк, Е. Ю. Эволюция и особенности СЭЗ (ОЭЗ) и ТОР в России и мире / Е. Ю. Погребняк //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2017. - №7(101). - С. 25.
2. Кузнецов, Ю. И. Свободные зоны и национальная экономика / Ю. И. Кузнецов. - М.: Дрофа, 1998. - 280 с.
3. Джерелейко, И. С. Финансовые инструменты таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности / И. С. Джерелейко, А. Г. Мнацаканян. – Калининград: Изд-во БИЭФ, 2011. – 145 с.
4. Игнатов, В. Свободные экономические зоны / В. Игнатов, В. Бутов. – М.: Ось-89, 1997. - 192 с.
5. Данько, Г. П. Свободные экономические зоны: учеб. пособие / Г. П. Данько, З. М. Округ. – М.: ИНФРА-М, 2006. - 260 с.
6. Нилов, К. Н. Правовой режим свободных (особых) экономических зон в России и Европе / К. Н. Нилов // Интернет-журнал "Вся Европа.ru". – 2007. - Вып. 10(15). Режим доступа: http://www.alleuropa.ru.
7. Ивченко, В. В. Свободные экономические зоны в зарубежных странах и России / В. В. Ивченко, Л. Б. Самойлова. – Калининград: Янтарный сказ, 1999. - 168 с.

8. Лексин, В. Н. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. - М.: Изд. группа URSS, 2009. - 368 с.

9. http://www.rosez.ru/index.html

10. Погребняк, Е. Ю. Экономические последствия отмены таможенных льгот для Калининградской области / Е. Ю. Погребняк //Балтийский экономический журнал. - 2017. - № 1(17). - С. 52-60.

11. Харин, А. Г. Оценка влияния налоговых стимулов на инвестиционную деятельность в Особой экономической зоне в Калининградской области / А. Г. Харин, А. В. Томкович // Экономический анализ: теория и практика. - 2017. - Тэ 16, вып. 6. - С. 1000-1011.

12. Харин, А. Г Метод оценки общественной ОЭЗ (на примере ОЭЗ в Калининградской области) / А. Г. Харин, А. Г. Мнацаканян // Финансы и кредит. – 2014. - № 20(206). - С. 2-9

УДК 338.45:639.2

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ РАЗВИТИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Л. И. Сергеев

GOAL SETTING IN REGIONAL DEVELOPMENT PROGRAMMES RHC

L. I. Sergeev

Обобщены методологические положения построения системы целеполагания развития рыбохозяйственного комплекса (РХК) страны. Рассмотрены содержание и состав целевых установок программ развития РХК в 11–ти субъектах РФ. Подчеркивается многообразие целеустанавливающих положений, отождествление целей и средств их достижения в различных субъектах РФ. Подчеркивается необходимость обеспечения единства вертикального и горизонтального программного целеполагания.

система целеполагания, целевая программа, подпрограмма развития, рыбохозяйственный комплекс, генеральная цель, подцели, субъект Российской Федерации, рыбная продукция, целевые установки.

Generalized methodological principles of constructing a system of goal setting development of the fisheries industry (RHC). Reviewed the content and composition are targets of development programs RHK in 11 constituent entities of the Russian Federation. Emphasizes the diversity setting objectives, the presence of identification of the goals and means of their achievement in different subjects of the Russian Federation. Stresses the importance of unity of vertical and horizontal programmatic goal setting.

the system of goal-setting, targeted programme, sub-programme development of the fisheries complex, the General goal, sub-goal, the subject of the Russian Federation, fish production, target setting.

Комплексная система целевой ориентации развития рыбохозяйственной отрасли должна быть построена в форме дерева целей. Цели высшего уровня иерархии управления (генеральные цели) следует замыкать на цели более

низшей ступени организации производственно-хозяйственной деятельности, которые должны постепенно "раскладываться" далее на следующие нижележащие ступени организационных структур хозяйствования. Если цели вышестоящего уровня не находят своего отражения в соответствующих целях и подцелях более низшего уровня организационной системы управления, реализация общей генеральной цели развития экономической системы будет затруднительной. Иерархия целей, архитектура их построения имеют важное значение для грамотного последующего построения целевой программы развития экономической системы.

Применительно к рыбохозяйственной отрасли целеполагание развития отраслевой многогранной хозяйственной деятельности связано с огромным количеством специфических факторов, которые должны учитывать как внутренние, так и внешние обстоятельства работы отрасли, а также особенности региональных условий функционирования РХК [1, 2, 3].

Теоретически цели государственной программы развития РХК страны должны быть "разложены" на все 85 субъектов РФ, на территории которых осуществляется работа по их достижению Высокое качество проведенного программного целеполагания на высшем уровне управления в отрасли является ориентиром требуемых направлений и установок для регионального определения целей программного развития РХК субъектов РФ. При этом в каждом субъекте РФ имеются специфические условия и обстоятельства деятельности рыбного комплекса, которые учитываются в установлении целей его программного развития.

Государственной программой Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса" установлено, что "целью развития рыбного хозяйства в Российской Федерации является достижение устойчивого функционирования рыбохозяйственного комплекса на основе сохранения, воспроизводства и рационального использования водных биологических ресурсов, развития аква- и марикультуры, обеспечивающего удовлетворение внутреннего спроса на рыбную продукцию, продовольственную независимость страны, социально-экономическое развитие регионов, экономика которых зависит от прибрежного рыбного промысла. При этом должны быть созданы условия для повышения эффективности экспорта рыбной продукции и ее конкурентоспособности и оптимизации структуры управления рыбохозяйственным комплексом" [4].

Установленная цель детализируется в каждой из 8 подпрограмм, в которых отдельно устанавливаются конкретные подпрограммные цели в направлениях:

1. Организация рыболовства.
2. Развитие аквакультуры.
3. Наука и инновации.
4. Охрана и контроль.
5. Модернизация и стимулирование.
6. Обеспечение реализации государственной программы.
7. Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса.

8. Развитие осетрового хозяйства.

