

ВЕСТНИК

ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

№8 (141)
2009

ISSN 1997-0129

СЕРИЯ

«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»

Выпуск 9

Учредитель – ГОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет».

Редакционная коллегия серии:

д.э.н., профессор Каточков В.М.

(отв. редактор),

д.э.н., профессор Баев И.А.

(зам. отв. редактора),

к.т.н., доцент Науменко Н.В.

(отв. секретарь),

д.э.н., профессор Антонюк В.С.,

д.э.н., профессор Баев Л.А.,

д.э.н., профессор Мельникова Е.И.,

д.э.н., профессор Мохов В.Г.,

д.э.н., профессор Шевелёв А.Е.,

д.э.н., профессор Щербаков В.В.,

д.э.н., профессор Горшенин В.П.

Серия основана в 2007 году.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-26455
выдано 13 декабря 2006 г. Федеральной службой по
надзору законодательства в сфере массовых
коммуникаций и охране культурного наследия.

Решением Высшей аттестационной комиссии
Министерства образования и науки Российской
Федерации журнал включен в «Перечень ведущих
рецензируемых научных журналов и изданий, в
которых должны быть опубликованы основные
научные результаты диссертации на соискание
ученой степени доктора и кандидата наук».

Подписной индекс 29089 в объединенном
каталоге «Пресса России».

Периодичность выхода – 4 номера в год.

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория и мировая экономика

МЕЛЬНИКОВА Е.И. Сбережения населения как источник финансирования оборотного капитала предприятия	4
--------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

Региональная экономика

ДАНИЛОВА И.В., БАЖЕНОВА Е.В. Бюджетная реформа на муниципальном уровне	10
МАЛЬЦЕВ Ал.А. Социально-экономические последствия глобализации рынка энергетического сырья	19
ХУАЖЕВА А.Ш., ШОВГЕНОВ Т.М. Оценка стратегических возможностей регионального развития в свете проведения Олимпиады Сочи-2014	25
ЮШКЕВИЧ Е.Е. Механизм выбора интеграционных форм управления государственной собственностью	30

Экономика и финансы

БАЕВА Д.А. Графическая модель оценки конкурентоспособности предприятия	37
СТЕПАНОВ И.Г., ПОПОВА Н.С. Критерий неплатежеспособности предприятия и методика его расчета	46

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

БАЕВ И.А., КАРИМОВА Т.Г. Индикативный анализ энергетической безопасности предприятия	53
САФРОНОВА М.А., ПОТОРОКО И.Ю. Балльно-рейтинговая система оценки деятельности студентов: специфика, опыт внедрения	59
ТОПУЗОВ Н.К. Моделирование механизма управления ресурсосбережением корпорации ...	63

Управление социально-экономическими системами

БУТРИН А.Г., СУСЛОВ С.А. Методология проектирования системного комплекса «промышленное предприятие – банк»	69
МОХОВ В.Г., ЛЫСЕНКО Д.С. Механизм формирования концепции стоимостно-ориентированного управления капитализацией с применением сбалансированной системы показателей в электроэнергетике	76

Маркетинг

ЮРОВА Н.А. Управление ассортиментом как функциональный аспект коммерческой деятельности	83
-----------------------------------------------------------------------------------------------	----

Логистика

КОНЬКОВА Е.Д., КУЗМЕНКО Ю.Г. Логистическая оценка эффективности размещения предприятий общественного питания на территории крупнейшего города	90
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Abstracts and keywords	96
-------------------------------------	----

CONTENTS

Economics and world economy

MELNIKOVA E.I. Population savings as source of financing the circulating capital of an enterprise	4
---------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

Regional Economy

DANILOVA I.V., BAZHENOVA E.V. Budget reform at the municipal level	10
MALTSEV A.A. Socio-economic consequences of energy resources market globalization	19
KHUAZHEVA A.S., SHOVGENOV T.M. Estimation of strategic opportunities of regional development in the light of carrying out of Olympiad Sochi-2014	25
YUSHKEVICH E.E. Selection mechanism of integration forms of management of state property	30

Economy and Finance

BAEVA D.A. Graphic model for evaluation of competitiveness of an enterprise	37
STEPANOV I. G., POPOVA N. S. Criterion of insolvency of an enterprise and methods of its calculation	46

Investment and Innovation activity management

BAEV I.A., KARIMOVA T.G. Indicative analysis of power safety of an enterprise	53
SAFRONOVA M.A. Score-rating system of estimation of students activity: specificity, introduction experience	59
TOPUZOV N.K. Modeling the corporate resource saving mechanism	63

Management of Social and Economic Systems

BUTRIN A.G., SUSLOV S.A. Planning methodology of a system complex «industrial organization – bank»	69
MOKHOV V.G., LYSENKO D.S. Mechanism of formation of the concept of cost-oriented management of capitalization with application of the balanced system of indicators in electric power industry	76

Marketing

YUROVA N.A. Assortment management as a functional aspect of commercial activity	83
---------------------------------------------------------------------------------------	----

Logistics

KONKOVA E.D., KUZMENKO J.G. Logistical estimation of efficiency of location of public catering establishments on the territory of the largest city	90
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Abstracts and keywords	96
-------------------------------------	----

Экономическая теория и мировая экономика

УДК 658.152.012.12+640.1
ББК У9(2)

СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ*

Е.И. Мельникова

Рассматривается содержание категории «сбережения», представлена авторская структура фонда накопления домашнего хозяйства. На основе исследования целей формирования фондов накопления населением автором сделан вывод о возможностях использования сбережений домашних хозяйств в качестве источника финансирования оборотного капитала предприятий.

Ключевые слова: оборотный капитал предприятия, сбережения.

Основными источниками долгосрочных инвестиций, устойчивых к колебаниям конъюнктуры мировых финансовых рынков, являются сбережения домашних хозяйств. От рациональности формирования и эффективности использования сбережений домашних хозяйств зависит экономическое развитие общества в целом. Кроме того, сбережения домашних хозяйств – это значительный источник ресурсов, необходимых для реструктуризации и оздоровления отечественной экономики.

Создание сбережений основывается на третьей стадии процесса воспроизводства – распределении, но формирование сбережений происходит при дальнейшем распределении валового дохода на составляющие: сбережения и расходы.

Домашнее хозяйство – структурная единица, функционирующая в основном в потребительской сфере экономики. Оно может состоять из одного или более человек. «В рамках домашнего хозяйства потребляются конечные продукты сферы материального производства и сферы услуг. Домашние хозяйства являются собственниками и поставщиками факторов производства в рыночной экономике»¹.

В настоящее время экономисты «склонны распознавать в домохозяйстве «маленькую фабрику»: в ней комбинируются капитальные товары, сырые материалы и труд, необходимые для уборки, готовки, а также производства полезных товаров»². Как отмечал Г.С. Беккер, «... домохозяйства являются производи-

телями в той же степени, в какой они являются и потребителями; они производят товары, комбинируя затраты благ и времени в соответствии с правилами минимизации затрат, которыми руководствуется традиционная теория фирмы. Товары производятся в количествах, определяемых максимизацией функции полезности товара при имеющихся ценах и ограничениях на ресурсы»³.

Примем тождественными словосочетания «сбережения домашних хозяйств» и «сбережения населения».

Сбережения – один из видов денежных потоков, циркулирующих в экономике. Величина сбережений домашнего хозяйства, измеренная на определенный момент времени, – запас (фонд накопления) домашнего хозяйства.

В настоящее время ученые рассматривают различные варианты декомпозиции денежного потока:

– в зависимости от направления использования – И.А. Бланк, М.С. Марамыгин и другие;

– в зависимости от направления движения – Вит.В. Ковалев, В.В. Ковалев, И.Н. Самонова и другие.

Способы декомпозиции зависят от цели, которую ставят перед собой ученые при исследовании денежного потока. В рамках настоящей статьи декомпозицию денежного потока будем осуществлять по следующим признакам:

1 уровень – экономического субъекта, организующего денежные потоки (денежные потоки домашних хозяйств, предприятий, госу-

* Статья подготовлена в рамках аналитической ведомственной целевой программы Минобразования «Развитие научного потенциала высшей школы».

дарства). Учитывая предмет исследования настоящей статьи, ограничимся декомпозицией денежных потоков домашних хозяйств;

2 уровень – направление использования денежных потоков: потребление (приобретение необходимых потребительских товаров, совершение обязательных платежей (налоги, сборы, услуги ЖКХ и т.д.)); сбережение. Дальнейшая декомпозиция будет проведена только для сбережений;

3 уровень – цель создания сбережений. Декомпозиция по указанному признаку будет проведена ниже после исследования структуры фонда накопления домашнего хозяйства.

Доход домашнего хозяйства – это совокупность всех поступлений домашнего хозяйства из различных источников. Доход, поступающий в распоряжение домашнего хозяйства, распределяется на потребление и сбережение.

Часть дохода, направляемая на оплату обязательных платежей и приобретение необходимых потребительских товаров, определяется как расходы домашнего хозяйства. Совокупность расходов домашнего хозяйства, совершенных на определенный момент времени, образует фонд потребления домашнего хозяйства. Таким образом, фонд потребления домашнего хозяйства включает две составляющие:

– «потребительскую» – совокупность расходов на оплату необходимых потребительских товаров, работ, услуг;

– «обязательную» – совокупность расходов, связанных с совершением обязательных платежей в пользу государства (налоги, сборы и т.д.), близких.

Категория сбережения вызывала интерес у многих поколений ученых-экономистов. Анализ экономической мысли в области теории сбережений показал, что взгляды ученых на категорию «сбережения» прошли длительную эволюцию: от отрицания существования сбережений⁴ (А.Смит, Ж.Б.Сэй и др.), их «губительности» для экономики (П. Бугильбер, Ф. Кенэ, и др.) до признания и установления зависимости между экономическим ростом и уровнем сбережений (Р. Лукас, П. Ромер, М.И. Туган-Барановский и др.). Проблема трансформации сбережений в инвестиции возникла с появлением нового класса сберегателей – наемных рабочих. До этого в качестве сберегателей учеными рассматривался класс капиталистов (Н.Д. Кондратьев, К. Маркс, М.И. Туган-Барановский и др.). Так, М.И. Туган-Барановский отмечал: «...капиталисты стремятся капитализировать непотребляемую

ими самими часть прибыли и получить с нее новый доход»⁵. Наемные рабочие изымают из обращения деньги, аккумулируя сбережения в несвязанной форме. Различный подход к формам аккумулирования сбережений обусловлен мотивами, побуждающими сберегателей отказаться от расходования части дохода: для класса капиталистов – это накопление капитала, для класса наемных рабочих – обеспечение жизнедеятельности домашнего хозяйства (А. Маршалл, Д. Кейнс, Р. Макконнелл и др.). Выделение государства и предприятий в качестве сберегателей происходит на поздних стадиях развития экономики. Тем не менее, основным источником долгосрочных инвестиций, наиболее устойчивых к колебаниям конъюнктуры мировых финансовых рынков, остаются фонды накопления населения.

В настоящее время ученые, исследующие категорию сбережения, сходятся во мнении, что сбережения – это свободные денежные средства, остающиеся после оплаты всех обязательных расходов и приобретения необходимых товаров. Величина сбережений домашних хозяйств, измеренная на определенный момент времени, является фондом накопления домашнего хозяйства. Формирование фонда накопления домашним хозяйством носит целевой характер. Как правило, выделяют 3 составляющих фонда накопления: текущие накопления, страховой запас, инвестиционные накопления. По нашему мнению, страховой запас неоднороден по своему содержанию. Он состоит из двух элементов: накоплений на старость и накоплений на непредвиденный случай, поскольку цели формирования указанных фондов различны (фонд накоплений на старость создается с целью обеспечения потребления при наступлении старости (выходе на пенсию), а фонд накопления на непредвиденный случай – для покрытия непредвиденных расходов). В связи с этим фонд накопления домашнего хозяйства включает 4 составляющие (см. таблицу): текущие накопления, накопления на старость, накопления на непредвиденный случай, инвестиционные накопления.

Исследование целей формирования фондов накопления населением позволило сделать вывод о том, что фонд инвестиционных накоплений, предназначенный для вложений в активы, приносящие доход, не является обязательным для обеспечения жизнедеятельности домашнего хозяйства. Он формируется в случае, если размер дохода домашнего хозяй-

Характеристика составляющих фонда накоплений

Показатели	Текущие накопления	Накопления на непредвиденный случай	Накопления на старость	Инвестиционные накопления
Длительность	Краткосрочный	Долгосрочный	Долгосрочный	Могут быть краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными в зависимости от цели, для которой аккумулируются сбережения
Уровень ликвидности	Ликвидные	Ликвидные	Менее ликвидные	Могут быть ликвидными и менее ликвидными в зависимости от степени ликвидности активов, в которые инвестированы средства фонда
Использование	На приобретение товаров и услуг	На особый случай (болезнь, потеря трудоспособности и т.д.)	На обеспечение потребления после выхода на пенсию	На инвестирование в приносящие доход активы

ства превышает отчисления в фонд потребления и фонды текущих накоплений, накоплений на непредвиденный случай, накоплений на старость. В связи с этим инвестиционные накопления являются вторичными, в то время как остальные составляющие фонда накопления (текущие накопления, накопления на старость, накопления на непредвиденный случай) – первичными.

На существование двух форм аккумуляции сбережений: неорганизованной (несвязанной) – сокровище; организованной (связанной) – капитал, указывал еще К. Маркс. Но одним из первых мотивы, побуждающие население аккумулировать сбережения в несвязанной форме, выявил Д. Кейнс. Он выделял мотив, связанный с доходом, и мотив предосторожности. Сила указанных мотивов, по мнению Д. Кейнса, зависит от дешевизны и надежности способов получения наличности; издержек хранения наличных денег; психологических особенностей индивидуума, связанных с предпочтениями ликвидности. Вместе с тем историко-экономический анализ инвестиционного поведения населения России показал, что домашние хозяйства аккумулируют в несвязанной форме не только фонды первичных накоплений, но и фонды инвестиционных накоплений. Причиной такого поведения является, по нашему мнению, низкая склонность населения к инвестированию.

Инвестиции – одна из форм аккумуляции сбережений. В настоящее время ученые, исследующие категорию «инвестиции», сходятся во мнении, что инвестиции – поток, цель инвестирования – получение дохода. Основные

дискуссии развернулись вокруг вопроса о том, какие расходы относить к потреблению, а какие – к инвестициям. В качестве критерия отнесения расходов к инвестициям, потреблению представляется целесообразным использовать «цель осуществления расходов». В случае инвестиций – это получение дохода в будущем, а при потреблении – удовлетворение текущих потребностей.

Большой вклад в теорию сбережений и инвестиций внесли М. Фридмен и Ф. Модильяни. Модель перманентного дохода М. Фридмена показала, что домашнее хозяйство определяет уровень потребления на основе перманентного, а не текущего дохода, как считал Д. Кейнс. Результатом исследований М. Фридмена был вывод об увеличении доли сбережений при росте текущего, а не перманентного дохода. Модель жизненного цикла потребления и сбережений Ф. Модильяни показала, что доход человека меняется в течение жизни. В связи с этим стратегия сбережений в значительной степени определяется стадией жизненного цикла населения. Исследования М. Фридмена и Ф. Модильяни подтверждают, что величина отчислений в фонды потребления и накопления непостоянна. Это позволяет предположить, что на формирование фонда инвестиционных накоплений населения значительное влияние оказывает перманентный доход.

Анализ взглядов ученых на категории «сбережения», «инвестиции» показал, что комплекс факторов, влияющих на создание и инвестирование сбережений населением, является предметом дискуссий. Исследование сберегательной и инвестиционной активности домашних хозяйств позволило выявить и сис-

тематизировать следующие основные факторы, влияющие на формирование и инвестирование фондов накопления населения.

Первичные – к ним относятся: величина дохода домашнего хозяйства, источник дохода (дополнительный и основной), вид дохода (текущий, перманентный).

Изменение величины текущего дохода оказывает влияние, в основном, на фонды первичных накоплений, тогда как перманентный доход воздействует в большей степени на фонды потребления и инвестиционных накоплений. Основной доход влияет на формирование фондов потребления и вторичных накоплений, а дополнительный (случайный) доход – на формирование первичных фондов накопления.

Влияние ожиданий будущих изменений дохода на формирование фондов потребления и накопления зависит от характера ожиданий. При ожидаемом снижении будущего дохода в текущем периоде домашние хозяйства будут увеличивать свои сбережения. Ожидание домашним хозяйством увеличения доходов в будущем позволит более свободно расходовать доходы на потребительские нужды, увеличивая отчисления в текущем периоде в фонд потребления.

Вторичные – к ним относятся: экономический, политический, финансовый, социальный, психологический, а также фактор эффективности системы государственного управления процессами формирования и использования сбережений населением.

Основными составляющими *экономического фактора*, влияющими на формирование и инвестирование фондов накопления населения, являются следующие.

1. Фаза экономического цикла. В стадии экономического подъема повышается величина отчислений в фонды потребления и накопления населения, но темп роста сбережений ниже темпа роста доходов населения; увеличиваются инвестиции, но темп роста инвестиций выше темпа роста сбережений. В стадии оживления имеет место превышение темпа роста сбережений над темпом роста доходов населения, а темп роста инвестиций ниже темпа роста сбережений. В стадии кризиса домашнее хозяйство сокращает сбережения, расходы и инвестиции. Стадия депрессии характеризуется относительно постоянным соотношением между сбережениями и расходами в структуре доходов населения, отсутствием или незначительностью инвестиций.