Данные цели федерального уровня конкретизируют генеральную цель на том же уровне организации управления (на федеральном уровне) по конкретным направлениям, которые выделены в отдельные подпрограммные направления развития РХК страны. Такая детализация является логической конкретизацией отдельных целевых установок в соответствии с генеральной целью отрасли и действующей организационной структуризацией производственно-хозяйственной деятельности РХК. При этом необходимый уклон сделан на наиболее актуальные узловые организационные формы, которые обеспечивают требуемое повышение эффективности деятельности отрасли и усиление отдачи государственных ресурсов при финансировании государственной программы развития РХК страны [20].

Каждая из подпрограмм имеет свои цели, которые конкретизируют специфические установки конкретного направления деятельности в рыбной отрасли. Их выделение актуализирует вид деятельности, который можно рассматривать как подцели, отражающие цели высшего уровня (генеральные цели). Выделение рассмотренных подпрограмм характеризует важность конкретного направления работы отрасли и актуальность первоочередного решения конкретных проблем развития РХК.

Для выявления степени согласованности целевых установок федерального центра и субъектов РФ в сфере развития РХК нами проведен анализ содержания и количества целей соответствующих региональных программ (с широкой географической выборкой по всей России, от Калининградской области до Камчатского края). Цели региональных программ развития РХК (как правило, до 2020 года) включают составляющие, которые обобщены ниже.

1. Приморский край. Цели региональной программы [5]:

– Расширение производства и реализации конкурентоспособной российской рыбо- и морепродукции высокой степени переработки и обеспечение на этой основе интенсивного замещения импортной продукции на внутреннем рынке продукцией отечественного производства.

– Увеличение экспорта рыбо- и морепродукции глубокой степени переработки.

Программа включает 3 подпрограммы, в которых детализируются следующие целевые установки (их можно назвать подцелями):

Подпрограмма 1. "Стимулирование обновления и модернизации основных производственных фондов рыбохозяйственного комплекса в Приморском крае": обновление и модернизация материально-технической базы рыбохозяйственных организаций Приморского края; создание положительного имиджа рыбохозяйственного комплекса Приморского края.

Подпрограмма 2. "Развитие рынка рыбной продукции в Приморском крае": развитие эффективного рыночного механизма оптимизации торговли рыбной продукцией Приморского края.

Подпрограмма 3. "Развитие системы государственного управления": обеспечение сохранения среды обитания и охраны водных биологических ресурсов, предотвращение браконьерства и профилактика правонарушений в Приморском крае; обеспечение надлежащего качества оказания заявителям

государственных услуг и совершенствование нормативной правовой базы в сфере рыбохозяйственной деятельности в Приморском крае.

2. Республика Крым. Цели региональной программы [6]:

Устойчивое развитие рыбохозяйственного комплекса на основе сохранения, воспроизводства и рационального использования водных биологических ресурсов и обеспечения конкурентоспособности товаров и услуг, производимых рыбохозяйственными предприятиями.

Отдельные подпрограммы отсутствуют, предусмотрено 7 соответствующих мероприятий в региональной программе.

3. Калининградская область. Цели региональной программы [7]:

Формирование условий для устойчивого развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области на основе повышения конкурентоспособности вырабатываемых товаров и услуг, рационального использования водных биоресурсов, их искусственного выращивания и воспроизводства. Отдельных подпрограмм региональная программа не предусматривает.

4. Омская область. Цели региональной программы [8]:

Развитие товарного рыбоводства и промышленного рыболовства на территории Омской области. Отдельных подпрограмм в региональной программе не предусмотрено.

5. Мурманская область. (РХК как подотрасль внесен в региональную программу "Развитие рыбного и сельского хозяйства, регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия" в качестве подпрограммы). Цели подпрограммы [9]:

– Обеспечение рационального использования водных биоресурсов в прибрежной зоне и пресноводных объектах.

– Создание условий для повышения эффективности деятельности организаций рыболовства и рыбопереработки.

– Создание условий для ускоренного развития аквакультуры.

6. Камчатский край. Цели региональной программы [10]:

Создание условий для устойчивого развития рыбохозяйственного комплекса как основы экономики региона посредством сохранения, воспроизводства, рационального использования водных биологических ресурсов и обеспечения конкурентоспособности продукции камчатских производителей, доступной для населения страны.

В региональной программе утверждены 4 подпрограммы:

– подпрограмма 1 "Развитие аквакультуры";

– подпрограмма 2 "Развитие берегового рыбоперерабатывающего комплекса";

– подпрограмма 3 "Развитие кадрового потенциала рыбохозяйственного комплекса";

– подпрограмма 4 "Обеспечение реализации Программы".

7. Сахалинская область. Цели региональной программы [11]:

– Создание условий для эффективного, устойчивого функционирования рыбохозяйственного комплекса, в том числе создание условий для более полного освоения недоиспользуемых промысловых запасов, развития

аквакультуры, повышения конкурентоспособности рыботоваров, производимых в Сахалинской области, повышение инвестиционной привлекательности отрасли.

– Стимулирование создания высокоэффективных рабочих мест.

– Повышение эффективности реализации установленных/переданных субъекту Федерации полномочий по управлению рыболовством и сохранению водных биологических ресурсов.

Подцели региональной программы:

– обеспечение рационального сочетания текущих и перспективных возможностей и потребностей области, рыночных механизмов и административных методов воздействия в сфере воспроизводства, использования и сохранения ВБР;

– реализация полномочий государства, переданных Сахалинской области, по владению, пользованию, распоряжению и управлению ВБР, а также по регулированию пользования биоресурсами прибрежных акваторий;

– повышение конкурентоспособности рыботоваров областного производства за счет уменьшения ресурсоемкости экономики, повышение выхода готовой продукции за счет более полной переработки сырья;

– обеспечение оптимальных уровней воспроизводства ВБР.

Отдельных подпрограмм региональная программа не предусматривает.

8. Астраханская область. Цели региональной программы [12]:

Создание условий для устойчивого развития рыбохозяйственного комплекса Астраханской области посредством сохранения, воспроизводства, рационального использования водных биологических ресурсов, развития аквакультуры.

Утверждены 2 подпрограммы и 1 ведомственная программа:

– подпрограмма "Развитие аквакультуры в Астраханской области";

– подпрограмма "Воспроизводство водных биологических ресурсов в Астраханской области";

– ведомственная целевая программа "Обеспечение деятельности рыбохозяйственного комплекса Астраханской области".

9. Хабаровский край. Цели региональной программы [13]:

Обеспечение устойчивого развития рыбохозяйственного комплекса края на основе сохранения, воспроизводства и рационального использования водных биологических ресурсов и обеспечение конкурентоспособности товаров и услуг, производимых рыбохозяйственными организациями и индивидуальными предпринимателями края. Отдельных подпрограмм в региональной программе не предусмотрено.

10. Республика Дагестан. Цели региональной программы [14]**:**

Развитие рыбохозяйственного комплекса Республики Дагестан, увеличение объема воспроизводства, добычи и переработки водных биологических ресурсов.

Восстановление объемов производства и потребления населением республики рыбы и рыбопродукции за счет:

– восстановления и развития ресурсной базы;

– формирования устойчиво растущего производства предприятий отрасли, ориентированных как на внутренний рынок, так и на внешние рынки;

– кардинального повышения эффективности работы предприятий рыбодобывающего комплекса с использованием современных интенсивных и ресурсосберегающих технологий;

– развития на экономическом фундаменте рыбной отрасли других высокотехнологичных отраслей народного хозяйства, включая современные направления биотехнологий;

– создания собственного инвестиционного потенциала, обеспечивающего устойчивое развитие отрасли на базе высоких технологий. Отдельных подпрограмм в региональной программе не предусмотрено.

11. Республика Татарстан. В республике действует только одна государственная программа в сфере развития РХК - "Развитие товарной аквакультуры (товарного рыбоводства)". Цели региональной программы [15]:

Создание условий для комплексного развития товарной аквакультуры (товарного рыбоводства) в Республике Татарстан. Отдельные подпрограммы в региональной программе не предусмотрены.

Обобщая многообразие целеустанавливающих положений развития РХК по рассмотренным субъектам РФ, можно видеть, что в каждом регионе имеются специфические условия функционирования и работы рыбной отрасли. При этом особое внимание следует уделять таким регионам, региональная экономика которых существенно зависит от прибрежного рыбного промысла, от деятельности предприятий РХК.

Прежде всего, в рассмотренных региональных программах допускается, на наш взгляд, некоторая подмена понятия цели как таковой содержательной составляющей средством ее достижения. Цель – это конкретный результат действия, а средство – это механизмы, способы и формы работы, которые способствуют и обеспечивают соответствующие условия для достижения заданной цели.

На федеральном уровне ярко выраженная цель - "достижение устойчивого функционирования рыбохозяйственного комплекса" априори предусматривает и выражает как минимум не сокращение объемов работы отрасли в условиях динамики (достижения) ритмичной, бесперебойной работы, так как отрасль имеет значительные резервы по наращиванию своего экономического потенциала. Это функционирование, как требует целевая установка, предусматривает обеспечение удовлетворения внутреннего спроса на рыбную продукцию, что конкретизирует целеполагание развития РХК и дополняет его работу целевым ориентиром. Такая многогранная палитра рассмотрения подходов к целевой ориентации функционирования РХК с учетом "сохранения, воспроизводства и рационального использования водных биологических ресурсов, развития аква- и марикультуры" охватывает весь актуальный комплекс решения проблем и задач, стоящих перед отраслью.

Вызывает некоторое сомнение целевая ориентация работы РХК на удовлетворение только внутреннего спроса на рыбную продукцию. Это сужает возможности экспортного потенциала отрасли, который должен менять свою качественную составляющую – продавать за рубеж больше готовой

переработанной рыбной продукции, а не просто сырье в форме замороженной рыбы и выловленных морепродуктов.

Несмотря на отмеченное замечание, целеполагание на федеральном уровне в целом соответствует теоретико-прикладным и практическим задачам программно-целевого управления. Дальнейшая дифференциация генеральной цели на подцели в 8 подпрограммах развития РХК на федеральном уровне представляет полномасштабную картину системы целеполагания функционирования отрасли до 2020 года.

Во многих субъектах РФ в качестве основной мысли в целевой ориентации программного развития РХК значится "устойчивое развитие" отрасли в условиях сохранения, воспроизводства, рационального использования водных биологических ресурсов, развития аквакультуры и при других сопутствующих обстоятельствах. Просто устойчивое развитие отрасли – это одно из условий, определенное средство достижения какой-то цели для функционирования РХК. Поэтому по аналогии с федеральной программой на региональном уровне, на наш взгляд, следовало бы к цели "устойчивое развитие" добавить слово "достижение". Цель - "достижение устойчивого развития" конкретизирует не аморфное состояние многочисленных параметров системы, а конкретно заданное (установленное) состояние, которое должно быть достигнуто к определенному времени с заданными (установленными) параметрами.

Можно сказать, что данная мысль потом при дальнейшем рассмотрении реализуется в конкретных индикативных целевых параметрах программы, что и происходит в действительности. Но если это положение (достижение результата) не закрепить сразу в генеральной цели региональной программы, средство достижения цели будет своеобразной целью, что методологически неверно. При этом могут быть установлены (выбраны, обоснованы) так называемые "ложные" цели, которые уводят систему с траектории оптимального развития. Поэтому целеполаганию развития любой экономической системы следует уделять особое внимание.

В зависимости от объема и масштабов программного развития РХК, а также значения отрасли для региональной экономики в ряде субъектов РФ в программах выделяются соответствующие подпрограммы, которые устанавливают целевые ориентиры для функционирования отдельных подотраслей рыбной отрасли. Так, в проанализированных субъектах РФ подпрограммы выделены в программах Приморского края (3 подпрограммы), Камчатского края (4 подпрограммы), Астраханской области (2 подпрограммы и 1 ведомственная программа). В этих подпрограммах выделяются подцели генеральной цели развития регионального РХК. Такое выделение подпрограмм и, соответственно, их целеполагание конкретизирует целевую ориентацию и позволяет отметить организационное обеспечение отдельных направлений деятельности, которые имеют специфическое значение в развитии всей системы регионального РХК.