2. Стабильность, устойчивость национальной денежной единицы, от которых напрямую зависят сбережения и инвестиции населения.

3. Процентная ставка. Отчисления в фонд инвестиционных накоплений напрямую зависят от величины процентной ставки. Отчисления в фонды текущих накоплений, накоплений на непредвиденный случай, накоплений на старость, как правило, не зависят от величины процентной ставки.

4. Накопленное богатство, с ростом которого увеличивается фонд потребления и растут инвестиции.

5. Уровень цен. Снижение уровня цен способствует увеличению отчислений в инвестиционный фонд накоплений и росту инвестиционной активности населения при условии, что снижение уровня цен представляет собой долгосрочные тенденции, обусловленные ростом эффективности производства, иначе отчисления будут осуществляться в пользу первичных фондов накопления населения и сократятся инвестиции. При повышении уровня цен сокращаются сбережения и инвестиции.

6. Потребительская задолженность. При наличии потребительской задолженности домашнее хозяйство не формирует фонд инвестиционных накоплений, а аккумулирование первичных фондов накопления осуществляется в несвязанной форме.

Политический фактор. При неэффективном функционировании политической системы фонды накопления населения сокращаются в пользу фондов потребления и/или аккумулируются в несвязанной форме, инвестиции сокращаются.

Фактор эффективности системы государственного управления процессами формирования и инвестирования сбережений населением. Формирование сбережений и их инвестирование возможно при эффективной системе государственного управления указанными процессами, обеспечивающей защиту социально незащищенных слоев населения, имущественных и обязательственных прав сберегателей, инвесторов и реципиентов, конкуренции, а также наличие финансовых инструментов, соответствующих требованиям инвесторов и реципиентов, надежность институтов, организующих инвестирование сбережений населения. В случае отсутствия эффективной системы государственного управления процессами формирования и инвестирования сбережений населением сокращаются сбережения и инвестиции.

Финансовый фактор. Влияние финансового фактора на сбережения и инвестиции населения ограничено в статье воздействием систем социальных выплат и налогообложения доходов физических лиц.

Рост налогов снизит доход, который будет распределен домашним хозяйством между фондами потребления и накопления. Реакция потребления на изменение налогов зависит от того, рассматривается ли это изменение как временное или как постоянное. Потребление в большей степени реагирует на изменение налогов, воспринимаемое как постоянное.

В зависимости от характера (периодические или разовые) социальные выплаты могут быть отнесены как к основным, так и к дополнительным источникам дохода населения. Следовательно, воздействие системы социальных выплат на формирование домашним хозяйством фондов накопления и потребления неоднозначно.

Интенсивные инвестиционные потоки возможны только при наличии: налоговой системы, стимулирующей домашние хозяйства сберегать и инвестировать сбережения, а реципиентов привлекать инвестиции; системы социальных выплат, обеспечивающей материальную защиту малообеспеченных слоев населения.

Социальный фактор. На величину и структуру отчислений в фонды потребления и накопления населения влияют социальный статус, уровень образованности (в том числе, в сфере финансового рынка), количественный состав и возрастная характеристика членов домашнего хозяйства. Негативное воздействие социального фактора (низкий уровень образованности, «стареющее» общество, высокий уровень социального неравенства и т.д.) приводит к увеличению отчислений в пользу первичных фондов накопления, аккумулируемых в несвязанной форме. Высокая инвестиционная активность возможна при благоприятном воздействии социального фактора.

Психологический фактор – система ценностей индивидуумов (доверие, ответственность, личность), интересы.

На сбережения большее влияние оказывает доверие к государству. При низкой степени доверия к государству население будет увеличивать фонд потребления, а при формировании сбережений – использовать несвязанные формы. На использование инвестиционных форм аккумулирования сбережений населения большее влияние оказывает межличностное доверие

(доверие к институтам, организующим инвестирование сбережений населения).

Создание сбережений населением носит целевой характер, главным мотивом которого является обеспечение жизнедеятельности домашнего хозяйства. Следовательно, ответственность индивидуумов за обеспечение жизнедеятельности домашнего хозяйства оказывает положительное влияние на размер и способы аккумулирования сбережений – увеличивается доля сбережений в связанной форме. Основными характеристиками личности, влияющими на принятие решений о сбережении, являются бережливость, образованность, стремление к самосовершенствованию, а на принятие решений об инвестировании сбережений – расчетливость, положительный опыт инвестирования, склонность к риску.

Единственная сила, связывающая вместе инвестора и сберегателя, – это личный интерес, поэтому инвестирование сбережений возможно только при соответствии интересов инвесторов и сберегателей, то есть при наличии объектов инвестирования, соответствующих требованиям инвесторов.

Кроме указанных факторов, влияющих на формирование и инвестирование фондов накопления населения, на инвестиционные расходы воздействует изменение ситуации: временное изменение, постоянное изменение, ожидаемые будущие изменения. Исследование влияния этих изменений на инвестиционные потоки показало, что приток инвестиций в экономику возможен только в случае наличия долгосрочных позитивных изменений условий хозяйствования.

Таким образом, сбережения – один из видов денежных потоков, циркулирующих в экономике. Структура указанного потока неоднородна.

Таким образом, декомпозиция денежного потока по признаку «цель создания сбережений» будет иметь следующий вид:

3 уровень – в зависимости от целей создания сбережений – денежные потоки, направленные на текущие сбережения, сбережения на непредвиденный случай, сбережения на старость, инвестиционные сбережения;

4 уровень – в зависимости от форм аккумулирования сбережений – денежные потоки, направленные в связанные (организованные) или в несвязанные (неорганизованные) формы;

5 уровень – в зависимости от типа активов, которые используются для аккумулиро-

вания сбережений – денежные потоки, направленные в финансовые или нефинансовые инструменты.

Декомпозиция денежного потока, используемая в работе, позволила детализировать структуру фонда накопления населения и провести исследование каждого его элемента. На этой основе было выявлено, что инвестиции, необходимые для российской экономики, могут быть получены за счет средств фондов инвестиционных накоплений, накоплений на старость и части фонда текущих накоплений, аккумулируемой для приобретения дорогостоящих товаров, работ, услуг. Аккумуляция сбережений на непредвиденный случай осуществляется посредством использования высоколиквидных активов и/или договоров страхования. Фонд текущих накоплений вследствие своей краткосрочности, целенаправленности использования и высокой ликвидности не может быть привлечен в качестве инвестиций.

Аккумуляция фондов накопления населения в связанной форме существенно расширит источники внутренних инвестиций, необходимых для роста российской экономики.

¹ Большой экономический словарь/ под ред. А.Н. Азрилияна. 5-е изд. доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 2002. С. 1205.

² Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства/ под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. Т.3. С.87.

³ Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства/ под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. Т.3. С.119–120.

⁴ То, что сберегается в течение года, потребляется столь же регулярно, как и то, что ежегодно расходуется, в продолжение почти того же времени.

⁵ Туган-Барановский М.И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. М.: Наука: Российская политическая энциклопедия, 1997. С. 253.

Поступила в редакцию 10 октября 2008 г.

Мельникова Елена Ивановна. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – исследование корпоративных отношений и разработка методов повышения инвестиционной привлекательности отечественных предприятий. Тел. 9128916500.

Elena Ivanovna Melnikova. Doctor of Economics, professor of Business Accounting and Finance Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: research of corporate relations and development of methods of increasing the investment appeal of the domestic enterprises. Tel.: +7-9128916500.

E-mail: melnikova_ei@mail.ru

Региональная экономика

УДК 336.2
ББК У9(2)261.413

БЮДЖЕТНАЯ РЕФОРМА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

И.В. Данилова, Е.В. Баженова

Статья посвящена практическим аспектам реформирования налогово-бюджетной сферы местного самоуправления и перспективам развития фискальной самостоятельности муниципальных образований на примере муниципального района Челябинской области. Авторами предложен бюджетный анализ, позволяющий выявить проблемы и определить направления дальнейшего реформирования, а также определены перспективы развития межбюджетных отношений на муниципальном уровне.

Ключевые слова: налогово-бюджетная политика, реформа местного самоуправления, межбюджетное регулирование, разграничение расходных полномочий, распределение доходов.

В настоящее время в Российской Федерации осуществляются масштабные преобразования системы государственного и муниципального управления: проводятся административная и бюджетная реформы, совершенствуются межбюджетные отношения и апробируются новые организационно-экономические формы местного самоуправления. Среди всего комплекса преобразований бюджетного процесса реформа финансовых аспектов местного самоуправления играет особую роль, это связано, прежде всего, с тем, что от неё зависит результативность реформы национальной бюджетной системы, а соответственно – эффективность предоставления, прежде всего социальных услуг государством населению и, как следствие, улучшение качества жизни в России.

Реформирование бюджетной системы на муниципальном уровне еще не завершено, но уже сейчас можно сделать выводы о несовершенстве проводимой реформы, наличии недостатков и проблем. На сегодняшний день до сих пор не решен вопрос, смогут ли муниципальные образования новой структуры местного самоуправления самостоятельно выполнять свои полномочия в рамках тех целевых установок и программы, которая предусматривалась изначально¹.

Возникшие проблемы бюджетного свойства в одних случаях предопределены неудачной проработкой собственно бюджетно-технических вопросов функционирования системы местных финансов и межбюджетных отношений на субрегиональном уровне. В

других случаях эти проблемы выступают как следствие не вполне обоснованных решений по вопросам организации базовых институтов местного самоуправления в целом.

Одной из основных целей муниципальной реформы является становление местного самоуправления как экономически самостоятельного и юридически совершенного института гражданского общества в федеративном государстве, которым является Россия. В связи с этим исходным пунктом реформ является определение круга вопросов, за которые должен отвечать каждый уровень власти и соответствующие наделенные собственными доходными источниками, необходимыми для их качественного решения. Особенно это важно для России с её беспрецедентной асимметрией в бюджетной обеспеченности территориальных образований.

В рамках реформы местного самоуправления предполагалось решить ряд задач:

- разграничить полномочия между исполнительными и представительными органами местного самоуправления, в том числе и между субъектом РФ и местным уровнем;
- обеспечить сбалансированность между закрепленными доходами и расходными обязательствами каждого уровня бюджетной системы;
- оптимизировать межбюджетные и имущественные отношения;
- усилить административную и гражданскую ответственность муниципальных органов власти;

- определить эффективные с социально-экономической точки зрения границы муниципалитетов;

- установить алгоритм распределения финансовой помощи из вышестоящих бюджетов, сочетающий принципы стимулирования, самостоятельности и выравнивания объективно-существующей асимметрии;

- привлечь население к активному участию в деятельности местного самоуправления.

Достижение поставленных задач во многом зависит от того, насколько такое разграничение соответствует научно обоснованным принципам, положенным в его основу. В числе таких критериев:

- 1) принцип территориального соответствия, который состоит в том, что должно соблюдаться совпадение зоны юрисдикции органа власти и потребителей бюджетных услуг;

- 2) внешние эффекты – чем больше заинтересованность общества в расходных полномочиях, тем более высший уровень власти должен обеспечить реализацию;

- 3) принцип субсидиарности, в соответствии с которым разграничение расходных полномочий по уровням бюджетной системы должно отвечать критериям их наиболее эффективной управляемости и максимально возможного приближения к конечным потребителям оказываемых бюджетных услуг².

Однако, как показывает обобщение практических результатов, выбранная методика реформирования местных финансов и межбюджетных отношений не полностью «работает» на осуществление поставленных задач муниципальной реформы. Организация процесса самостоятельного функционирования низовых бюджетов (на уровне особенно сельских поселений) происходит пока формально.

Наблюдается сужение фискальной «автономии». Это проявляется, прежде всего, в том, что за местными бюджетами, которые пока обеспечивают лишь 12,2 %, закреплено два налога – из них 11 % занимает земельный налог и 1,2 % – налог на имущество физических лиц, а они, по сути, должны были стать определяющими в доходах местных бюджетов³. Кроме того, даже суммарные налоговые и неналоговые доходы местных бюджетов не могут обеспечить формирование достаточной доходной базы.

Соответственно из-за отсутствия финансовой самообеспеченности способность муниципалитетов реализовать свои функции, то есть выполнить социально-экономические обяза-

тельства перед населением, практически полностью зависит от закреплённых долей федеральных и региональных налогов, а также от безвозмездных перечислений из вышестоящих государственных структур.

К сожалению, надежды на то, что принятые в ходе реформы изменения в налоговом и бюджетном законодательстве позволят преодолеть постоянную дефицитность и глубокую дотационную зависимость местных финансов, не оправдались. Доля дотационных муниципальных образований существенно возросла, а доходная база местных бюджетов стала еще менее устойчивой и еще более дотационно зависимой. Однако принятое в ходе реформы положение о возможности использовать в субъектах РФ в качестве регулирующих нормативы от федеральных и региональных налогов, многие эксперты советуют закрепить и после завершения реформы на постоянной основе, так как муниципальные образования не смогут осуществлять свои обязательства самостоятельно.

В ходе реформы увеличилось число полномочий, передаваемых местным органам власти, при этом важно отметить, что собственные доходы местных бюджетов позволяют обеспечить лишь такие необходимые расходы, как выплата заработной платы и оплата коммунальных услуг. Недостаточность средств приводит к сокращению реальных расходов местных бюджетов, тем самым замедляя реформу местного самоуправления и бюджетного процесса в целом.

Из-за сокращения объема расходных и доходных полномочий доля местных бюджетов в консолидированных бюджетах субъектов за один год понизилась в среднем с 40 до 30 %⁴.

Другими словами, произошедшие изменения в организационно-экономической структуре органов самоуправления и их финансовой базе еще более усилили зависимость местных бюджетов от механизма межбюджетного регулирования. Одновременно эти изменения ограничили возможность муниципалитетов проводить собственную бюджетную политику, в частности, по стимулированию социально-экономического развития территорий, поддержки малого и среднего предпринимательства, инвестиционную активность.

Подобная «картина» характерна многим муниципальным образованиям, более конкретно результаты и эффективность бюджетной реформы на местном уровне можно аргу-

ментировать на примере Карталинского муниципального района Челябинской области, который, на взгляд авторов, обладает достаточной репрезентативностью. По сути ситуация в глубинке, в конечном счете, определит итоги: успех или провал любого начинания.

Челябинская область утвердила на своей территории 316 муниципальных образований, большинство из которых имеют статус поселений (только 16 городских округов и 27 муниципальных районов). Это обусловлено и задачами региональной бюджетной политики, и типом расселения на территории населения – высокая плотность проживания в урбанизированных районах и, одновременно, наличие сельскохозяйственных районов с дисперсным проживанием населения⁵.

Город Карталы и населенные пункты Карталинского района образуют муниципальное образование в составе Челябинской области. Рассматриваемый район считается одним из самых крупных районов (4737 квадратных километров) и в то же время самых малоллюдных (плотность населения 9 жителей на квадратный километр). Структуру муниципального образования составляют 47 населенных пунктов, объединенных в 11 сельских поселений: Анненское, Варшавское, Великопетровское, Еленинское, Мичуринское, Неплюевское, Новокаолиновое, Полтавское, Снеженское, Сухореченское, Южно-Степное и Карталинское городское поселение (г. Карталы).

Реформа местного самоуправления, как уже отмечалось, внесла кардинальные изменения в структуру доходов и расходов муниципальных образований. В связи с этим авторы учитывают тот факт, что бюджетный анализ естественным образом разбивается на два периода: 1) 2006–2007 гг. и 2) период до 2005 года. При этом в связи с изменением структуры муниципальных образований указанные временные периоды теряют свою системную сопоставимость, за исключением нескольких агрегированных показателей.

Очевидным является дореформенное неустойчивое положение местных бюджетов в РФ по основному итоговому показателю – сальдо бюджета, доминирующая дефицитность которого подтверждается и по выбранному объекту анализа (дефицит 0,31 % в 2003 г., профицит 7,79 % и 0,98 % в 2004 и 2005 гг. соответственно)⁶. Такое колебание знаков и величин связано с процессами ежегодного изменения нормативов регулирующих налогов, а также начавшимся процессом

перераспределения расходных обязательств, имеющего направленность, прежде всего по уменьшению нагрузки на местном уровне, включающим финансирование федеральных льгот.

В период активного реформирования местного самоуправления очевидной стала ситуация внешнего улучшения состояния консолидированного бюджета Карталинского муниципального района, о котором можно судить, исходя из увеличения профицита как по отношению к доходам в целом 3,3 % (2006 г.) и 5,3 % (2007 г.), так и по отношению к доходам без учета финансовой помощи 11 % (2006 г.) и 16,7 % (2007 г.), что традиционно интерпретируется как положительная тенденция в состоянии бюджетов.

Позитивная тенденция подтверждается и при общем анализе бюджета Карталинского муниципального района. За период с 2006–2007 гг. профицит увеличился с 3,29 до 4,72 %. Что касается сельских поселений, то проблемы сохраняются, в 2007 году 5 из 11 сельских поселений являются дефицитными (Неплюевское, Еленинское, Новокаолиновое, Южно-Степное, Варшавское), что составляет практически половину низовых бюджетов.