В ряде программ развития регионального РХК происходит отождествление подцелей и планируемых мероприятий по реализации цели соответствующей программы. Например, в Сахалинской области в качестве

подцелей определены 4 установки, которые по сути являются соответствующими мероприятиями для выполнения цели программы. Отождествление (смешивание) содержания подцелей с программными мероприятиями приводит к размыванию построения стройной системы целеполагания развития и затрудняет грамотную ориентацию всей программы на конечные целевые результаты функционирования системы.

Определенное значение в обосновании программного и подпрограммного решения вопросов развития РХК имеет актуальность его отдельных проблем функционирования в различных субъектах РФ. Важность решения конкретной проблемы ставит ее в ранг особого выделения из общей системы, что устанавливается соответствующим наличием подпрограмм развития. Отдельный блок (подпрограмма) должен иметь связь с общей генеральной целью, исходить из нее и детализировать ее специализацию в общем комплексе целеполагания развития системы. Эта связь наблюдается во всех проанализированных региональных программах развития РХК. Но, на взгляд конкретной региональной власти, ее важность может определяться неоднозначными целевыми мероприятиями.

Сопоставляя целевые установки федерального и регионального комплексов программного развития рыбного хозяйства, следует акцентировать внимание на степени декомпозиции "разложения" программных целей вышестоящего уровня управления (Росрыболовство) на программные цели развития РХК в субъектах РФ. Некоторые целевые установки не могут быть формально закреплены за нижестоящими уровнями управления (субъектами РФ) в силу закрепления соответствующих полномочий по уровням власти. Наука и инновации, охрана и контроль в сфере рыбохозяйственной деятельности закреплены за федеральным центром, поэтому региональный уровень управления может только способствовать их успешному развитию в сфере организации рыбной деятельности.

В остальных сферах деятельности региональный уровень может и должен ставить свои цели функционирования рыбной отрасли в русле целевых установок федеральной программы развития РХК и наличия соответствующей базы в сфере рыболовства и рыбоводства. Безусловно, строительство и реконструкция рыбзаводов, рыбопромыслового флота, модернизация портов, мелиорация водных объектов, создание высокопроизводительных рабочих мест в отрасли и другие мероприятия по развитию РХК страны проводятся на территориях конкретных субъектов РФ. Поэтому федеральные цели, а затем и целевые мероприятия в региональных программах субъектов РФ по развитию рыбной отрасли должны постепенно, по мере рассмотрения комплекса всех программ (по уровням управления – сверху вниз) выстраиваться в соответствующее "дерево целей", которое опирается на конкретные регионы.

Строгие формулировки целей вышестоящего уровня, на наш взгляд, не всегда следует однозначно переносить в такой же форме (в виде подцелей) на нижестоящий уровень программного развития. На нижестоящем уровне управления могут быть индивидуальные нюансы, особенности, что преломляет содержание установленной выше цели и требует их отражения в региональных программах развития РХК. Рассмотренные формулировки и содержание целей

11 региональных программ развития РХК страны, в основном, подтверждают эту мысль и подчеркивают индивидуальность субъектов РФ в деятельности предприятий рыбной отрасли. Но отдельные целевые установки имеют чрезмерно выходящие за рамки общей концепции развития РХК страны утвержденные положения. К ним можно отнести, на наш взгляд, следующие:

– создание собственного инвестиционного потенциала, обеспечивающего устойчивое развитие отрасли на базе высоких технологий (республика Дагестан);

– реализация полномочий государства, переданных Сахалинской области, по владению, пользованию, распоряжению и управлению ВБР, а также по регулированию пользования биоресурсами прибрежных акваторий;

– создание положительного имиджа рыбохозяйственного комплекса Приморского края.

Такие целевые установки являются, по существу, мероприятиями, которые способствуют достижению какой-либо конкретной цели. Очевидно, на взгляд разработчиков соответствующих региональных программ указанные виды деятельности имеют первостепенное значение для развития рыбной отрасли в субъекте РФ. Но реализация переданных полномочий федерального центра на уровень Сахалинской области в сфере рыболовства и рыбоводства не может быть самостоятельной целью для соответствующей региональной программы. Данное мероприятие в указанной формулировке - обязательная функция региональной исполнительной власти в условиях переданных полномочий. Если бы разработчики указали на обеспечение "высококачественной" реализации полномочий, можно было согласиться с такой трактовкой, но в любом случае – это мероприятие, а не самостоятельная цель, на которую ориентируются в программе развития регионального РХК по владению, пользованию, распоряжению и управлению ВБР, а также по регулированию пользования биоресурсами прибрежных акваторий.

Создание собственного инвестиционного потенциала и формирование положительного имиджа рыбохозяйственного комплекса также являются мероприятиями, которые нельзя отнести к элементам программного целеполагания. Это средство достижения цели, и оно относится к проведению конкретных мероприятий, которые способствуют развитию РХК. Федеральный уровень в определенной мере предусматривает комплекс мер, которые в некоторой степени конкретизируются в возможном выполнении работ данного направления на региональном уровне [16]. Но только в двух из проанализированных 11 субъектов РФ выделены эти мероприятия (в каждом по одному), которые выходят за рамки стройной системы вертикального программного целеполагания.

Долгосрочные генеральные цели постепенно трансформируются по каждому уровню управления на среднесрочные, а далее на текущие (оперативные) цели (из будущего к настоящему). Эти цели должны находить отражение в программных документах по уровням управления, детализируясь сверху вниз.

При этом целевые параметры следует увязывать не только от будущего к настоящему и сверху вниз организационной структуры управления в стране и в

отрасли, но и в обратном направлении [17, 18, 20]. Целевые установки должны иметь реально возможную платформу формирования соответствующих параметров, которые зиждятся на достигнутых величинах текущего состояния экономики и реальности возможного достижения целевых показателей развития РХК. Поэтому, как правило, направления взаимосвязи (стрелки) имеют как прямое, так и обратное направление в системе взаимосвязи программно-целевых документов по уровням управления и горизонтам планирования.