Абсолютная величина среднего значения дефицита сельских поселений невелика 4,2 %, а профицит по двум поселениям существенен: Полтавское – 11,1 %, Анненское – 6,7 % к суммарным доходам. Такая бюджетная «картина» как по муниципальному району, так и по поселениям, не является чем-то экстраординарным. По статистическим данным в среднем по Российской Федерации в 2007 г. среди муниципальных образований дефицитных 18 % местных бюджетов; сбалансированных – 8 %; профицитных – 74 %. По Уральскому федеральному округу профицитных – 58 %; дефицитных – 7 %; сбалансированных – 35 %. Если рассматривать только муниципальные районы, то по Российской Федерации 84 % – профицитных; 13 % – дефицитных; 3 % – сбалансированных⁷. Важным является ответ на вопрос, за счет чего достигается профицит. Если за счет финансовой помощи из вышестоящего бюджета, то утвердительного ответа на вопрос о прогрессе в решении проблемы финансовой устойчивости местных бюджетов мы не получим.

Детальный анализ доходов, расходов и межбюджетных отношений с позиции потенциала финансовой самостоятельности местных бюджетов в процессе реформы местного

самоуправления за короткий интервал времени (2006–2007 гг.) не дает оснований для оптимизма. Очевидной является закономерность сохранения в доходах муниципальных бюджетов высокой доли безвозмездных поступлений, составляющих в среднем за 2003–2007 гг. две трети доходов бюджета муниципального района (см. рисунок).

Таким образом, изменение структуры местных бюджетов (выделение бюджета муниципального района и бюджетов городского и сельских поселений) не привело к кардинальным изменениям в доходной части бюджетов Карталинского района, если в качестве параметра зависимости от бюджетов других уровней использовать долю безвозмездных перечислений. Скорее финансовая зависимость местных бюджетов усилилась.

Анализ общих структурных изменений другой составляющей бюджета – расходов, в частности, расходов на образование, культуру, социальную политику, здравоохранение и физическую культуру формально показывает наличие позитивных тенденций. Так, в 2003 г. суммарная доля указанных расходов составляла 50,6 %; в 2004 г. – 56,8 %; в 2005 г. – 56,9 %. Для сравнения в постреформенные годы: 2006 г. – 67,5 %; в 2007 г. – 69,9 %, это свидетельствует об усилении социальной направленности расходов муниципального бюджета, что подтверждается российской статистикой. В то же время и с расходами местных бюджетов не все изменения можно оценить оптимистично.

Для формирования представлений о реальных изменениях и финансовом потенциале местных бюджетов требуется детальный анализ бюджетов муниципального района и поселений. При этом каждый бюджетный уровень, по мнению авторов, необходимо исследовать в разрезе трех направлений:

1) оценка доходов, позволяющих определить изменение структуры и динамики доходов, в том числе собственных;

2) анализ расходов, прежде всего функциональных, включая соотношение расходов по решению вопросов местного значения и делегированных государственных полномочий;

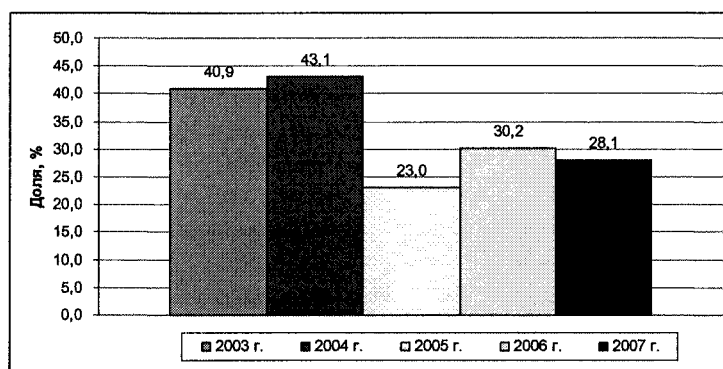
3) исследование межбюджетных трансфертов через призму каналов поступления и пропорций

целевой и нецелевой финансовой помощи муниципальным бюджетам.

Авторы предлагают использовать качественную методику, позволяющую высветить реальное положение реформы местного самоуправления.

В целом по Российской Федерации за 9 месяцев 2007 г. доходы местных бюджетов увеличились на 10,9 %. Динамика доходов бюджета Карталинского муниципального района по темпам превышает общероссийские показатели. В то же время, анализируя доходы и структуру бюджета Карталинского муниципального района, очевидным является падение суммарной доли налоговых и неналоговых доходов с 29,27 в 2006 г. до 27,46 в 2007 г. Темп прироста налоговых доходов за этот период составил 19,75 %, неналоговых – 18 %, безвозмездных перечислений – 31,29 %, при среднем темпе доходов бюджета муниципального района 27,5 %. Безвозмездные поступления растут темпом более высоким, чем доходы в целом и чем их основная часть – налоговые, которые призваны обеспечивать реальную самостоятельность местных бюджетов.

Безусловно, основным компонентом доходов местных бюджетов являются собственные доходы, функциональность которых связана с решением вопросов местного значения. Доля собственных доходов снизилась за рассматриваемый период с 68,9 до 65,16 %. В структуре доходов бюджета Карталинского муниципального района увеличились средства на выполнение делегированных государственных полномочий соответственно с 31,1 до 34,84 %. Темп прироста собственных доходов за период с 2006–2007 гг. составил – 20,6 %, это ниже чем темп прироста доходов в целом за этот период. Элементы нестабильности в соотношении между собственными доходами



Доля доходов Карталинского муниципального района без учета безвозмездных перечислений

и субвенциями из ФК, очевидно, сохранятся и в будущем, до тех пор, пока процесс их локализации (будет ли субъектом реализации и финансирования муниципальный район или поселения) не будет отработан на практике.

Доля собственных доходов в бюджете Карталинского района (67 %) является более высокой, чем в среднем по Российской Федерации (33,6 %) и Уральскому Федеральному округу (35,6 %). В то же время в структуре собственных доходов бюджета Карталинского муниципального района неизменно высокой остается доля безвозмездных поступлений: 57,53 % в 2006 г. и 57,86 % в 2007 г., что является общей тенденцией местных бюджетов РФ (собственные доходы на 57 % состоят из безвозмездных перечислений и на 42 % из налоговых и неналоговых). Так в среднем по Российской Федерации 55,9 % составляли дотации и субсидии, и 41,1 % приходился на субвенции. Те же соотношения наблюдались и в структуре доходов бюджета Карталинского муниципального района: дотации и субсидии, с одной стороны, и субвенции – с другой, составили в 2006 г. 56,04 и 43,96 %, в 2007 г. соответственно 52,17 и 47,87 %. По сути, безвозмездные перечисления в доходах практически в равных долях направляются на финансирование решения вопросов местного значения и обеспечение государственных полномочий. В 2006 и 2007 гг. безвозмездные перечисления суммарно составляли соответственно 70,73 и 72,84 % доходов бюджета Карталинского муниципального района.

Что касается таких показателей как налоговые и неналоговые доходы, то их значения отличаются от статистики по Российской Федерации (62,8 %), но при этом в целом соответствуют их значениям по Уральскому Федеральному округу (41,9 %). Данные показатели Карталинского муниципального бюджета суммарно в собственных доходах составили 42,47 % в 2006 г. и 42,14 % в 2007 г. Самым крупным является налог на доходы физических лиц, в структуре налоговых доходов его доля составляет 86 % (2007 г.).

По-прежнему, наиболее ёмкие федеральные налоги являются основным источником налоговых доходов местных бюджетов и составляют 83,55 и 89,6 % в 2006 и 2007 гг. соответственно. В отношении муниципальных районов они стали доминирующими, а местные налоги исчезли из доходных источников.

Группировка межбюджетных трансфертов по другому критерию, а именно: на целевые

(субвенции и субсидии) и нецелевые (дотации) позволяет оценить степень самостоятельности местных бюджетов в использовании полученных средств. Преобладание целевых поступлений (в Карталинском муниципальном районе 74,06 % в 2006 г. и 74,93 % в 2007 г.) показывает уменьшение самостоятельности в использовании доходов местных бюджетов.

Реформа местного самоуправления внесла изменения и в технологию распределения дотаций. С одной стороны, часть дотаций распределяется по-прежнему через механизм выравнивания бюджетной обеспеченности (сейчас это осуществляется через областной Фонд финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов), созданный на региональном уровне). Другая часть дотаций распределяется в целях обеспечения мер по сбалансированности бюджетов в связи с изменениями в расходах и доходах бюджетной системы РФ (особенно между региональным и муниципальным уровнями) и носит временный характер. Тот факт, что доля дотаций второго типа составляет весомую часть (в Карталинском муниципальном районе в 2007 году 72 %), представляет определенную «угрозу» финансовой стабильности местных бюджетов, поскольку по окончании этапа адаптации муниципальных образований к новым условиям такого рода источники исчезнут.

В структуре безвозмездных перечислений субсидии составляют 30 % и направлены на решение социальных и инвестиционных проблем муниципальных образований.

Основное место в структуре безвозмездных перечислений занимают субвенции (почти 50 %), предоставляемые из Областного Фонда Компенсаций и предназначенные для финансирования государственных полномочий. Такого рода субвенции в бюджете Карталинского муниципального района составляют третью часть доходов и по структуре включают делегированные федеральные (в 2006 г. – 7 %; в 2007 г. – 11 %) и региональные (в 2006 г. – 28 %; в 2007 г. – 50 %) государственные полномочия.

В целом уточненный анализ репрезентативности бюджета позволил подтвердить сложившуюся тенденцию сохранения высокой зависимости бюджета муниципального района от налогов и финансовой помощи из бюджетов вышестоящих уровней. Радикальной перестройки в направлении повышения доходной самостоятельности бюджета района не наблюдается, что является общероссийской тенденцией.

Анализ функциональных расходов местных бюджетов позволяет выделить краткосрочные приоритеты, несмотря на короткий горизонт анализа 2006–2007 гг.

Если говорить в целом о средних расходах по местным бюджетам Российской Федерации (учитываются расходы без межбюджетных трансфертов), то очевидным является ситуация более высоких расходов на ЖКХ и социальную политику, чем по муниципальным образованиям России и несколько более низкие расходы на образование и здравоохранение, что, очевидно, связано и с географическим положением Челябинской области и её муниципалитетов и с уровнем благосостояния населения Южного Урала. В целом в 2007 году прирост расходов местных бюджетов прогнозировался в среднем по РФ на 17 %, по бюджету Карталинского муниципального района темп прироста составил 25,6 %. Направления расходов, темпы прироста которых существенно выше средних, при весомой доле в общей структуре расходов являются индикатором приоритетов бюджетной политики.

К таким функциональным направлениям бюджета муниципального района относятся: образование 191,9 %; социальная политика 58,9 %. Интересным является факт резкого, почти двукратного сокращения межбюджетных трансфертов в расходах бюджета муниципального района в 2007 г. по сравнению с 2006 г. Его следует рассматривать в контексте уменьшения расходов сельских поселений, которые за этот же период (по своду сельских бюджетов) сократились на 57 %, что объясняется нежеланием сельских поселений выполнять расходные обязательства и возвратом району ранее переданных полномочий. Это соответственно снижает потребность муниципального района в обеспечении финансирования таких расходов.

Существенной представляется классификация расходов местных бюджетов на два направления: 1) расходы, связанные с решением вопросов местного значения; 2) расходы,

обеспечивающие выполнение государственных полномочий.

В структуре расходов Карталинского муниципального района вопросы местного значения составляют 67,8 % (2006 г.) и 63,4 % (2007 г.). Почти треть – это выполнение государственных полномочий, при этом несопоставимы и темпы прироста, а именно: 42,8 % – по государственным «вменным» расходам; 17,5 % – по вопросам местного значения.

В целом анализ доходов и расходов бюджетов муниципального района и сельских поселений позволяет обратить внимание на сложившуюся передаточную роль бюджета района. Часть полученных бюджетных доходов от региона передается сельским и городским поселениям. Отсутствует стабильность взаимоотношений, но резкие сдвиги межбюджетных трансфертов в расходах легко объяснимы: расходы сельских поселений увеличиваются или сокращаются за счет расширения или отказа от функциональной нагрузки, что автоматически меняет сумму межбюджетных трансфертов.

Что касается бюджетов поселений, то это уровень бюджетной системы, в котором сложнее всего описать средний бюджет, каждый поселковый бюджет в условиях переходного периода уникален по-своему, в зависимости от набора исполняемых полномочий и способа их реализации, в зависимости от расположения тех или иных хозяйствующих субъектов.

По своду бюджетов сельских поселений Карталинского муниципального района структура доходов представлена в табл. 1.

Очевидной является общая тенденция – доминирования безвозмездных перечислений, как и в структуре бюджета муниципального района.

Обращает на себя внимание анализ темпов прироста доходов сельских поселений, а точнее их реального сокращения, которое в среднем составило 53 %, преимущественно за счет снижения безвозмездных перечислений.

Долевая структура собственных доходов

Таблица 1
Поступления доходов свода бюджетов сельских поселений Карталинского района

Наименование показателя	Объем поступлений, тыс. руб.		Доля, %		Темп прироста, %
	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.	
Налоговые доходы	6 113,60	7 618,60	5	14	24,6
Неналоговые доходы	194,70	186,20	0	0	-4,4
Безвозмездные перечисления	110 935,50	47 446,88	95	86	-57,2
ИТОГО доходов	117 243,80	55 251,68	100	100	-52,9

и темпы их прироста свидетельствуют о преобладании в 2007 году собственных доходов, однако этот процесс индуцирован изменением расходных полномочий и их финансированием между муниципальными районами и сельскими поселениями, и не может однозначно рассматриваться как позитивный факт.

Выделение бюджетов городских и сельских поселений потребовало устойчивого закрепления за ними налоговых доходов. Доля налога на доходы физических лиц в среднем составила 62 % (2006 г.) и 56 % (2007 г.), вторым по значению выступает земельный налог, соответственно 27 % и 32 %, третьим – налог на имущество физических лиц 11 % как в 2006 г., так и в 2007 г. Очевидным является ещё один момент в налоговых источниках, а именно превалирование федеральных налогов – 64 % в 2006 г. и 55 % в 2007 г., отсутствие региональных – 1 % и 8 % соответственно и большая доля местных налогов – 35 % в 2006 г., 44 % в 2007 г.

В целом такая структура налоговых поступлений при сохранении за налогом на доходы с физических лиц статуса регулирующего сокращает потенциал самостоятельности любого муниципального образования, прежде всего, вновь образованных и не имеющих опыта бюджетной автономии.

Бедными являются и неналоговые доходы, которые в некоторых поселениях просто отсутствуют. В целом доходы сельских поселений определяющим образом зависят от межбюджетных перечислений. При общем сокращении безвозмездных перечислений за период 2006–2007 гг. изменилась и их структура. Дотации по своду сельских поселений увеличились в два раза, и лишь сокращение субвенций переместило их на первое место по значимости (среднее значение доли дотаций изменилось с 18 % в 2006 г. до 84 % в 2007 г.). Ничтожна доля субсидий, что объясняется недостаточностью доходной базы для решения первоочередных проблем на принципах софинансирования бюджетов, что не оставляет возможности для совместного (с муниципальным районом или областью) решения социальных или инвестиционных проблем поселений.

Анализ функциональных расходов бюджетов сельских поселений позволил выделить три основные расходные позиции: общегосударственные вопросы, ЖКХ и культура, которые концентрируют основную расходную составляющую бюджетов поселений.

Неустойчивость доходной базы, отсутствие опыта, новизна бюджетных проблем для сельских поселений отражается в нестабильности долевых соотношений функциональных расходов. Можно отметить высокую вариативность структурных значений при вообще одинаковом наборе бюджетных обязательств данного бюджетного уровня.

Консолидируя доходы и расходы бюджетов муниципального района и свода сельских поселений (без Карталинского городского поселения) можно обобщить данные, позволяющие судить о структуре расходных обязательств местных бюджетов в общем объеме расходов табл. 2.

Очевидным является размытость местной бюджетной политики при доминировании выполнения муниципальным образованием делегированных государственных расходов.

Проведя аналогичной процедуры с доходами, можно определить долю собственных доходов в условно консолидированных доходах по Карталинскому району (условно, поскольку Карталинское городское поселение не представлено) (табл. 3).

Подводя итоги, на примере типичной ситуации на местном уровне в новых условиях можно сделать ряд выводов.

1. При определении статуса конкретного муниципального образования на территории субъекта РФ, структуры расходных обязательств муниципального образования (закрепленных как вопросы местного значения или делегируемые государственные полномочия), состава муниципальной собственности необходимо первоначально оценить стартовые, социально-экономические условия развития местных (низовых) территориальных структур, определить фактическую «стоимость» набора предоставляемых муниципальных услуг. При этом желательно учитывать предпочтения жителей территории, их потребности в тех или иных услугах, которые и определяют приоритеты бюджетных расходов и бюджетную политику в целом.

2. При реформировании организации местного самоуправления на территории субъекта РФ следует стремиться к достижению принципа достаточности: финансовые средства местной власти должны быть соразмерны предоставленным им законом полномочиям. Поскольку местное самоуправление выступает основой конституционного строя и решает повседневные вопросы жизнеобеспечения населения на локальной террито-

Таблица 2

Долевая структура расходов бюджетов муниципального района и свода сельских поселений

Расходы	2006 г.	2007 г.	Доля, %	
			2006 г.	2007 г.
Расходы муниципального района:	444 269,50	558 071,30	100	100
– в том числе на решение вопросов местного значения	301 414,10	354 022,30	68	63
Расходы сельских поселений:	125 805,00	54 588,80	100	100
– в том числе на расходы по вопросам местного значения	34 932,00	53 656,00	28	98
Итого расходов муниципального района и сельских поселений	570 074,50	612 660,10	100	100
Итого расходов на решение вопросов местного значения	336 346,10	407 678,30	59	67

Таблица 3

Долевая структура доходов бюджетов муниципального района и свода сельских поселений

Доходы	2006 г.	2007 г.	Доля, %	
			2006 г.	2007 г.
Доходы муниципального района:	459 405,00	585 719,20	100	100
– в том числе собственные	316 549,60	381 670,20	69	65
Доходы сельских поселений:	117 243,80	55 251,68	100	100
– в том числе собственные	26 378,80	54 318,78	22	98
Итого доходов муниципального района и сельских поселений	576 648,80	640 970,88	100	100
Итого собственных доходов	342 928,40	435 988,98	59	68

рии, то местные бюджеты должны иметь высокую самостоятельность, сбалансированность и достаточную бюджетную обеспеченность. На данном этапе трудно говорить о какой-либо самостоятельности, так как реальные (по которым возможно изменение потенциала) доходы местного бюджета очень малы.

В связи с этим позитивно можно оценить ряд мер, предпринимаемых для повышения доходности бюджетов муниципальных образований на федеральном уровне: а) закрепить транспортный налог за местным бюджетом; б) перейти от сбора НДФЛ у источника дохода к сбору НДФЛ по месту проживания налогоплательщика (по декларации); в) расширить виды деятельности, облагаемые ЕНВД; г) снизить недоимку по арендным платежам за использование муниципального имущества; д) создать целевые бюджетные фонды в структуре местного бюджета за счет социального сотрудничества (партнерства) с бизнесом и другие.

В ходе реализации дальнейших этапов реформы следует, на наш взгляд, добиваться совершенствования межбюджетных отношений на региональном и межмуниципальном уровнях в целях не только выравнивания

бюджетной обеспеченности муниципалитетов одного статуса, но и стимулирования социально-экономического развития тех муниципальных образований, которые финансируют капитальные вложения, сохраняют и обеспечивают расширенное воспроизводство существующей сети территориальной инфраструктуры для населения. Для этого необходимо упрощение и повышение прозрачности бюджетного процесса, усиление информированности населения о результатах мониторинга состояния и качества управления общественными финансами, которые в настоящее время доступны ограниченному кругу лиц, органам власти и управления разных уровней. Кроме того, местные бюджеты целесообразно законодательно защитить от перегрузки в будущем делегированными полномочиями вышестоящих государственных структур.

Итогом усилий субъекта РФ по реализации реформы общих принципов организации местного самоуправления в РФ должно стать формирование муниципальных образований со своими бюджетами и расходными полномочиями в максимально возможной степени по месту проживания населения, в интересах которого предоставляются бюджетные услу-

ги. Также органы местного самоуправления должны обладать налоговой инициативой, быть заинтересованными в формировании доходной части бюджетов, чтобы иметь возможность влиять на сбалансированность и снижение бюджетной асимметрии, что одновременно обеспечит их финансовую ответственность.

¹ Граник И. Реформа местного самоуправления может быть продлена // Коммерсант. 2008. № 114 (3931). – <http://www.kommersant.ru>.

² Христенко В. Реформа межбюджетных отношений: новые задачи // Вопросы экономики / Институт экономики РАН. 2000. № 8. С. 4.

³ Граник И. Указ соч.

⁴ Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. – <http://www.gks.ru>.

⁵ Качанова Е.А. Региональный опыт реформирования местного самоуправления // Финансы. 2007. № 4. С. 24–26.

⁶ Данные приведены на основе информации по консолидированному бюджету Карталинского муниципального района.

⁷ Для сравнительного анализа использованы данные: 1) информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 октября 2007 года (период мониторинга – 9 месяцев 2007 года). – <http://www.minfin.ru>; 2) анализ реформы межбюджетных отношений и проблемы обеспечения стабильности консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в условиях разграничения расходных полномочий. Анализ реформы межбюджетных отношений и проблемы обеспечения стабильности консолидированных бюджетов в 2007 году. – <http://www.fpcenter.ru>.

Поступила в редакцию 10 октября 2008 г.

Данилова Ирина Валентиновна. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая теория и мировая экономика» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – институциональные проблемы налогово-бюджетного регулирования развитых и переходных стран.

Irina Valentinovna Danilova. Doctor of Economics, professor of the Economic Theory and World Economy department of South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: institutional problems of tax-budget regulation of countries with developed and transition economies.

Баженова Елена Вадимовна. Ассистент кафедры «Экономическая теория и мировая экономика» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – фискальные (налогово-бюджетные) проблемы региональной и национальной экономики. **Контактный телефон:** 89029129600.

Elena Vadimovna Bazhenova. Postgraduate student, assistant of the Economic Theory and World Economics department, South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: fiscal (tax-budgetary) problems of regional and national economy. Contact telephone number: +7-902 6129600.

E-mail: Tea-74@mail.ru

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РЫНКА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЫРЬЯ*

Ал. А. Мальцев

Рассмотрены основные особенности современного этапа глобализации сырьевого сектора мировой экономики. Ее проявления разобраны на примере рынка энергетического сырья. Выявлены социально-экономические последствия глобализации минерально-сырьевого комплекса, проявляющиеся во взаимопереплетении сырьевого и продовольственного кризисов на мировых рынках.

Ключевые слова: мировая экономика, мировая торговля, транснациональные компании, глобализация минерально-сырьевого комплекса.

В XXI в. глобализация как общемировая тенденция в экономике, политике и культуре не только захватывает все новые сферы, но и обостряет противоречия между странами с различными уровнями развития. Особенно выпукло это «двуединство» проявляется в сырьевом секторе. Среди ключевых особенностей глобализации сырьевого сектора мировой экономики можно выделить:

- обострение географической неравномерности распределения сырьевых ресурсов, обусловленное истощением ресурсной базы в промышленно развитых странах;
- рост зависимости развитых стран от импорта минерального сырья;
- увеличение спроса и потребления различных видов сырья развивающимися государствами;
- усиливающуюся транснационализацию мирового минерально-сырьевого комплекса;
- устойчивый рост цен на большинство сырьевых продуктов.

Рассмотрим эти проявления на примере рынка энергетического сырья. Основные мировые запасы нефти, как известно, в настоящих условиях сосредоточены в странах Ближнего Востока (61,5 %) и России (6,6 %), природного газа – в России (26,3 %) и Иране (15,5 %), каменного угля – США (27,1 %) и России (17,3 %)¹. В то же время большинство промышленно развитых стран, прошедших основной путь индустриализации в XIX – начале XX веков, практически полностью исчерпали свою собственную минерально-сырьевую базу. Так, доля США в мировом производстве основных видов топливно-энер-

гетического сырья с начала 1970-х гг. заметно снизилась. Особенно сильно США «просели» по нефти и газу (табл. 1). Пик производства энергетического сырья в Европе пришелся на середину 1980-х гг., когда была достигнута максимальная добыча нефти и газа на месторождениях Северного моря. Впрочем, к 2020 г. месторождения Северного моря, по оценкам специалистов, будут полностью исчерпаны². Некоторое увеличение добычи нефти в Канаде объясняется высокими ценами на энергоносители, поддерживающими рентабельность разработки значительных ресурсов битуминозных песков на приемлемом уровне.

Таблица 1
Доля развитых стран в мировом производстве энергетического сырья, %

Страна	1970	1985	2000	2007
США				
Нефть	22,6	17,7	9,7	7,8
Природный газ	59,0	27,9	22,4	18,5
Уголь	25,0*	18,1	21,2	16,2
Европейский Союз				
Нефть	1,5	5,8	4,6	2,9
Природный газ	10,1	11,9	9,5	6,5
Уголь	22,5*	20,0	9,2	5,7
Канада				
Нефть	3,0	3,0	3,5	4,0
Природный газ	5,6	5,0	7,5	6,3
Уголь	1,2*	1,6	1,6	1,1
Австралия				
Нефть	0,3	1,0	1,0	1,4
Природный газ	0,2	0,8	1,3	1,4
Уголь	3,5*	3,8	6,7	6,2

* 1981 г.

Составлено по: BP Statistical Review of World Energy. June 2008.

* Статья выполнена в рамках гранта РГНФ-Урал 08-02-83206а/У.

Тем не менее, общий тренд – значительное снижение добычи энергосырьевых ресурсов развитыми странами – налицо.

В результате в структуре топливно-энергетического баланса США доля импорта возросла с 30,7 % в 1970 г. до 65,7 % в 2007 г. Только закупки нефти у стран ОПЕК за последние 30 лет (1975–2005 гг.) обошлись США в 7 трлн долл.³. Германия за этот же период времени увеличила объемы импорта энергетического сырья на 78 %, Япония – на 63,4 %⁴. Вместе с тем, нельзя не отметить стремительное увеличение потребления энергетического сырья развивающимися странами, в первую очередь КНР. Если в 1994 г. потребление в расчете на каждого жителя США составляло 5 т условного топлива в год, гражданина ЕС – 2,5, Японии – 2,6, Китая – 0,5 т, то к 2005 г. эти цифры возросли до, соответственно 5,4; 2,8; 2,7 и 0,8 т⁵.

Повсеместное увеличение потребления энергоресурсов вкупе с усиливающейся неравномерностью в их размещении обуславливают возрастающую роль мирового рынка в перераспределении сырьевых потоков. Так, за 1997–2007 гг. доля мирового экспорта нефти в общем объеме ее добычи возросла с 56,6 до 67,2 %⁶. По состоянию на начало 2007 г. через мировой рынок проходило 29,7 % производимого в мире природного газа (26,5 % в 2002 г.) и 15,1 % угля (16,7 % в 2002 г.)⁷. Можно утверждать, что и для «постиндустриальной» мировой экономики развитие сырьевого сектора имеет непреложное значение. Более того, его можно, на наш взгляд, считать одним из двигателей роста современной мировой экономики. Этот двигатель, как и десятилетия назад, приводят в движение транснациональные компании. О сохранении их позиций, пусть и в новом качественном наполнении, в мировой экономике свидетельствуют данные табл. 2.

Подробнее следует задержаться на просто «режущем» глаз удорожании энергетического сырья. Например, мировые цены на нефть за последние 10 лет увеличились более чем в 11 раз – с 12,7 долл. за баррель (1998 г.) до 139,9 долл. (2008 г.), природного газа в 4 – с 2,3 долл. за 1 млн БТЕ¹⁰ до 10,2 долл., каменного угля в 3,5 раза – с 32,0 долл. за 1 т до 111,5 долл. соответственно¹¹.

Одним из возможных путей снижения зависимости от ценового давления импортируемых энергоресурсов рассматривается перевод некоторых отраслей промышленности и транс-

порта на возобновляемые (био-, гидро-, ветро-, термальные, приливов-отливов, др.) источники энергии¹². Обращает на себя внимание тот факт, что первоначально переход на возобновляемые источники энергии рассматривался только как один из инструментов снижения выбросов вредных веществ в атмосферу¹³, но стремительный рост цен на углеводороды заставил взглянуть на данный вопрос под другим углом. При этом буквально целый комплекс серьезных социально-экономических последствий породило стремительное увлечение биотопливными проектами.

Интерес к биотопливу «подогревают» не только высокие цены на нефть, но и щедрые субсидии правительств. Дотации производителям только биотоплива в одних США составляют более 9 млрд долл. в год¹⁴. Если производители биоэнергетического сырья в США получают налоговые льготы в размере 51 цента за каждый галлон (3,8 л – А.М.) биоэтанола¹⁵ и 1 долл. за каждый галлон биодизеля¹⁶, то американские производители бензина и дизтоплива должны, напротив, уплачивать акцизы соответственно 18,4 и 24,4 цента за галлон¹⁷. Не случайно в начале 1970-х гг. в США не было ни одного предприятия, производившего топливный этанол, а к 1999 г. таких заводов стало 50¹⁸. К началу 2007 г. в США уже работали 110 биоэтанольных заводов, многие из них расширялись, а еще 73 строились. Производство альтернативных источников топлива вносит существенный вклад в экономику США: в 2005 г. расширение производства биоэтанола способствовало созданию 154 тыс. новых рабочих мест. В бюджет при этом поступило 1,9 млрд долл. федеральных и 1,6 млрд долл. местных налогов¹⁹. Вместе с тем, доля биоэнергетического сырья в суммарном энергетическом потреблении США остается незначительной – 3,8 % в 2005 г., к 2030 г. прогнозируется ее увеличение до 5,9 %. Для сравнения: по углю соответствующие данные составили 33,2 и 37,0 %²⁰.

Активные попытки использовать растительное топливо в качестве источника энергии делались еще в конце XIX в. Так, в 1894 г. Рудольф Дизель построил свой экспериментальный двигатель, работавший на арахисовом масле²¹, а первый автомобиль Генри Форда (1896 г.) работал на этаноле²². Г. Форд был настолько уверен в будущем «спиртовых» автомобилей, что даже построил спиртоперегонный завод. Любопытно, что вплоть до середины 1920-х гг. 25 % продаж компаний

Таблица 2

Крупнейшие нефтяные ТНК мировой экономики

«Семь сестер» ⁸	1972 г.		«Новые семь сестер» ⁹	2007 г.	
	Млн т	Процент от мировой добычи		Млн т	Процент от мировой добычи
Exxon [ExxonMobil]*	387,6	14,7	Saudi Aramco (Саудовская Аравия)	443,1	11,3
Shell	340,2	12,9	НИОС (Иран)	223,2	5,7
BP	292,7	11,1	PDVSA (Венесуэла)	172,1	4,4
Texaco [Chevron]	253,1	9,6	CNPC (Китай)	137,6	3,5
Gulf [Chevron, BP, Cumberland Farms]	213,6	8,1	Petrobras (Бразилия)	99,8	2,6
Standard Oil of California [Chevron]	208,3	7,9	«Газпром» (Россия)	34,0	0,9
Mobil [ExxonMobil]	150,3	5,7	Petronas (Малайзия)	30,3	0,8
Итого	1845,8	70,0	Итого	1140,1	29,2

* В квадратных скобках приведено современное название компании или указаны новые правопреемники.

Составлено по: Sampson A. The Seven Sisters The Great Oil Companies and the World They Made. New York. Viking Press. 1975; International Herald Tribune. November 20, 2006; годовые отчеты компаний Saudi Aramco, CNPC, Petrobras, Petronas, «Газпром»; <http://cera.org>.

Standard Oil в США приходилось на этанол. С началом Второй мировой войны биотопливо получило новый импульс к развитию. Так, в США и Великобритании с целью экономии ставших дефицитными нефтепродуктов правительства стимулировали использование автовладельцами смеси из 35 % этанола и 65 % бензина²³. С восстановлением прежних каналов поставки нефти топливный этанол и биодизель были забыты. Вспомнить о них помогла нефтяная «война», начавшаяся в 1973 г. После колоссального скачка цен на нефть правительство США в 1978 г. приняло решение о налоговом стимулировании производителей биотоплива, освободив их от уплаты акцизов, а также ввело несколько законов, поощряющих производство и потребление биоэтанола и биодизеля²⁴. В результате были созданы предпосылки для создания биоэнергетической отрасли на новом качественном уровне.

Именно благодаря предпринятым на государственном уровне усилиям США превратились в мирового лидера по производству топливного этанола (44,3 % мирового рынка в 2006 г. против 35,4 % в 2000 г.), опередив Бразилию (43,6 и 63,1 %, соответственно), где в качестве исходного сырья применяется сахарный тростник (в США – кукуруза). Биодизельное производство во всем мире основано на переработке семян масличных культур. На

его выпуске специализируются страны ЕС и США (табл. 3).

Подчеркнем, что на нужды этаноловой промышленности США уходит огромное количество кукурузы. Если в 2006 г. 14 % собранной в США кукурузы были переработаны в этанол, то в 2007 г. – 20 %, а в 2008 г., как ожидается, на эти цели уйдут 25 % всего ее урожая²⁵. Как следствие, в феврале 2008 г. экспортная цена на кукурузу превысила 220 долл. за 1 т, в то время как в феврале 2006 г. цена составляла 122 долл. Одновременно «дернулись» мировые цены на пшеницу и рис: тонна пшеницы выросла в цене со 192,0 долл. в 2006 г. до 362,2 долл. в 2008 г., а тонна риса подорожала практически в 3 раза с 304,9 долл. в 2006 г. до 907,0 долл. в 2008 г.²⁶. Неудивительно, что фермеры стараются отвести им все больше площадей, сокращая посевы других агрокультур. В итоге США и ЕС, испытывая дефицит в энергоресурсах, увеличивают производство биотоплива за счет сокращения экспорта сельскохозяйственной продукции. Так, доля США в мировом экспорте сельскохозяйственной продукции снизилась с 10,5 % в 2002 г. до 9,0 % в 2007 г., а ЕС – с 9,2 до 8,8 %, соответственно²⁷.

Для развитых стран внезапно ставшее конкурентоспособным биотопливо становится благом, так как эти страны снижают зависимость от поставок энергетического сырья из

Основные производители биотоплива в мире, тыс. т

Топливный этанол			Биодизельное топливо				
Страна	2000	2004	2006	Страна	2000	2004	2006
Мир всего, из них	8 465	10 490	20 328	Мир всего, из них	900	2 230	6 980
США	2 996	6 247	9 017	Германия	220	1 035	2 200
Бразилия	5 343	7 314	8 871	США	6	259	980
Китай	...	144	985	Италия	80	320	600
Канада	...	115	295	Франция	311	348	518
Германия	–	12	215	Испания	–	13	125
Испания	50	127	198	Австрия	18	57	121
Франция	57	50	146	Чехия	67	60	110

Составлено по: BP Statistical Review of World Energy June 2008 // Renewable energy review.<http://www.bp.com/statisticalreview>.