Система целеполагания должна учитывать ориентацию декомпозиции целей не только по вертикали, но и по горизонтали программного развития [17]. Взаимосвязь программно-целевых документов развития РХК по уровням управления и горизонтам планирования представлена на рисунке. Как явствует из предложенной комплексной системы взаимосвязей программно-целевых документов по горизонтам планирования, основой управления являются генеральные стратегические цели долгосрочного периода (генеральные цели концепции, стратегии, прогноза долгосрочного социально-экономического развития страны, Доктрины продовольственной безопасности РФ).

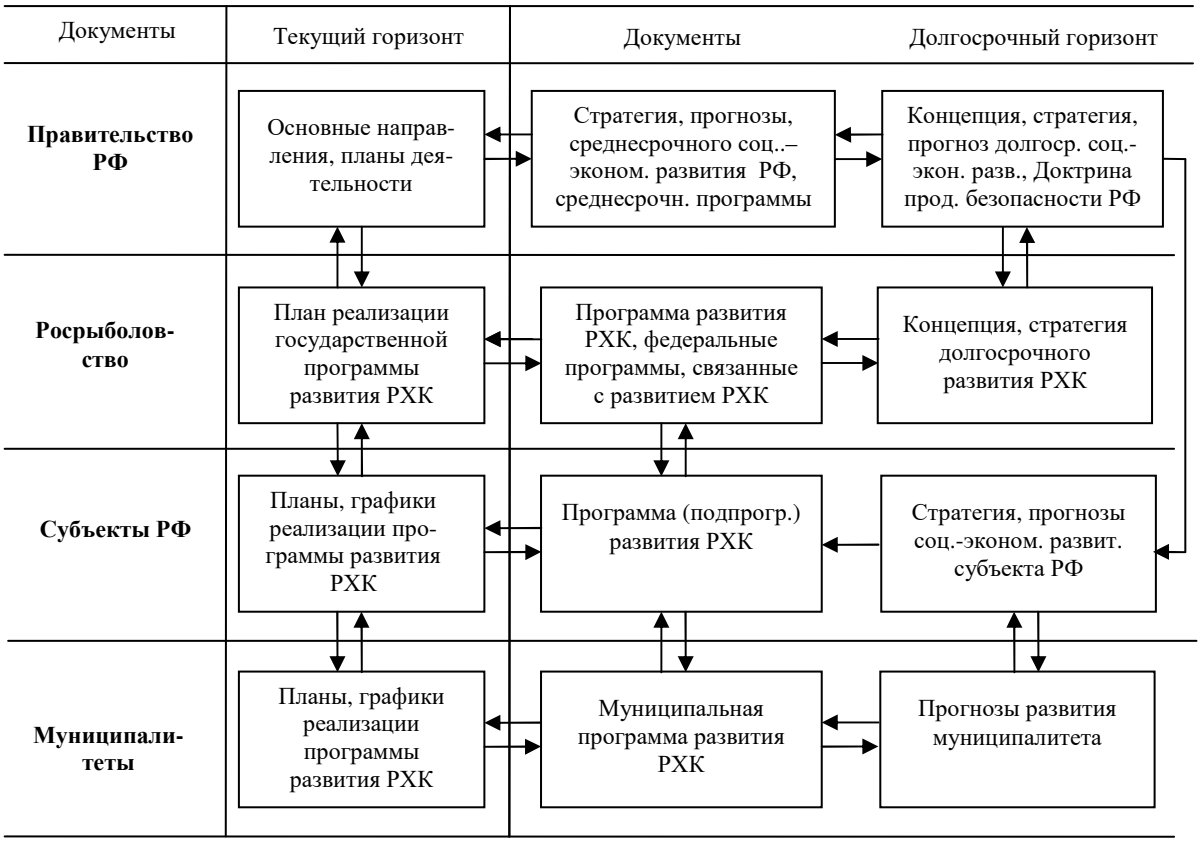

Рисунок - Взаимосвязь программно-целевых документов развития РХК по уровням управления и горизонтам планирования

Figure - Drawing-relationship of program-target development documentation RHK levels of management and planning horizons

Постоянный мониторинг изменения внешней и внутренней среды, корректировки программных документов развития требует обратной связи процессов целеполагания по уровням и горизонтам планирования.

Динамические процессы социально-экономического и хозяйственного развития заставляют постоянно отслеживать выполнение программ и осуществлять корректировку индикативных целевых показателей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 20.12.2004 г. № 166-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г.) "О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов".
2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 30.01.2010 г. № 120.
3. Концепция развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года, одобренная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2003 г. № 1265-р.
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 07 марта 2013 года № 315-р "О Государственной программе Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса".
5. Государственная программа Приморского края "Развитие рыбохозяйственного комплекса в Приморском крае на 2013-2017 годы" (Постановление Администрации Приморского края от 07.12.2012 г. № 389-па).
6. Об утверждении Государственной программы развития рыбного хозяйства республики Крым на 2015-2017 годы (Постановление совета министров Республики Крым от 12 мая 2015 года № 251).
7. О государственной программе Калининградской области "Развитие рыбохозяйственного комплекса". (Постановление Правительства Калининградской области от 04 февраля 2014 года № 40).
8. Приказ Министерства природных ресурсов и экологии Омской области от 22 декабря 2016 г. № 91 "Об утверждении ведомственной целевой программы "Развитие рыбохозяйственного комплекса Омской области".
9. Об утверждении государственной программы Мурманской области "Развитие рыбного и сельского хозяйства, регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия". (Постановление Правительства Мурманской области от 11 ноября 2016 года № 561-ПП. Подпрограмма 4 "Развитие рыбохозяйственного комплекса").
10. Государственная программа Камчатского края "Развитие рыбохозяйственного комплекса Камчатского края на 2014-2020 годы".
11. Постановление Правительства Сахалинской области от 26.06.2013 г. № 325 "Об утверждении государственной программы "Развитие рыбохозяйственного комплекса Сахалинской области на 2014-2020 годы".
12. О государственной программе "Развитие рыбохозяйственного комплекса Астраханской области" (с изменениями на 29.05.2017 г.). (Постановление Правительства Астраханской области от 12 сентября 2014 года № 386-П).
13. Об утверждении государственной программы Хабаровского края "Развитие рыбохозяйственного комплекса Хабаровского края" (с изменениями на 28 марта 2017 года). Постановление Правительства Хабаровского края от 27 декабря 2013 года № 466-пр.