стран Ближнего Востока и России. Остается признать, что даже резко подорожавшие продукты питания являются для них приемлемой платой за обретение некоторой, пусть незначительной, независимости от поставщиков энергоресурсов из других стран. Но для всего остального мира такая политика оборачивается крайне опасной стороной: многие развивающиеся страны рискуют оказаться под двойным ударом удорожания продуктов питания и энергетических товаров. В этой связи представляется любопытным замечание ученых Миннесотского университета К.Ф. Рунге и Б. Сенауэра: «для заполнения бака вседорожника на 25 галлонов (95 л – А.М.) этанолом требуется 450 фунтов (202 кг – А.М.) кукурузы, которых по калорийному составу хватило бы для пропитания одного человека в течение года»²⁸. Все больше сокращая мировые запасы продовольственных растительных культур, растущее производство этанола связало между собой цены на нефть и на продовольствие таким образом, что в предстоящие годы это чревато серьезным дисбалансом в отношениях не только между отдельными производителями, но и государствами.

Таким образом, в начале XXI в. биотопливо стало не просто причиной роста цен на продукты питания. Используя биотопливо, США и Евросоюз могут контролировать как производство углеводов, так и мировые рынки сельскохозяйственной продукции. В условиях нарастающей глобализации биотопливная отрасль становится регулятором ключевых рынков сырья и может быть эффективным оружием как в борьбе против нефтедо-

бывающих стран, так и в деле постановки под свой контроль импортзависимых по продовольствию стран.

В наши дни человечество становится свидетелем превращения когда-то «безобидных» этанола и биодизеля в геополитическое биооружие. С его помощью США, Евросоюз, Канада и Австралия решают несколько задач: повышают свою энергетическую безопасность и искусственно создают дефицит на мировом рынке продовольствия. Все эти шаги, несомненно, направлены на усиление позиций данных стран в стратегически важных регионах мира, в первую очередь, в Азии и Африке, испытывающих недостаток продовольствия и обладающих значительными запасами природных ископаемых.

Так, страны Персидского залива производят лишь 10 % потребляемых в регионе продовольственных товаров, остальные 90 % ввозятся извне. Общий объем продовольственного импорта в регионе составляет примерно 10 млрд долл. в год²⁹. Китай, импортировавший продовольственных товаров на сумму в 20,12 млрд долл. в 2001 г, уже через пять лет увеличил зарубежные закупки в 2,5 раза – до 51,65 млрд долл.³⁰. Зависимость КНР от поставок углеводородного сырья за последние годы стала, в самом деле, «кричащей». Если в 1991 г. Китай был экспортером нефти, то к 1997 г. перешел в ранг импортеров, за последующее десятилетие 5-кратно нарастив объемы импорта (с 35,9 до 181,3 млн т в 2007 г.)³¹. Таким образом, растущая экономика Китая становится заложником практически синхронного удорожания мировых цен как на минеральное

сырье, так и продукты питания. Высокая инфляция, импортируемая с мировых рынков энергетического и продовольственного сырья, снижает темпы экономического роста не только Китая, но и других экономик Юго-Восточной Азии, делает этот регион менее привлекательным для иностранных инвесторов. Некоторые зарубежные фирмы уже начали перенос своих филиалов из стран ЮВА в менее подверженные инфляционному давлению со стороны рынков сырья и продуктов питания страны Центральной и Восточной Европы, Центральной и Латинской Америки. Примечательно, что по оценкам экспертов Всемирного банка, биотопливо «ответственно» за 75 % роста цен на продукты питания, тогда как на удорожание энергетического сырья приходится лишь 15 % «продовольственной» инфляции³².

Тем не менее, наряду с отрицательными последствиями нынешний продовольственный кризис имеет и положительные стороны: большинство стран убедились в том, что свободный рынок, при котором производство продовольственных товаров может быть, якобы, сосредоточено в нескольких наиболее благоприятных регионах, не более чем миф. Национальные правительства начинают осознавать, что страны должны иметь собственное развитое сельское хозяйство, даже если оно, на данный момент, требует определенных дотаций. Кризис наглядно продемонстрировал, что сельское хозяйство в условиях интернационализации экономической деятельности не удел слаборазвитых стран, а, наоборот, правда, при должной организации, прибыльный и высокотехнологичный бизнес.

Для России в складывающейся ситуации напрашиваются, как минимум, два вывода. Во-первых, для начала необходимо оценить имеющиеся возможности и перспективы развития собственной биоэнергетической промышленности. Следует иметь в виду, что на данный момент производство этанола в России (649,8 тыс. т³³ или 6-е место в мире по его суммарному производству по итогам 2006 г.³⁴) практически незаметно, а в стране не существует единой государственной программы развития производства биотоплива. К тому же, ожидающийся в 2008 г. высокий урожай зерна вкупе отменой с 1 июля 2008 г. заградительной экспортной пошлины, скорее всего, будут способствовать его вывозу за границу для переработки в более дорогую животноводческую продукцию с последующим ее об-

ратным ввозом. В 2007 г., кстати, Россия фактически обменяла свою «газовую» экспортную выручку (42,7 млрд долл.) на импортное продовольствие (26,1 млрд долл.)³⁵. И, во-вторых, при возможном выравнивании рентабельности производства биотоплива (конечно, роль естественных ограничителей в виде «исчерпаемости» посевных площадей, возможности природных катаклизмов, др. недооценивать нельзя) и углеводородного сырья цены на нефть могут снизиться (или «задержаться» в росте).

В этом контексте России, наряду с укреплением внутренних и внешних позиций собственного минерально-сырьевого комплекса, необходимо в кратчайшие сроки серьезно модернизировать свое сельское хозяйство и перестать рассматривать эту отрасль экономики как «черную дыру». В противном случае, в самом деле, «дешевое зерно от «богатых» крестьян и газ по европейской цене от «бедного» Газпрома ... вернут нас к плачевно закончившейся для СССР формуле «нефть в обмен на продовольствие»³⁶.

¹ BP Statistical Review of World Energy. June 2007. PP. 6, 22, 32.

² Известия. 2008. 10 июля.

³ Экономика и управление в зарубежных странах. 2008. № 6. С. 36.

⁴ BP Statistical Review of World Energy. June 2008. P. 16, 22, 31, 32.

⁵ OECD in Figures 2006–2007 // OECD Observer 2006. Supplement 1. P. 7–31.

⁶ BP Statistical Review of World Energy. June 2008. P. 8, 20.

⁷ International Energy Agency. Key World Energy Statistics. 2007. P. 13–15.

⁸ Термин «Семь сестер» для крупнейших англосаксонских компаний, контролировавших добычу нефти в Саудовской Аравии, Иране и Кувейте в послевоенные годы, ввел в оборот в 1957 г. основатель итальянской государственной нефтяной компании AGIP Энрико Маттеи (Enrico Mattei) // Yergin D. The Prize: The Epic Quest for Oil, Money, and Power. Simon & Schuster. New York. 1991. P. 503, 833.

⁹ Определение «Новые семь сестер» крупнейшим нефтяным ТНК стран, не входящих в ОЭСР, дано в 2007 г. обозревателем газеты Financial Times Кэролой Хоес (Hoyos C. The new Seven Sisters: oil and gas giants dwarf western rivals // Financial Times. March 11, 2007).

¹⁰ БТЕ / Британская тепловая единица (BTU) – британская единица количества теплоты, применяемая также в качестве единицы работы и энергии. БТЕ равна количеству теплоты, необходимому для нагревания 1 фунта воды на 1 градус по Фаренгейту. Большой энциклопедический словарь. М.: АСТ-АСИРЕЛЬ. 2003. С. 153.

- ¹¹ BP Statistical Review of World Energy. June 2008. PP. 16, 22, 31, 32; БИКИ. 2008. 5 апреля.
- ¹² БИКИ. 2008. 1 июля, 5 июля.
- ¹³ C.F. Runge, B. Senauer. How Biofuels Could Starve the Poor // Foreign Affairs. May-June. 2007.
- ¹⁴ Annual Energy Outlook 2007. With Projections to 2030 // Energy Information Administration Office of Integrated Analysis and Forecasting U.S. Department of Energy Washington DC 20585. 2007. P. 65.
- ¹⁵ Биозтанол – обычный этанол (этиловый спирт), получаемый в процессе переработки растительного сырья (преимущественно кукурузы, сахарного тростника, пшеницы, картофеля, отходов от переработки риса), для использования в качестве биотоплива.
- ¹⁶ Биодизельное топливо – моноэфир рапсового, соевого, подсолнечного, пальмового масел либо животных жиров, а также отходов пищевой промышленности, полученные в результате смешивания вышеперечисленных масел с простейшими спиртами (метанол, этанол) в присутствии катализатора. В США, например, смесь дизельного топлива с биодизелем обозначается буквой В, а «сопровождающая» ее цифра – процентное содержание биодизеля. Например, В2 – смесь 2 % биодизеля и 98 % дизельного топлива.
- ¹⁷ Annual Energy Outlook 2007. With Projections to 2030 // Energy Information Administration Office of Integrated Analysis and Forecasting U.S. Department of Energy. Washington DC 20585. 2007. P. 25.
- ¹⁸ Renewable Fuel Association Industry Statistics. <http://www.ethanolrfa.org>
- ¹⁹ Biofuels Coming Online // International Biofuel Use Expands. USDA. FAS. 2006. July. PP. 1–26.
- ²⁰ Annual Energy Outlook 2007. With Projections to 2030 // Energy Information Administration Office of Integrated Analysis and Forecasting U.S. Department of Energy. Washington DC 20585. 2007. P. 14.
- ²¹ <http://www.dw-world.de>
- ²² <http://www.learnaboutenergy.org/focus/part7.htm>
- ²³ Вокруг света. 2007. № 3. С. 98.
- ²⁴ Annual Energy Outlook 2007. With Projections to 2030 // Energy Information Administration Office of Integrated Analysis and Forecasting U.S. Department of Energy. Washington DC 20585. 2007. PP. 25, 120.
- ²⁵ БИКИ. 2008. 5 июня.
- ²⁶ Там же. 24 мая.
- ²⁷ International Trade Statistics. World Trade Organization. 2002. P.107, 2007. P. 52.
- ²⁸ C.F. Runge, B. Senauer. How Biofuels Could Starve the Poor // Foreign Affairs. May-June. 2007.
- ²⁹ Эксперт. 2008. № 18. С. 56.
- ³⁰ International Trade Statistics. World Trade Organization. 2002. P. 113; 2007. P. 51.
- ³¹ <http://www.bp.com/productlanding>.
- ³² Chakraborty A. Secret report: biofuel caused food crisis // Financial Times. March 11, 2007// The Guardian. 2008. 4 July.
- ³³ Международная статистика данных по производству топливного этанола в России не предоставляет.
- ³⁴ Renewable Fuel Association Industry Statistics. Annual World Ethanol Production by Country (all Ethanol Grades) <http://www.ethanolrfa.org>
- ³⁵ Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации 2007: Сборник. – М.: ФТС России, 2008. С. 13, 57.
- ³⁶ Эксперт. 2008. № 22. С. 56.

Поступила в редакцию 3 сентября 2008 г.

Мальцев Александр Андреевич. Аспирант кафедры мировой экономики Уральского государственного экономического университета. Область научных интересов – мировая экономика, современные теории МЭО, проблемы экономического роста в сырьезависимых экономиках. Контактный телефон: (8-343) 251-96-10.

Alexander Andreevich Maltsev. Postgraduate student of Ural State University of Economics, department of World Economy. Professional interests: world economy, modern foreign trade theories, problems of economic development in the countries with abundant natural resources. Contact telephone number: 007 (343) 251-96-10.

E-mail: almalzev@mail.ru

ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В СВЕТЕ ПРОВЕДЕНИЯ ОЛИМПИАДЫ СОЧИ-2014

А.Ш. Хуажева, Т.М. Шовгенов

Статья посвящена экономической оценке стратегических возможностей южного региона в свете проведения Олимпиады Сочи-2014. Авторами рассмотрена финансовая сторона проекта: инвестиции в инфраструктуру региона, в строительство современных спортивных объектов; влияние будущей Олимпиады на основные экономические показатели региона. Также оценена инвестиционная привлекательность Республики Адыгея как потенциального участника данного проекта.

Ключевые слова: Сочи, олимпиада, инфраструктура, инвестиционная привлекательность, экономика региона, оценка, анализ, строительство.

До 2014 года в развитие Сочи государство и бизнес вложат \$12 миллиардов. От этого выиграют не только гости Олимпиады. Вливания приведут к резкому росту экономики региона, а Сочи станет курортом мирового уровня. Правда, очень дорогим и недоступным для большинства россиян.

Львиная часть денег пойдет на обновление инфраструктуры региона. Уже в ближайшие три года энергетическая система региона будет полностью модернизирована. Объем работ оценивается в 83,6 млрд рублей. Планируется удвоить мощность Сочинской ТЭС, реконструировать Краснополянскую ГЭС, построить Краснодарскую и Адлерскую ТЭЦ, энергетический комплекс из четырех каскадных ГЭС на реке Мзымта и парогазовые электростанции в районах соседних городов Туапсе и Новороссийск. Почти половина суммы пойдет на обновление сетевого хозяйства, все городские сети будут полностью заменены [1].

115 млрд рублей планируется потратить на организацию транспортного сообщения. Будет проведено легкое метро от Сочи до Красной Поляны, организовано высокоскоростное железнодорожное движение Москва–Адлер. Затраты на организацию данного проекта составят 481,3 млрд рублей. Помимо этого средства пойдут на возведение 15 современных спортивных объектов и нескольких гостиниц на 10,3 тыс. мест.

\$300 млн пойдут на горнолыжный комплекс. «Газпром» уже построил канатную дорогу «Лаура». Эти компании займутся также возведением ГЭС на реке Мзымта и скоростной железной дорогой вокруг олимпийского комплекса. «Базовый элемент» будет строить олимпийскую деревню и Дворец спорта в Со-

чи общей стоимостью \$800 млн, помимо этого, «Базэл» занимается и обустройством аэровокзального комплекса Сочи. Организаторы рассчитывают, что вложения скажутся не только на удобстве участников и гостей Олимпиады, но и на общем развитии экономики региона.

Подготовка к Олимпиаде стимулирует ускоренный рост экономик стран, в которых эти игры устраивались. Например, подсчитано, что организация Игр в Афинах в 2004 г. вызвала дополнительный рост ВВП Греции на 2 процентных пункта в течение трех лет, предшествовавших Играм. Обратим внимание на время проведения – зимние Игры по своим масштабам меньше летних – и соотношение олимпийских инвестиций с территориальной протяженностью страны, в которой они проходят. Воздействие подготовительных мероприятий тем слабее, чем больше масштаб экономики – влияние Игр на экономику большой России неизбежно меньше, чем на экономику маленькой Греции. Тем не менее, и для российского национального хозяйства, особенно в рамках северо-кавказского экономического региона, воздействие будет существенным. Уже с момента подачи заявки ВВП в крае растет более чем на 8% в год. Налоговые поступления края в консолидированный бюджет ежегодно почти удваиваются.

В 2014 году они должны превысить 25 млрд рублей, из них в региональный бюджет пойдет 15 млрд. По оценкам авторов проекта, поток туристов в регионе достигнет 6 млн в год, причем рост этот будет обеспечиваться не столько за счет россиян, сколько за счет жителей ближнего и дальнего зарубежья.

Сочи станет рекордсменом по объему инвестиций в подготовку Олимпиады. Согласно Федеральной целевой программе (ФЦП) «Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта на период до 2014 г.» в инфраструктуру города будет инвестировано 313,9 млрд руб. (около \$12 млрд). Из федерального бюджета поступит 185,8 млрд руб., еще 9,2 млрд руб. дадут Краснодарский край и городская администрация, а остальные 118,8 млрд руб. будут привлечены из внебюджетных источников. За такие деньги зимние олимпиады еще не организовывали. По данным интернет-портала туринской Олимпиады-2006, проведение Игр в японском Нагано (1998 г.) обошлось в \$2 млрд, в американском Солт-Лейк-Сити (2002 г.) – в \$1,32 млрд, а в Турине – в 2,7 млрд евро, т. е. мы видим разницу в финансировании примерно в шесть раз, обусловленную, прежде всего тем, что в отличие от вышеупомянутых городов Сочи необходимо полностью перестраивать свою инфраструктуру.

Большая часть бюджетных средств пойдет на транспортную инфраструктуру. 108,8 млрд руб. будет потрачено на строительство автомобильных и железных дорог к спортивным объектам. Работы по строительству дорог начнутся в конце 2007 г.

Президент Олимпийского комитета России Леонид Тягачев оценивает срок окупаемости крупного горнолыжного курорта в районе Сочи примерно в 7–10 лет. Это удачные инвестиции, ведь после Игр такой объект точно не будет простаивать.

Олимпиада — очень крупный проект, который может дать толчок развитию экономики не только Краснодарского края, но и всей России. По расчетам Минэкономразвития и заявочного комитета «Сочи-2014», во время подготовки к Олимпиаде спрос на продукцию большинства отраслей – от стройматериалов до машиностроения – вырастет на 50–60%. Благодаря Олимпиаде валовой региональный продукт края будет расти быстрее на 1,29% в год (средние темпы роста составят 5,6%). Число рабочих мест будет расти на 89 500 в год, причем своих рабочих рук не хватит, в город приедет 30 000 мигрантов. Реальные доходы населения будут расти на 8% в год. К 2015 г. в Сочи будет приезжать 7 млн туристов. Если в 2007 г. они потратили на отдых там 4,7 млрд руб., то в год Олимпиады их расходы вырастут до 64,6 млрд руб.

Разница между потенциалом и реальным уровнем развития экономики в Краснодар-

ском крае больше, чем где-либо еще в России: «Олимпиада – лучший повод его реализовать». С одной стороны, стоимость жизни в регионе повысится, особенно поднимутся цены на недвижимость, с другой – темпы ее роста вряд ли превысят темпы роста зарплат. И Сочи после Олимпиады станет для Южного региона тем же, что сейчас Москва – для всей России: туда усилится приток рабочей силы из соседних депрессивных регионов.

Все крупные аэропорты края – Краснодар, Сочи, Анапа, а также строящаяся воздушная гавань в Геленджике – будут работать на единую цель – развитие экономики и туристического бизнеса региона. Геленджик, к примеру, рассматривается как дублер Сочинского аэропорта, в том числе и во время проведения Олимпиады-2014.

Однако кроме плюсов, есть и минусы. Эксперты уже отмечают значительный рост цен на землю и недвижимость в Сочи. Цена одной сотки кв. м. в престижных районах (центр, Красная Поляна) уже доходит до \$150 тыс., что сравнимо с «московскими ценами». Темпы роста цен на недвижимость в Сочи даже выше московских. Из-за активного спроса они растут в среднем на 30% в год. В ближайшее время стоит ожидать резкого скачка цен на 10–20%. Цены будут расти как на землю, так и на готовые объекты. Будущая Олимпиада повысит и стоимость проживания для туристов. Аналитики говорят, что инвестиционная привлекательность Сочи сыграет на руку жителям города. Стоимость квартир возрастет, при этом появится много новых рабочих мест. Сочинцы смогут выиграть и на аренде жилья, которая будет более чем востребована как во время проведения Олимпиады, так и после, когда Сочи станет главным российским курортом.

По данным аналитического агентства IRN.Ru стоимость новых сочинских домов, расположенных на первой линии у моря, доходит до \$15 тыс. за кв. м, а цена метра в обычном панельном доме на окраине города уже сегодня достигает \$2 тыс. Курорт, который получится в результате реализации программы, будет заоблачно дорогим, предупреждают туроператоры. Стоимость проведения Олимпиады в Сочи запланирована в объеме 12 млрд долларов. Из них часть средств (4–5 млрд долларов) будет привлечена от крупных компаний. Но без участия малого и среднего бизнеса проект развития будет однобоким. Дело не в финансировании, которое существ-

венно будет обеспечено бюджетом и крупными корпорациями. В Сочи должны будут работать рыночные механизмы, предусматривающие серьезную конкуренцию за качество обслуживания. А в случае монопольной системы обслуживания бизнес-проекты быстро придут в упадок.

На прошедшем в Токио форуме Организации экономического сотрудничества и развития эксперты подчеркивали значение малого бизнеса для глобальных проектов. И Сочи – как раз отличный шанс для малого бизнеса, чтобы определить свои силы и степень соответствия международному уровню. Необходимо будет развивать ресторанные сети, туристическую логистику, ЖКХ. Кстати, Сочи – один из хороших примеров участия малого бизнеса в ЖКХ, там целые районы успешно управляются предприятиями. Местное руководство – мэр и администрация видят перспективы в малом бизнесе.

Сейчас мелкое предпринимательство только начинает развиваться. В строительстве доля малого бизнеса составляет 13% от всех зарегистрированных компаний. А ведь небольшие предприятия можно привлекать в качестве субподрядчиков: различные бригады электриков, наладчиков, бригады поставщиков материалов, перевозчики. Чем больше подобных предприятий, тем больше конкуренция, а, следовательно, происходит рост качества и падение издержек.

Сегодня юг России, по большому счёту, можно назвать федеральным проектом. Сюда брошены мощные управленческие кадры «Олимпстроя» во главе с Семёном Вайнштоком, огромные бюджеты (около 315 млн рублей федеральных средств на олимпийские нужды, более 146 млрд рублей – ФЦП «Юг России» на 2008–2012 годы, при этом лишь 52 млрд из них – средства федерального бюджета, остальное – деньги территорий и внебюджетные источники). Для подъёма территории мобилизован крупный бизнес — «Базовый элемент», «Интеррос», «Газпром», «Синара», «Сургутнефтегаз». Это удалось благодаря налаживанию понимаемого в широком смысле частно-государственного партнёрства, при котором федеральные планы вложений в инфраструктуру согласовывались с запросами крупных компаний (так было, например, при разработке ФЦП «Юг России»).

Однако можно ли говорить о «смещении на Юг», имея в виду конкретные планы нескольких, пусть даже и крупных компаний?

Думаем, да, поскольку влияние этих проектов будет системным. Анализируя пользу, которую может принести региону деятельность федерального центра и крупного бизнеса, выделим несколько моментов, которые с разных сторон раскрывают роль таких локомотивов в развитии экономики. Главы крупных компаний («Интеррос», «Газпром») неоднократно заявляли, что их компании принципиально не будут работать в регионах, где местные власти недостаточно расположены для приёма. Поэтому реализация проекта в Приэльбрусье (около 25 млрд рублей) – во многом заслуга администрации Кабардино-Балкарии. Однако почва для таких заслуг местных властей готовит федеральный центр, указывая живущим за счёт дотаций, а значит, фактически полностью контролируемым территориям курс на привлечение инвестиций.

Во-первых, федеральный центр и крупный бизнес совместно научат власти территорий работать с инвестором. Чиновники будут вынуждены создавать для бизнеса административную инфраструктуру, приобретая навыки обслуживания инвесторов. Крупные проекты – достаточно весомая причина, чтобы создать, например, «одно окно» для инвесторов, агентства по привлечению инвестиций и т. д. Механизмами, которые при этом создаются, затем воспользуются при реализации средних и мелких проектов.

Во-вторых, масштабные проекты выведут бизнес Юга на принципиально новый уровень. Крупный бизнес фактически берётся создать организованные по мировым стандартам острова экономики. Так, «Базовый элемент» будет реализовывать в Сочи проект гостиничного комплекса площадью 208 тыс. кв. метров. ОАО «Красная поляна» создаёт, по сути, целый горнолыжный мир на территории 250 тыс. кв. метров, строит горнолыжный курорт «Карусель», который будет включать в себя несколько гостиничных комплексов, около 20 подъемников различного типа, 70 км лыжных трасс, санно-бобслейную и саночную трассы. Скорее всего, соревнования спортсменов во время Олимпиады будут проходить и на базе этого курорта. Комплекс рассчитан на проживание 12 тыс. туристов, его общая стоимость оценивается в 350–400 миллионов долларов. «М-индустрия» планирует насыпать между Сочи и Адлером искусственный остров площадью 330 гектаров, который будет представлять собой элитную рекреационную зону. Такие зоны современной экономи-

ки станут центрами притяжения для менее масштабного бизнеса, который будет либо предлагать партнёрство, брать услуги на аутсорсинг, либо пытаться самостоятельно использовать свою близость к центру активности. Но, как бы то ни было, малый и средний бизнес, идущий следом за крупным, должен будет подстраиваться под предложенный уровень работы.

Третье: создание в регионе островов современной экономики позволит вывести на новый уровень потребительский рынок. Сейчас девелоперы, которые занимаются развитием современных логистических комплексов, офисной недвижимостью класса «А» и т. д., говорят о том, что цены, которые они пытаются предложить в регионах, непривычно высоки для местных клиентов, а вертикальные партнёры требуют значительного дисконта, пользуясь услугами современных комплексов за пределами Москвы и Санкт-Петербурга. Крупные проекты смогут задать качественно другую ценовую норму для региона и привлечь тем самым достаточную аудиторию, для которой цена будет приемлемой. Это послужит основанием для стремительного увеличения ёмкости целого ряда рынков.

Четвёртое: не обойтись без жертв. Когда экономика территории приобретает открытый характер, это по-разному сказывается на интересах местного бизнеса. Прогрессивный региональный бизнес от открытия границ только выигрывает, а проигрывают прежде всего те компании, которые опираются на тот или иной административно-семейный ресурс. И здесь есть что ломать. К примеру, люди всегда ездили отдыхать на Черноморское побережье — почему же там до сих пор нет цивилизованного гостиничного и туристического рынков? Эти сферы нуждаются в обновлении. Федеральные власти и крупный бизнес, в каком-то смысле, станут отбойным молотком для слома административно-семейных систем.

Если обобщать, то главное, в чём в минувшем году повезло Югу, — регион попал под свет прожекторов. И теперь его видно отовсюду. Это тут же обернулось притоком инвестиционных заявок. На ближайшие семь лет Южный округ обречён на публичное существование. Заметим, что не каждый регион может похвастать тем, что он когда-либо становился главным центром экономического внимания страны. С Югом это произошло.

Все плюсы и минусы нынешнего положения дел в экономике региона связаны с этим обстоятельством.

Кстати, для иностранных инвесторов победа Сочи в конкурсе за право провести Олимпиаду 2014 года — событие едва ли не более важное в экономическом смысле, чем для российских компаний. Потому что иностранцы уже имеют опыт заработков на Олимпиаде и лучше понимают плюсы международного внимания к региону.

Финансовая сторона вопроса не менее важна, чем имиджевая составляющая. Если бы проведение Олимпиады было бы проектом с отрицательной приведенной стоимостью, не было бы такой острой конкуренции за получение возможности ее проведения. Проведение Олимпиады — тот же бизнес. Более того, это монопольный бизнес и может проводиться раз в 4 года только в одном месте на Земле, так что есть все предпосылки для позитивной реализации этого проекта.

Республика Адыгея также не осталась в стороне от внимания инвесторов. Центр содействия олимпийскому движению в лице коммерческого директора Центра Рима Гаффарова, советника Председателя Совета Федерации Федерального Собрания РФ Анатолия Станкова предложили софинансирование инвестиционных проектов на территории Адыгеи. Группа уже начала работу с Министерством строительства, транспорта и дорожного хозяйства Республики Адыгея. Она заключается в изучении программы социально-экономического развития региона и выявления финансовых источников для реализации потребностей региона в строительстве дорог, спортивных объектов. Это должно обеспечить сбалансированное развитие экономики Адыгеи и интегрировать ее в мировое бизнес-сообщество. В перечне проектов — строительство трех горнолыжных комплексов: «Оштен», «Партизанский» и «Курджипс». Помимо этого создание туристско-рекреационного комплекса «Хаджох» и строительство спортивно-оздоровительного комплекса «Романтика».

Но этого явно недостаточно. Ситуация с инвестиционной привлекательностью оставляет желать лучшего — Адыгея находится в шестом десятке среди субъектов федерации, тогда как Краснодарский край уверенно занимает лидирующие позиции. Парадокс! Одна и та же территория и такая разница! Если посмотреть на карту, Адыгея находится в центре

Краснодарского края. На одном берегу Кубани Краснодар, на другом – начинается республика и такие различия! Повышение уровня социально-экономического развития возможно только путем построения динамично развивающейся рыночной экономики со стабильным и ясным законодательством и создания условий для уменьшения зависимости от федерального бюджета. При этом основной целью деятельности органов государственной власти республики должно быть обеспечение экономического роста, финансовой стабилизации и, в конечном итоге, – переход к самофинансированию и самообеспечению. Достижение существенного экономического роста возможно только при осуществлении масштабных инвестиций и одновременном повышении эффективности капиталовложений. Источником этих средств могут стать только частные инвестиции, которые очень чувствительны к условиям ведения бизнеса. Таким образом, на первый план выходит проблема формирования благоприятного делового климата. В первую очередь речь идет о формировании законодательной и нормативной правовой базы осуществления экономической деятельности. Разработка законодательно-правового механизма защиты частных инвесторов должна включать введение законодательной и фактически реализуемой ответственности за нарушение прав с обеих сторон. Обеспечение политической стабильности, создание института обеспечения кредитов в реальный сектор

на основе развития рынка земли и недвижимости, института ипотеки, использование бюджетных ресурсов поддержки малого предпринимательства в качестве гарантийных схем для банковского кредитования, повышение открытости предприятий инвесторами, либерализация экономической политики и развитие частного бизнеса – все это сработает на рост благосостояния и социальный климат в республике.

У Адыгеи есть инвестиционная привлекательность, но нет системности, четкого плана. Также нельзя не отметить, что существенным фактором недоинвестирования при потенциально благоприятном инвестиционном климате является слабая информированность о привлекательности Республики Адыгея. Необходимо активная деятельность властей по привлечению инвесторов.

Для Адыгеи будущая Олимпиада в Сочи отличный шанс заявить о себе как о Республике с высокой инвестиционной привлекательностью. Этот шанс нельзя упускать.

Литература

1. Козлов, В. *Смещение на Юг* / В. Козлов // *Эксперт Юг-2007*. – № 6. – 24.12.2007.
2. Ляув, Б. *Дорогая Олимпиада* / Б. Ляув, А. Филатов // *«Общая газета»*. – № 7. – 06.07.2007.
3. Аносов, В. *Сочинская Олимпиада станет локомотивом экономического развития региона* / В. Аносов // *Российская газета*. – № 33. – 25.11.2007.

Поступила в редакцию 13 марта 2008 г.

Хуажева Аминат Шумафовна. Доктор экономических наук, профессор Адыгейского государственного университета, г. Майкоп. Область научных интересов – финансы, аудит и кредит.

Aminat Shumaphovna Khuazheva. Doctor of Economics, professor of the Adygeya State University, the city of Maykop. Professional interests: finance, audit and credit.

Шовгенов Тембот Муратович. Аспирант Адыгейского государственного университета, г. Майкоп. Область научных интересов – региональная экономика, банковское дело и кредит.

Shovgenov Tembot Muratovich. Postgraduate student of the Adygeya State University, the city of Maykop. Professional interests: regional economy, banking and credit.

Contact phone: 007 (918) 425-41-87.

МЕХАНИЗМ ВЫБОРА ИНТЕГРАЦИОННЫХ ФОРМ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Е.Е. Юшкевич

Статья посвящена проблеме формирования инструментария выбора интеграционных форм управления государственной собственностью. Автором сформулированы положения по осуществлению выбора формы интеграции, предложены рекомендации по проведению кластерного анализа объектов государственной собственности по признакам-репрезентантам и представлена блок-схема проведения экспресс-анализа альтернатив развития и отбора участников интеграции.

Ключевые слова: государственно-частная интеграция, управление государственной собственностью, механизм выбора форм управления, экспресс-анализ развития и отбора участников интеграции, анализ объектов государственной собственности, экспертиза затрат на участие в интеграции, оценка экономической эффективности интеграции.

Прошедшая в последние годы существенная трансформация государственной собственности, а также существенное улучшение макроэкономических показателей отечественной экономики, благоприятная конъюнктура внешнего рынка диктуют необходимость пересмотра подходов к формированию инструментария выбора интеграционных форм управления государственной собственностью. Если в 90-е годы руководящее правило в сфере управления государственной собственностью состояло в наискорейшей раздаче активов путем приватизации, то на стадии зрелой трансформационной экономики на первый план выдвигаются вопросы подготовки и принятия эффективных управленческих решений по управлению государственным имуществом как предназначенного в последующем для приватизации, так и остающееся в государственной собственности имущество, не подлежащее приватизации.

Общие положения по выбору интеграционных форм управления государственным имуществом можно представить следующим образом.

1. Создается исходный массив информации для выбора интеграционной формы, на основе которой осуществляется взаимодействие корпоративных и государственных структур в условиях интеграции, имеет место экономическая ситуация с хозяйственными ограничениями. Важно определить наиболее эффективную из возможных (концессионная, СРП, корпорация развития) форму корпоративно-государственной интеграции, выраженную в наибольшем объеме корпоративной прибыли от трастовых инвестиций.

Для развития интеграционных процессов и проведения мероприятий, их обеспечивающих, может быть использован кластерный анализ объектов государственной собственности по следующим признакам-репрезентантам, характеризующим специфичность актива: степень значимости, функциональное назначение, вид собственности, отраслевой признак, степень ликвидности, величина государственной доли, степень закрепления государственной доли, степень индустриализации, степень участия на рынке производимой продукции. Определяющим мотивом интеграции для государственной структуры является выбор наилучшего решения, обеспечивающего максимальную ожидаемую полезность, с помощью учета влияния специфики объекта на размер трансакционных издержек. В качестве вспомогательного в методике использован метод экспертных оценок.