14. Об утверждении республиканской целевой программы "Развитие рыбохозяйственного комплекса республики Дагестан на 2013-2017 годы" (Постановление Правительства республики Дагестан от 6 декабря 2012 года № 417).

15. Об утверждении государственной программы "Развитие товарной аквакультуры (товарного рыбоводства) в республике Татарстан на 2016-2020 годы" (Постановление кабинета министров республики Татарстан от 28 декабря 2015 года № 991).

16. Волкогон, В. А. Целевое программирование и инвестиции в основной капитал рыбопромышленного комплекса / В. А. Волкогон, В. И. Кузин// Балтийский экономический журнал. – 2016. - № 2(16). – С. 47-54.

17. Сергеев, Л. И. Некоторые проблемы программно–целевого финансирования рыбной отрасли / Л. И. Сергеев // Балтийский экономический журнал. – 2016. - № 2(16).

18. Шеховцева, Л. С. Управляемое развитие региона: стратегическое целеполагание: монография / Л. С. Шеховцева. – Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2005.

19. Шеховцева, Л. С. Стратегическое целеполагание и моделирование целей развития рыбной отрасли / Л. С. Шеховцева, Л. И. Сергеев // Балтийский экономический журнал. – 2017. - № 2(18).

20. Сергеев, Л. И. Обобщение программно-стратегических целей развития рыбохозяйственного комплекса станы / Л. И. Сергеев // Балтийский экономический журнал. – 2017. - № 3(19).

21. http://fish.gov.ru/ - сайт Росрыболовства

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.33

СПЕЦИФИКА АССОРТИМЕНТОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ, РЕАЛИЗУЮЩЕМ МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

А. В. Лисевич, Ю. В. Лаврова

SPECIFICITY OF POLICY ASSORTMENT ON ENTERPRISES IMPLEMENTING MEDICAL EQUIPMENT

A. V. Lisevich, Yu. V. Lavrova

Статья посвящена освещению особенностей функционирования предприятий, реализующих медицинское оборудование. Их деятельность сопряжена с ключевыми особенностями рынка медицинского оборудования: чрезмерно большим ассортиментом необходимого оборудования и услуг, характеризующихся сложными технико-эксплуатационными характеристиками, а также преобладанием среди игроков крупных корпораций по причине высокой затратности отрасли.

В сложившихся условиях функционирования для данной сферы наиболее актуальными параметрами являются четкая и прозрачная ассортиментная политика, широта и глубина ассортимента, логистика и обоснованное ценообразование.

В работе обозначены основные направления и инструменты маркетинга, направленные на совершенствование ассортиментной политики на примере регионального предприятия ООО "Балтмедэксл".

ассортиментная политика, медицинское оборудование, потребители рынка медицинского оборудования.

The article is devoted to the coverage of the features of the functioning of enterprises implementing medical equipment. Their activities are connected with the key features of the medical equipment market: an excessively large assortment of necessary equipment and services characterized by complex technical and operational characteristics, as well as the predominance of large corporations among players due to the high cost of the industry.

In the prevailing conditions of functioning for this sphere, the most relevant parameters are a clear and transparent assortment policy, the breadth and depth of the assortment, logistics and reasonable pricing.

The paper identifies the main directions and marketing tools aimed at improving the assortment policy on the example of the Baltmedexel regional enterprise.

assortment policy, medical equipment, consumers of the medical equipment market.

Рынок медицинского оборудования как на региональном, так и на федеральном уровне обладает высоким потенциалом роста, что обусловлено высокой численностью населения и потребностью в постоянной модернизации системы медицинских учреждений. На российском рынке в настоящий момент доминируют крупные транснациональные компании с оборотом более 1 млрд. долл., способные проводить и фундаментальные исследования, и реализацию НИОКР, и массовое производство. Лидеры сегментов рынка имеют свои

представительства на территории РФ, сопоставимые по размерам с отдельными фирмами - производителями медицинских изделий и оборудования [1].

В такой конкурентной среде региональному посреднику оставаться на плаву очень сложно. Основным конкурентным преимуществом в такой рыночной ситуации становится грамотная ассортиментная политика, широкий ассортиментный ряд и четкая логистика.

Исходя из вышеизложенного, для стабильного функционирования на региональном рынке Калининградской области необходимо охватить следующие группы потенциальных потребителей:

1. Конечный покупатель - покупающие медицинское оборудование и комплектующие для личного использования. Таких покупателей, в свою очередь, можно разделить на четыре подгруппы:

– юридические лица Калининграда и Калининградской области (государственные лечебные, частные организации, некоммерческие организации). Примером таких клиентов ООО "Балтмедэксл" могут служить: Станция скорой медицинской помощи, Городская больница № 1, частные медицинские клиники, учреждения санаторного типа и т. д.;

– физические лица Калининграда и Калининградской области;

– юридические лица, территориально находящиеся в других регионах Российской Федерации (областные больницы, поликлиники и другие медицинские учреждения частного и государственного статуса собственности);

– физические лица, территориально находящиеся в других регионах Российской Федерации.

2. Перепродающие медицинское оборудование физические и юридические лица – покупатели, приобретающие медицинское оборудование с целью его последующей реализации реселлерам низшего уровня или конечным покупателям. Так же как конечных покупателей, реселлеров целесообразно разделить на четыре подгруппы:

– юридические лица Калининграда и Калининградской области (коммерческие организации). Примером таких клиентов могут служить различные виды торговых компаний, занимающихся, в том числе, продажей медицинского оборудования и комплектующих, частные предприниматели и т. д.;

– физические лица Калининграда и Калининградской области, например, семьи и частные лица;

– юридические лица, территориально располагающиеся в других регионах Российской Федерации. Примером данной подгруппы клиентов служат, как правило, торговые компании, занимающиеся преимущественно розничными продажами медицинского оборудования и комплектующих, частные предприниматели и т. д.;

– физические лица российских регионов, например, семьи и частные лица.

Вместе с этим, необходимо помнить об общих особенностях поведения потребителей на рынке медицинского оборудования:

А. Необходимо учитывать, что клиенты – юридические лица, как правило, являются высококвалифицированными покупателями, знающими принципиальные различия выбираемого оборудования.