Степень специфичности активов можно оценить с помощью баланса на основе анализа следующих статей актива: «Здания, сооружения и оборудование» (специфичность по месту расположения и технологическая специфичность) и «Нематериальные активы» (торговые марки):

$$I_{cn}^1 = \frac{\text{Здания, сооружения, оборудование}}{\text{Итого основные средства}};$$

$$I_{cn}^2 = \frac{\text{Нематериальные активы}}{\text{Итого основные средства}}.$$

О степени специфичности активов можно получить представление и давая нетрадиционную интерпретацию коэффициентам ликвидности: чем выше значения текущего I_{cn}^3 и

«быстрого» I_{cn}^4 коэффициентов ликвидности, тем менее специфичны активы:

$$I_{cn}^3 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие операционные обязательства}};$$

$$I_{cn}^4 = \frac{\text{Наличные деньги + легко реализуемые ценные бумаги + счета дебиторов}}{\text{Текущие операционные обязательства}}.$$

2. Предполагается, что существует несколько вариантов управления объектом государственного имущества, имеющих различные трансакционные издержки, связанные с подготовкой контракта. В зависимости от уровня специфичности актива возможно три варианта интеграции: корпорация развития, концессия и СРП-форма.

Введем условные обозначения для стоимостного фактора при различных формах:

Θ_1 – невысокие трансакционные издержки при благоприятных хозяйственных условиях;

Θ_2 – средние трансакционные издержки при относительно нормальных хозяйственных условиях;

Θ_3 – высокие издержки при неблагоприятных хозяйственных условиях.

Введем условные обозначения вариантов взаимодействия корпорации и государства:

G_1 – участие в корпорации развития;

G_2 – участие в концессионной трастовой форме;

G_3 – участие в трастовой форме корпоративно-государственной интеграции на основе соглашения о разделе продукции;

G_4 – отказ от участия в корпоративно-государственной интеграции.

3. В целях определения ожидаемого размера прибыли от использования объекта государственного имущества определяется зависимость трансакционных издержек от хозяйственных условий – $L(\Theta; G)$.

Денежные доходы государства как владельца в виде части прибыли и платежей в бюджет входят в доходную часть федерального бюджета; другая часть дохода, выраженная в форме приращения ценности имущества, соответствует росту ценности федерального имущества без инвестиций из федерального бюджета.

В общем случае доход государства от деятельности предприятия определяется выражением:

$$I = d \cdot P + T,$$

где I – доход государства; P – чистая прибыль предприятия; T – налоговые и иные платежи в бюджет; d – доля государства в имуществе предприятия ($0 < d < 1$; для частных предприятий $d = 0$, для государственных (унитарных) предприятий $d = 1$).

Прибыль разделяется на выплаты собственникам (в случае акционерного предприятия – дивиденды) D и приращение его имущества ΔA , так что

$$I = d \cdot (D + \Delta A) + T.$$

При этом поступления в бюджет B определяются равенством

$$B = d \cdot D + T,$$

а составляющая $d \cdot \Delta A$ соответствует приращению федерального имущества.

Плата за использование природных ресурсов включает:

- возмещение общественных затрат (включая неявные) по вовлечению ресурсов в хозяйственный оборот и их воспроизводству;
- экономическую ренту, определяемую редкостью ресурса и спросом на него.

В связи с вышесказанным рассмотрим критерии эффективности управления ГС.

Для оценки эффективности управления государственной собственностью можно использовать:

1) концепцию управления финансовыми потоками, основанную на росте прибыли от управления;

2) концепцию портфеля собственности, основанную на совокупном росте стоимости государственной собственности, входящей в данный портфель.

Первая концепция основана на построении модели финансовых потоков, в которой прибыль государства от управления государственной собственностью определяется по формуле

$$П = Д_{гс} - З_{гс},$$

где $Д_{гс}$ – доходы от управления госсобственностью; $З_{гс}$ – затраты на управление госсобственностью.

Доходы включают следующие составляющие:

- доходы от продажи (приватизации) ГС;
- доходы от управления госпакетами акций (дивиденды);
- доходы от управления казенными предприятиями и др.

Затраты на управление госсобственностью подразделяются на постоянные и переменные.

Постоянные затраты, не зависящие от совокупной стоимости госсобственности:

– затраты на содержание госаппарата (например, аппарата Министерства государственного имущества, его территориальных комитетов и т.д.);

– затраты на содержание казенных предприятий и т.д.

Переменные затраты:

– затраты на подготовку и проведение тендеров, аукционов, конкурсов;

– текущие операционные затраты для осуществления уставной основной деятельности государственных унитарных предприятий;

– текущие операционные затраты предприятий с госдолей, пропорциональные этой доле, и т.д.

Затратный показатель эффективности управления государственной собственностью может быть представлен в виде

$$\mathcal{E}_3 = \frac{k \cdot (D_{zc} - Z_{zc})}{Z_{zc}},$$

где k – коэффициент, учитывающий налогообложение объектов госсобственности (например, государственные унитарные предприятия платят налоги от своей хозяйственной деятельности).

Ресурсный показатель эффективности управления госсобственностью определяется из выражения

$$\mathcal{E}_p = \frac{k \cdot (D_{zc} - Z_{zc})}{C_{zc}},$$

где C_{zc} – совокупная стоимость объектов госсобственности.

Основным условием повышения эффективности управления госсобственностью является оптимизация показателей \mathcal{E}_3 и \mathcal{E}_p , т. е. максимизация доходов при заданных расходах или минимизация расходов при заданных доходах.

Вторая концепция основана на рассмотрении интегральной совокупности элементов госсобственности как портфеля собственности (совокупности портфелей собственности – ПС).

Главным принципом этой концепции является повышение совокупной стоимости ПС, состоящей из суммы рыночных стоимостей ее элементов.

Следовательно, текущая рыночная эффективность ПС может быть определена как

$$\mathcal{E}_{mn} = \frac{C_{zcТП}}{C_{zcНП}},$$

где $C_{zcТП}$ – текущая портфельная стоимость госсобственности; $C_{zcНП}$ – начальная портфельная стоимость госсобственности.

В данном критерии дивиденды по пакетам обычно не учитываются, так как они опосредованно влияют на рыночную (текущую) стоимость элементов ПС.

Основным условием повышения эффективности управления ГС является максимизация показателя $\mathcal{E}_{ТП}$.

На практике очень часто используют интегральный показатель эффективности управления ГС:

$$\mathcal{E}_{zc} = a_1 \cdot \mathcal{E}_3(\mathcal{E}_p) + a_2 \cdot \mathcal{E}_{ТП},$$

при этом вместо взвешенной суммы критериев можно использовать их произведение.

На практике часто используют интегральный показатель эффективности управления госсобственностью в виде взвешенной суммы рассмотренных критериев или их произведения.

4. По данным дополнительных исследований о состоянии хозяйственных условий вводятся условные вероятности $P(x|\Theta)$ стоимостного фактора (эксплуатационных издержек) (\bar{x}) при благоприятных, средних и неблагоприятных хозяйственных условиях.

5. Для выбора наилучшей формы корпоративно-государственной интеграции вводится функция риска $R(\Theta, d)$. Введенная нами функция риска зависит от множества состояний Θ и множества функций решения и принимает значения, выраженные действительными числами. Она отражает функцию потерь $M[L(\Theta, a)]$ при некотором размере эксплуатационных издержек Θ и известной лицу, принимающему решение, функции распределения этих издержек, зависящих от хозяйственных условий, когда $a = d(\bar{x})$.

6. После проведения обширных исследований хозяйственных условий вычисляется байесовская функция риска $r(\xi, d)$, минимальное значение которой соответствует максимальному размеру корпоративной прибыли и наиболее эффективной форме корпоративно-государственной интеграции.

7. С помощью указанных методов решения структурируются; часть из них по принятым критериям отсеивается, остальные подвергаются рангометрическим оценкам, которые, в свою очередь, используются руководи-

телями государственных структур для выбора наилучшей интеграционной формы управления государственным имуществом.

8. На основе полученных данных формируется конкурсное предложение корпоративным структурам.

9. Далее происходит оценка конкурсного предложения корпоративными субъектами.

10. На основании документации, представленной к участию в тендере, государство отбирает оптимального участника проекта с учетом анализа финансово-экономических результатов деятельности, оценки уровня квалификации эксплуатационного и управленческого персонала, балльной оценки конкурентоспособности корпоративного субъекта.

11. Проводится расчет индексных показателей на основе анализа структуры отдельных статей актива и пассива для получения представления о реальном распределении правомочий в организации. Для определения реальных собственников организации следует рассчитать следующие индексы:

$$I_1^1 = \frac{\text{Задолженность работникам по заработной плате (или иная статья из раздела «Прочие текущие обязательства»)};}{\text{Итого текущие операционные обязательства}};$$

$$I_1^2 = \frac{\text{Задолженность поставщиками подрядчикам}}{\text{Итого текущие операционные обязательства}}.$$

Индекс I_1^1 показывает, насколько влияют на процесс принятия решений работники предприятия. Если руководство предприятия считает выполнение обязательств перед работниками более приоритетным, чем выполнение обязательств перед банками, смежниками, государством (бюджетом), то это свидетельствует о неформальном обладании трудовым коллективом правом владения, распоряжения и правом на доход. Аналогичные индексы необходимо рассчитать и по отношению к краткосрочной задолженности перед банками, государством и смежниками.

Для уточнения степени контроля над предприятием со стороны банков полезно рассчитать индекс

$$I_2 = \frac{\text{Долгосрочные кредиты (необеспеченные)}}{\text{Баланс (пассив)}}.$$

Индекс рассчитывается на основе предположения, что выдача банком не обеспеченных залогом кредитов возможна лишь в случаях, когда он рассчитывает на иные, неформальные гарантии обеспечения возвратности выданного кредита.

Для уточнения степени контроля над организацией со стороны смежников (например, при проверке гипотезы рекомбинированной собственности) индекс I_1 , со счетами к оплате в числителе, требуется сопоставить с индексом дебиторской задолженности I_3 и коэффициентом оборачиваемости счетов дебиторов:

$$I_3 = \frac{\text{Счета дебиторов (коммерческие)}}{\text{Счета к оплате (коммерческие)}};$$

$$\text{Коэффициент оборачиваемости счетов дебиторов} = \frac{\text{Продажи в кредит}}{\text{Итого оборотные средства}}.$$

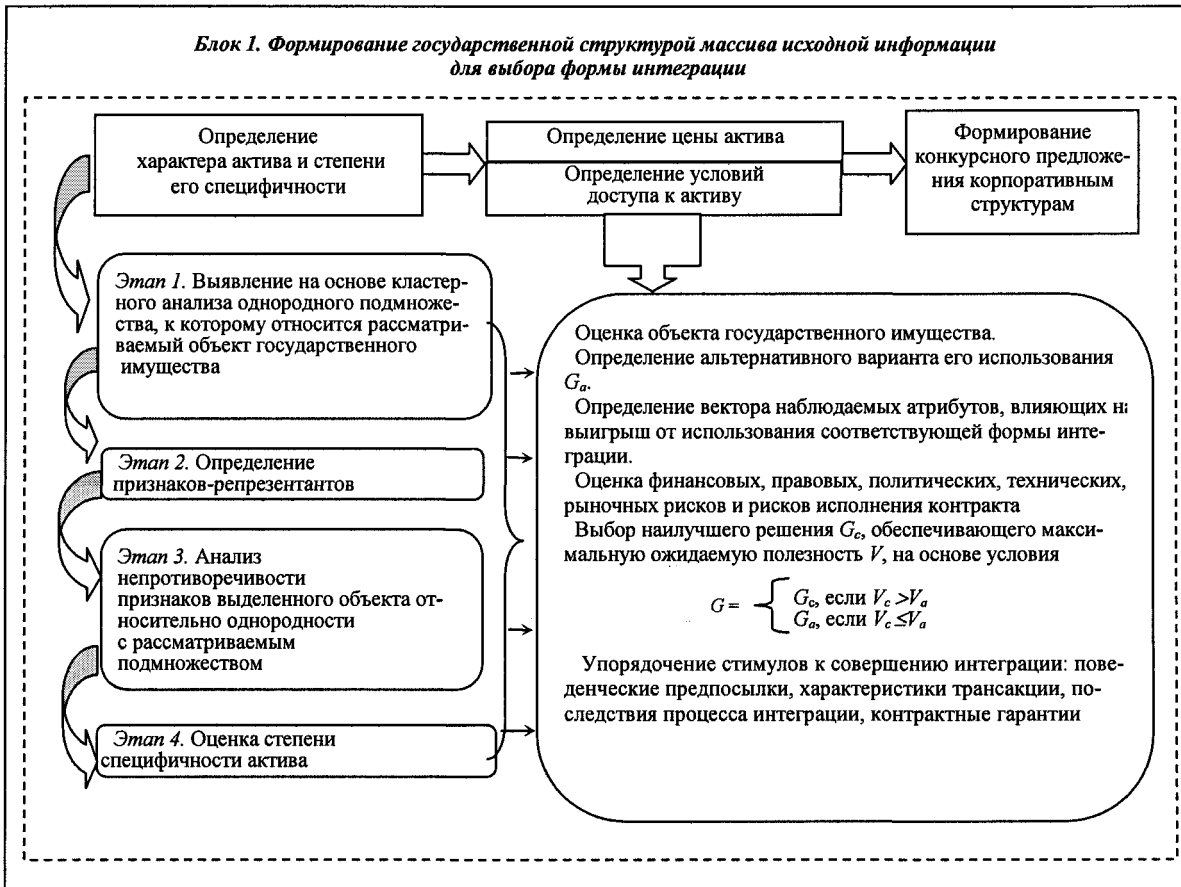
Если величина индекса I_1^2 (индекс задолженности поставщикам и подрядчикам) позволяет сделать предположение о привилегированном положении смежников, то индекс I_3 и коэффициент оборачиваемости счетов дебиторов уточняют степень контроля предприятия над смежниками и степень контроля смежников над предприятием.

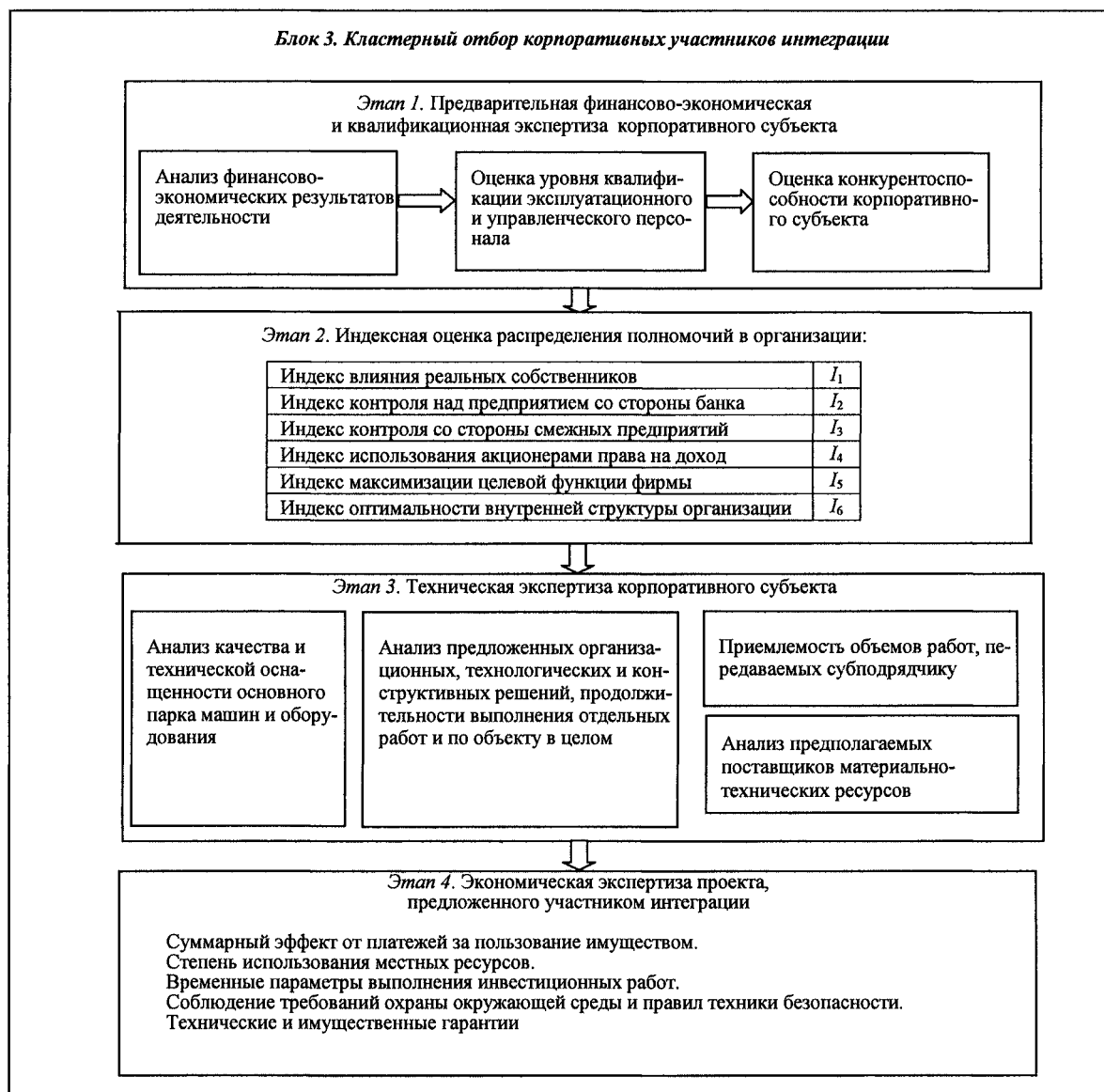
Индекс I_4 предложен для анализа того, насколько эффективно используется акционерами право на остаточный доход в акционерном обществе. Если этот индекс, рассчитанный на базе баланса фирмы X , оказывается существенно ниже, чем в среднем по отрасли или по группе предприятий, то формальным собственникам стоит обратить внимание на возможное оппортунистическое поведение агентов-менеджеров. Подтверждением оппортунизма менеджеров является, например, раздувание статьи «Накладные расходы» в отчете о прибылях и убытках, ведь чаще всего менеджеры лишены возможности максимизировать свой доход в денежной форме

$$I_4 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Собственный капитал}}.$$

Естественным дополнением для анализа является расчет соотношения

$$\frac{\text{Административно – управленческие расходы} + \text{Вознаграждение руководящих работников}}{\text{Валовая прибыль}}.$$





Блок-схема проведения ситуационно-кластерного экспресс-анализа альтернатив развития и отбора участников интеграции

Для анализа целевой функции фирмы и, следовательно, ее реального принцепала предназначены следующие индексы.