Б. Различается характер потребления. Так, посредники – реселлеры приоритетными параметрами определяют для себя низкую стоимость и максимальный срок гарантии. В свою очередь, конечный покупатель приоритетным считает качество продукции, срок эксплуатации, часто готов потратить определенную сумму на оплату дополнительных услуг: дополнительные консультации по эксплуатации, обучение работе с программным обеспечением и медицинским оборудованием, установкой и настройкой аппаратного обеспечения на территории клиента.

Реселлеры, как правило, приобретают модели, которые выбрали заранее, им несвойственна клиентская лояльность и они четко отслеживают рыночные тенденции. На практике это усложняет процесс реализации товарных остатков, аналогичного оборудования и комплектующих, в то время как конечные пользователи являются более гибкими при выборе конкретной модели медицинского оборудования, что дает возможность менеджерам реализовать товарные остатки и аналоги.

Ширина ассортимента →

Глубина ассортимента ↓

Номенклатура товаров			
Медицинское оборудование	Медицинская мебель	Шовные материалы	Ортопедические товары и аксессуары
1. Офтальмоскопы 2. Тонометры 3. Таблицы для остроты и цветоощущенние 4. Осветители 5. Наборы линз 6. Облучатели 7. Аппараты низкочастотной физиотерапии 8. Аппараты для дарсонвализации 9. Аппараты для УВЧ-терапии 10. Ингаляторы 11. Аппараты ультразвуковой терапии 12. Аппараты гальванизации 13. Рентгенаппараты 14. Электрокардиографы	1. Кресла смотровые 2. Кресла-коляски 3. Кровати общебольничные 4. Кушетки 5. Столы медицинские 6. Тележки для больных 7. Шкафы для медикаментов 8. Стулья, табуреты 9. Тумбы лабораторные 10. Ширмы	1. Рассасывающие 2. Нерассасывающие 3. Полипрофеленовые 4. Полимерные	1. Полимерные бинты 2. Ортопедические стельки 3. Ортопедические приспособления для стопы 4. Бандажи и корсеты 5. Изделия с массажными и магнитными свойствами 6. Трости, костыли 7. Коляски 8. Ходунки 9. Ортопедические подушки

Рисунок - Видовая ассортиментная структура продукции предприятия
Figure - Drawing specific product structure of production

Конкурентным преимуществом предприятия, реализующего медицинское оборудование, является обязательное наличие широкого ассортиментного ряда для удержания большего числа потребителей. На сегодняшний день ассортимент

предприятия насчитывает более 1000 наименований медицинских изделий, ортопедических товаров и аксессуаров. Для создания аналитической базы данных целесообразно группировать ассортимент продукции по направлениям деятельности (рисунок).

Медицинское оборудование включает в себя огромное разнообразие существующих предметов медицинского назначения: от простого деревянного депрессора для языка и до сложных медицинских систем визуализации. Международная номенклатура медицинских изделий (GMDN) определяет 12 категорий медицинской техники, состоящей из более чем 10000 групп и 500 000 типов устройств [2].

Для эффективного функционирования такого предприятия с высокопрофильным и широким ассортиментом важны аспекты контроля и управления ассортиментом [3]. Так, в обязательном порядке на предприятии должно быть разработано и внедрено "Положение об ассортиментной политике" - документ, определяющий всю работу с ассортиментом предприятия. Для разработки "Положения об ассортиментной политике" необходимо:

1. Определить стратегию организации в целом, позиционирование предприятия, целевую аудиторию, группы потенциальных потребителей.

2. Определить цели и задачи управления ассортиментом.

3. Представить ответственное за ассортиментный ряд лицо и сформировать подразделение, курирующее ассортиментную политику.

4. Прописать все аспекты управления ассортиментом, а именно: кто составляет матрицу, в каких пределах ответственны менеджеры при внесении информации в матрицу, уровни доступа, кто отвечает за актуальность информации; товарный классификатор и его основные уровни; роли категорий и их заданные пропорции; кто за какие категории отвечает и в каком объеме (порядок ответственности - объем продаж, прибыль и т. д.); на каком основании товар вводится в ассортимент и порядок такой процедуры; на каком основании товар выводится из ассортимента и процедура; норма продаж для каждой категории; норма складского запаса; порядок проведения и рассмотрения аналитических отчетов, что делать с непродаваемыми и неликвидными товарами (процедура, ответственные); как происходит планирование продаж (порядок согласования, утверждения и корректировки планов); действия при закрытии предприятия и ликвидации части ассортимента [4].

Для сокращения и эффективной борьбы с товарными остатками на предприятии должна быть внедрена программа лояльности [5]. Она может быть представлена в формате бонусной идеи для юридических лиц, карты постоянного клиента для физических лиц, фиксированной суммы скидки, коррелирующей с общей суммой по счету. Для товара, плохо реализуемого в долгосрочном периоде, необходимо формировать отдельное торговое предложение с категорией "Распродажа" и реализовывать его по себестоимости.

Для анализа текущего ассортимента необходимо регулярно производить ABC-анализ и XYZ-анализ ассортиментной политики. По результатам такой аналитики ответственное лицо должно регулярно представлять отчет и предлагать ряд маркетинговых мероприятий, направленных на формирование сбалансированного товарного портфеля [6].

Для усиления конкурентных преимуществ и стимулирования реализации товарных остатков необходимо уделять должное внимание и ценовой политике, регулировать цены на товар в соответствии с данными, полученными в ходе анализа ассортимента [7].

Цены - это ключевой фактор позиционирования на рынке медицинского оборудования, особенно высокозатратного. Формирование конечных цен должно проводиться в соответствии с характеристиками целевого рынка и платежеспособностью потенциальных покупателей.

Разработка эффективной ценовой политики отдела продаж также является важным критерием повышения не только эффективности продаж, но и конкурентоспособности ООО "Балтмедэксл". Так, в совокупности с повышением эффективности средств рекламы правильная ценовая политика в отношении различных ассортиментных групп в состоянии значительно увеличить объем розничных клиентов компании и повысить суммарный объем прибыли отдела продаж.

Отделу маркетинга необходимо вести постоянный мониторинг цен основных компаний-конкурентов на различные ассортиментные группы медицинского оборудования и комплектующие. Уровень цен на основные модели медицинского оборудования предлагается устанавливать на уровне средних цен основных компаний-конкурентов на эту медицинскую технику, т. е. средними, как правило, должны быть цены на дополнительные ассортиментные группы товаров, такие как вспомогательное медицинское оборудование и аксессуары.

При формировании ассортиментного ряда и управлении ассортиментной политикой компании, специализирующейся на реализации изделий медицинского оборудования, необходимо учитывать общие закономерности, прогнозы и тенденции развития отраслевого рынка, как мирового, так и российского [8].

В настоящее время наблюдается частичная стагнация в стоимостном выражении, это сопряжено с закрытием части программ модернизации медицинских учреждений в субъектах РФ. Но, как и раньше, драйвером потребления будут расходные материалы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Сибельдина, Л. А. Вопросы импорта и экспорта российского медоборудования/ Сибельдина Л. А. // Медицина РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.medicinarf.ru/journals/714/8650/

2. Сайт организации Всемирного банка. URL: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/03/02/000310607_20070302113845/Rendered/PDF/388190HNPBrief801PUBLIC1.pdf

3. Абрютина, А. В. Экономический анализ торговой деятельности / А. В. Абрютина. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 416 с.

4. Гарифулин, А. Ф. Эффективное управление ассортиментом организации / А. Ф. Гарифулин // ПЭО: планово-экон. отдел. – 2015. - № 6.

5. Артемьева, О. А. Финансовый маркетинг: Теория и практика: учеб. для магистров / О. А. Артемьева; под общ. ред. С. В. Карпова. - М.: ЮРАЙТ, 2016. - 424 с.

6. Балакирев, С. Управление товарным ассортиментом / С. Балакирев// Современная торговля. - 2014. - № 2. - С. 26-33.

7. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость: учеб. / Т. П. Данько, М. П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 416 с.

8. Беспалюк, К. М. Вариация научных подходов к управлению бизнес-портфелем предприятия / К. М. Беспалюк, И. В. Парий // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 10. – С. 411-416.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АРУНЯНЦ ГЕННАДИЙ ГЕОРГИЕВИЧ	доктор техн. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
БАДЕЯН АРМИНЕ РУБИКОВНА	аспирант Калининградского государственного технического университета
ДРОК ТАТЬЯНА ЕМЕЛЬЯНОВНА	канд. экон. наук, доцент Балтийского федерального университета им. Канта
ДУПЛЕНКО НАТАЛЬЯ ГЕННАДЬЕВНА	канд. экон. наук, доцент Балтийского федерального университета им. Канта
ЕВСТАФЬЕВ КОНСТАНИН АЛЕКСАНДРОВИЧ	канд. экон. наук, доцент ИНОТЭКУ Калининградского государственного технического университета
КОНОПЛИНА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА	канд. экон. наук, доцент ИНОТЭКУ Калининградского государственного технического университета
ЛАВРОВА ЮЛИЯ ВИТАЛЬЕВНА	студентка ИНОТЭКУ Калининградского государственного технического университета
ЛИСЕВИЧ АННА ВИКТОРОВНА	ст. преподаватель ИНОТЭКУ Калининградского государственного технического университета
МИХАЙЛОВ АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ	канд. геогр. наук, ст. научный сотрудник Балтийского федерального университета им. Канта
ОВЦЫН АРТЕМ ЕВГЕНЬЕВИЧ	студент магистратуры ИНОТЭКУ Калининградского государственного технического университета
ПОГРЕБНЯК ЕГОР ЮРЬЕВИЧ	уполномоченный отдела административных расследований Калининградской областной таможни
ПУРЫЖОВА ЛЮДМИЛА ВИКТОРОВНА	канд. экон. наук, доцент Балтийского федерального университета им. Канта
САЯДЯН СУРЕН ГЕВОРГОВИЧ	ассистент кафедры "Финансы и кредит" Калининградского государственного технического университета
СЕЛЕЗНЕВ ВЛАДИМИР АРКАДЬЕВИЧ	канд. экон. наук, ст. научный сотрудник Института законодательства и правоведения при Правительстве РФ
СЕРГЕЕВ ЛЕОНИД ИВАНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор ИНОТЭКУ Калининградского государственного технического университета, председатель Контрольно-счетной палаты Калининградской области
ХАРИН АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ	канд. экон. наук, доцент ИНОТЭКУ Калининградского государственного технического университета

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 – не менее 10 строк; сведения об авторах на русском и английском языках, включающие фамилию, имя, отчество (полностью), ученую степень, ученое звание, место работы, должность, E-mail, адрес.

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 на русском и английском языках 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 не менее 7 названий (оформляется строго по ГОСТ 7.0.5-2011), ее заглавие должно быть кратким и адекватным содержанию. На все источники должны быть ссылки в тексте по мере упоминания. Если автор уже публиковал статьи в "Балтийском экономическом журнале", в списке источников нужно использовать и эту ссылку.

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 обязательно должны иметь рецензии, публикуются при их рекомендации к публикации редакционным советом и редакционной коллегией "Балтийского экономического журнала".

Публикация статей в "Балтийском экономическом журнале" осуществляется бесплатно. Авторские экземпляры либо высылаются по электронной почте, либо автор получает их по подписке.

Материалы направляются по адресу: 236039, г. Калининград, Малый пер., 32, каб. 209. E-mail: elina.kruglova@klgtu.ru

Справки по телефону: (4012) 69-01-01 (телефон/факс), 69-01-52.

БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Научно-практический журнал
№4(20) декабрь 2017 г.

Редактор выпуска Э. С. Круглова

Свид. о регистрации ПИ №ФС77-62617 от 31.07.2015 г.
Подписано в печать 20.06.17. Бумага для множительных аппаратов.
Формат 60 х 90/8. Гарнитура Таймс. Ризограф.
Усл. печ. л. 12,3. Уч.-изд. л. 12,8.
Тираж 500 экз. Заказ 100.

Издательство ФГБОУ ВО "Калининградский государственный технический университет"
236039, г. Калининград, Малый пер., 32.