Для проверки гипотезы максимизации дохода на одну акцию (принципал-акционеры) – известный из финансового анализа коэффициент выплаты дивидендов:

$$I_5^1 = \frac{\text{Дивиденды, выплаченные наличными}}{\text{Прибыль после уплаты налогов}}$$

Данный коэффициент следует рассматривать в динамике – только его позитивная динамика на протяжении нескольких последних периодов свидетельствует об ориентации фирмы на максимизацию дохода на одну акцию.

С другой стороны, степень ориентации предприятия на выживание оценивается на основе динамики (в сторону увеличения) соотношения текущих операционных обязательств и пассива в целом при стабильно минимальной величине прибыли до уплаты налогов:

$$I_5^2 = \frac{\text{Текущие операционные обязательства}}{\text{Прибыль до уплаты налогов}}$$

Анализ степени оптимальности внутренней структуры организации рассчитывается на основе данных об уровне запасов сырья и (особенно) незавершенного производства, которые отражают эффективность организации внутрифирменных потоков информации и горизонтальной координации деятельности под-

разделений. Следовательно, динамика коэффициентов оборачиваемости и уровней запасов свидетельствует об относительных преимуществах (недостатках) внутрифирменной структуры:

$$I_6^1 = \frac{\text{Себестоимость проданных товаров}}{\text{Запасы / Сырье} + \text{Запасы / Незавершенное производство}};$$

$$I_6^2 = \frac{\text{Запасы / Сырье} + \text{Запасы / Незавершенное производство}}{\text{Итого оборотные активы}}.$$

12. Проводится техническая экспертиза проекта на основе анализа предложенных организационных, технологических и конструктивных решений, продолжительности выполнения отдельных работ и по объекту в целом, анализа качества и технической оснащенности основного парка машин и оборудования, анализа предполагаемых поставщиков материально-технических ресурсов и пр.

13. Последним этапом является экономическая экспертиза проекта, предложенного

участником интеграции, проводимая на основе анализа суммарного эффекта от платежей за пользование имуществом, степени использования местных ресурсов, временных параметров выполнения инвестиционных работ, соблюдения требований охраны окружающей среды и правил техники безопасности, технических и имущественных гарантий.

Подводя итог, можно представить алгоритм проведения ситуационно-кластерного экспресс-анализа альтернатив развития и отбора участников интеграции (см. рисунок).

Таким образом, рассмотренный нами подход к выбору интеграционных форм управления государственным имуществом позволяет не только адаптировать процесс подготовки и принятия управленческих решений в сфере, но и создать исходную базу для дальнейшего повышения коммерческой и бюджетной эффективности государственной собственности.

Поступила в редакцию 28 марта 2008 г.

Юшкевич Елена Евгеньевна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Уральского государственного экономического университета, г. Екатеринбург. Область научных интересов – частное-государственное партнерство, интеграция корпоративных и государственных структур. Контактные тел. 89126035941, (343) 2519653.

Elena Evgenievna Yushkevich. Candidate of Economics, associate professor of the department of Management, Ural State University of Economics, Ekaterinburg. Professional interests: private-state partnership, integration of corporate and state structures. Contact telephone numbers: +79126035941, 007 (343) 2519653.

Экономика и финансы

УДК 658.155.012.7
ББК У9(2)30

ГРАФИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ*

Д.А. Баева

Статья посвящена проблемам оценки конкурентоспособности предприятия. Автором рассмотрены основные характеристики категории и предложена ее структура. На основании данной структуры автором сформирована графическая модель оценки конкурентоспособности, с использованием которой предприятие может проводить стратегическое управление собственной конкурентоспособностью.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, модель, оценка, управление, продукция, деятельность.

Для построения модели оценки конкурентоспособности в первую очередь важно определиться с тем, какое значение вкладывается в термин «конкурентоспособность предприятия», так как определений, акцентирующих внимание на разных его аспектах, достаточно много.

Категория конкурентоспособности предприятия сложна и диалектична по своей структуре. На наш взгляд, неотъемлемыми и взаимодополняющими характеристиками конкурентоспособности предприятия являются следующие.

1. Единство относительной и абсолютной составляющих.

Очевидно, что в условиях рынка предприятие не может рассматриваться «вне контекста», а следовательно, и его конкурентоспособность должна быть измерена относительно предприятий-конкурентов, однако в условиях высокой изменчивости текущего «рыночного контекста» большое значение приобретает абсолютная составляющая конкурентоспособности предприятия, так как относительная может быстро устаревать и терять актуальность, а значит может быть подвержена частым переоценкам, что приводит к частичной потере информативности показателя. Например, в таком случае невозможно оценить динамику характеристик собственно предприятия, а возможно судить лишь о динамике его положения среди конкурентов, которая может быть вызвана изменениями как самого предприятия, так и внешних факторов. Оценка конкурентоспособ-

ности предприятия должна отражать, во-первых, насколько предприятие успешно по сравнению с конкурентами (относительная составляющая) и, во-вторых, насколько предприятие успешно достигает планируемых показателей по собственным характеристикам (абсолютная составляющая).

2. Единство внутренней и внешней составляющих.

Для целей оценки конкурентоспособности сфера влияния внутренней составляющей традиционна – она включает в себя все характеристики, зависящие исключительно от предприятия, на которые предприятие может воздействовать и которые может прогнозируемо изменять по своей воле. Сфера же влияния внешней составляющей при оценке конкурентоспособности предприятия несколько отлична от традиционной, так как она оказывается не снаружи предприятия, а на стыке внешних и внутренних факторов деятельности, то есть по сути отражает возможности предприятия (носителя внутренних факторов) взаимодействовать со средой (внешними факторами). Это вполне закономерно и объяснимо, так как конкурентоспособность – это, прежде всего, характеристика предприятия, хотя и в условиях внешней среды, поэтому отдельная оценка исключительно внешних факторов не является обязательной и может существенно «утяжелить» модель.

3. Единство долгосрочного и краткосрочного аспектов.

* Статья подготовлена в рамках аналитической ведомственной целевой программы Минобразования «Развитие научного потенциала высшей школы».

В свете высокой изменчивости рыночной ситуации, а также стремления предприятий быть не просто прибыльными, но и как можно дольше сохранять прибыльность, немаловажным при оценке конкурентоспособности становится временной аспект. Действительно, конкурентоспособное предприятие должно быть успешно не только сейчас, но и в обозримом будущем, иначе его «способность конкурировать» может быть поставлена под вопрос.

4. Единство реального и потенциального аспектов.

Под реальным аспектом мы понимаем реализованную или проявленную на текущий момент успешность предприятия, а под потенциальным – возможности предприятия по укреплению своего положения на рынке и наращиванию конкурентоспособности в будущем. И тот, и другой аспект в равной степени важны при оценке конкурентоспособности предприятия, так как при низком уровне реализации высокого потенциала предприятие оказывается в таком же невыгодном положении, как и в условиях высокой реализации низкого потенциала.

5. Единство характеристик продукции и деятельности.

Эта особенность может показаться не настолько очевидной как предыдущие, однако при внимательном рассмотрении категории конкурентоспособности предприятия все сомнения отпадают. Каждое предприятие, действующее на рынке, упрощенно можно охарактеризовать, ответив на два вопроса:

- что предприятие продает?
- каким образом предприятие продает?

То есть, по сути, весь процесс хозяйственной деятельности характеризуется через характеристику продукции предприятия и через характеристику организации деятельности предприятия. Такое разделение уместно и при оценке конкурентоспособности предприятия, причем развернутая характеристика каждой из предложенных позиций позволяет получить исчерпывающую информацию о конкурентоспособности. Очевидно, что нельзя отказаться от оценки ни одной из этих двух характеристик, потому что как бы хорошо ни была организована деятельность предприятия, если его продукция плоха, то не может быть и речи о его высокой конкурентоспособности. И обратная ситуация – в случае, если предприятие имеет в своем распоряжении высококачественную продукцию, однако не имеет достаточно эффективных механизмов работы, анало-

гично первому случаю такое предприятие не может претендовать на высокую оценку собственной конкурентоспособности. На наш взгляд, нет достаточных оснований для сведения понятия конкурентоспособности предприятия к конкурентоспособности его продукции.

Итак, исходя из перечисленных выше особенностей, характеристика конкурентоспособности предприятия представляется комплексной, можно даже сказать, наиболее комплексной из всех возможных финансово-экономических характеристик предприятия. Поэтому она должна характеризовать успешность предприятия не только по состоянию на сегодняшний день или в краткосрочной перспективе, но также и возможность успешного функционирования предприятия на рынке в долгосрочной перспективе, то есть уровень устойчивости предприятия, стабильности его функционирования и способности к адаптации к новым условиям. Полноценным конкурентоспособным предприятием нельзя назвать «фирму-однодневку», которая в данный момент оказалась на пике успеха, благодаря удачному сочетанию внешних и внутренних условий функционирования, в случае изменения которых она не сможет удержать достигнутые позиции, а возможно, не сможет даже выжить на рынке. Было бы недальновидно приравнивать конкурентоспособность предприятия к его рыночной успешности в конкретный момент, понятие конкурентоспособности существенно шире и предполагает устойчивость и способность эффективной работы предприятия в меняющихся условиях внешней среды.

Таким образом, при разработке модели оценки конкурентоспособности предприятия можно руководствоваться критериями, идентичными изложенным выше характерным особенностям.

Основной сложностью при моделировании конкурентоспособности предприятия является высокая комплексность понятия и сложность структуры категории. Так как уровень взаимосвязанности и взаимной обусловленности различных компонентов очень высок, то корректно разделить их с целью дальнейшей оценки и формирования механизма расчета конкурентоспособности возможно лишь искусственно.

Для прямой оценки конкурентоспособности предприятия необходимо располагать многими данными о характеристиках различных направлений его деятельности, а также выпускаемой продукции, включая не только значе-

ния показателей, но и все виды взаимосвязей и взаимовлияний, существующих между ними. С другой стороны, есть возможность опосредованной оценки конкурентоспособности предприятия через некие результирующие показатели, то есть косвенным образом. Эти косвенные показатели, как правило, включают в себя все прямые характеристики, однако в неявном виде, так как исследователь может оценить лишь результат и не может выявить, благодаря влиянию каких факторов он достигнут.

Ни один из вариантов построения модели оценки конкурентоспособности предприятия в чистом виде нас не устраивает, так как:

– вариант прямой оценки слишком сложен с точки зрения сбора информации и выявления зависимостей между различными факторами, что в реальных рыночных условиях делает его неприменимым и обесценивает все ожидаемые достоинства данного варианта – высокую детальность и возможность четкого отслеживания причинно-следственных связей;

– вариант косвенной оценки достаточно прост в исполнении, однако мало информативен, так как не дает исследователю представления о причинно-следственных связях, не дает возможности выявления факторов, в наибольшей степени влияющих на конкурентоспособность, с целью оказания направленного управляющего воздействия.

Очевидно, что при построении модели необходимо некий компромисс между этими двумя вариантами с тем, чтобы сохранить факторный характер модели для обеспечения возможности управления конкурентоспособностью предприятия, и одновременно сделать механизм оценки по возможности менее трудоемким, что также оказывает существенное влияние на возможности управления – чем более трудоемким будет механизм оценки, тем более отсроченными по времени будут ее результаты, а следовательно, тем меньшую управленческую ценность они будут представлять. Важность управления конкурентоспособностью на базе модели ее оценки обусловлена тем, что практическая значимость данной модели может быть в полной мере реализована только через управление, так как для предприятия мало оценить собственную конкурентоспособность, необходимо обоснованно выбрать и применить оптимальное управляющее воздействие для ее повышения. Таким образом, нами предлагается еще один критерий, которому должна соответствовать модель оценки конкурентоспособности предприятия – возможность адекватного

управления конкурентоспособностью на базе предлагаемой модели оценки.

Итак, модель оценки конкурентоспособности предприятия должна отвечать следующим критериям.

1. Единство относительной и абсолютной составляющих.
2. Единство внутренней и внешней составляющих.
3. Единство долгосрочного и краткосрочного аспектов.
4. Единство реального и потенциального аспектов.
5. Единство характеристик продукции и деятельности.
6. Возможность адекватного управления конкурентоспособностью на базе модели.

Если результаты оценки конкурентоспособности предприятия с использованием предложенной модели будут удовлетворять всем шести критериям, то модель может быть признана репрезентативной и информативной.

Необходимо строить модель управления конкурентоспособностью предприятия на оценке продукции и деятельности предприятия, так как такая основа предполагает исчерпывающую характеристику хозяйственной деятельности предприятия с возможностью информативного предварительного выявления узких мест в одной из сфер: либо в области организации деятельности, либо в области характеристик выпускаемой продукции.

В таком случае конкурентоспособность предприятия будет определяться двумя комплексными категориями: конкурентоспособностью его продукции и конкурентоспособностью механизма его деятельности (рис. 1).

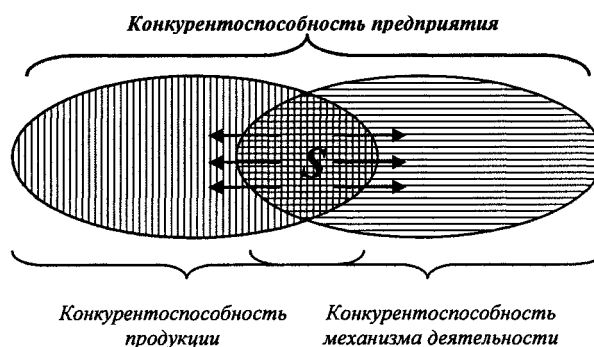


Рис. 1. Укрупненная структура конкурентоспособности предприятия

Четко и однозначно структурировать конкурентоспособность предприятия по данным составляющим невозможно. Это обусловлено высокой системностью категории «конкурент-

тоспособность», сложностью и взаимосвязанностью характеристик хозяйственной деятельности, лежащих в ее основе. В результате может быть выделена зона смежных характеристик предприятия (зона S на рис. 1), куда входят показатели, неотъемлемо формирующие и конкурентоспособность механизма деятельности, и конкурентоспособность продукции одновременно. Таким образом, изменение данных показателей оказывает влияние на значение обеих составляющих, что ввиду высокой системности категории «конкурентоспособность предприятия» обеспечивает синергетический эффект.

Определимся с перечнем групп смежных показателей, классифицировав их в соответствии с укрупненными фазами цикла выпуска продукции.

1 группа смежных показателей – обеспечение предприятия ресурсами. Сюда могут быть отнесены такие характеристики, как эффективность организации снабжения, привлечения квалифицированных кадров, доступ к необходимым ресурсам и др. Очевидно, что все эти показатели характеризуют механизм организации деятельности предприятия, однако они напрямую влияют на текущие характеристики продукции как качественные (через качество ресурсов, квалификацию рабочих), так и ценовые (через снижение транзакционных издержек, привлечение более дешевых ресурсов), что, в свою очередь, сказывается на конкурентоспособности продукции.

2 группа смежных показателей – непосредственно производство продукции. Сюда отнесем показатели, отражающие возможности снижения издержек через корректировку техпроцесса, применение внутрипроизводственной логистики и др. Все они, по сути, отражают уровень организации деятельности на предприятии, однако напрямую влияют также и на конкурентоспособность продукции.

3 группа смежных показателей – продвижение и сбыт продукции. Здесь собраны показатели, характеризующие наличие доступа к каналам сбыта, адекватность стратегии продвижения товара на рынок (сегментирование, рекламная кампания, ценовая политика и т. д.). Безусловно, характеризуя уровень организации деятельности, они параллельно формируют и конкурентоспособность продукции.

Еще раз отметим, что показатели данных трех групп чрезвычайно важны с точки зрения обеспечения конкурентоспособности предприятия, так как они оказывают влияние од-

новременно на обе ее составляющие – и на конкурентоспособность продукции, и на конкурентоспособность механизма деятельности.

Очевидно, что для корректной оценки конкурентоспособности предприятия необходимо располагать данными как о конкурентоспособности его продукции, так и о конкурентоспособности механизма его хозяйственной деятельности.

Исходя из предложенной на рис. 1 структуры категории, конкурентоспособность предприятия зависит от двух факторов, а следовательно, является некой функцией данных двух факторов:

$$K=f(KП;KД), \quad (1)$$

где K – конкурентоспособность предприятия; КП – конкурентоспособность продукции предприятия; КД – конкурентоспособность механизма деятельности предприятия.

Для восстановления вида данной функции опишем ее ожидаемые свойства, исходя из экономического смысла и экономической взаимосвязи показателей, входящих в ее состав.

Очевидно, что зависимость между значением функции и обоими факторами прямо пропорциональна: с одной стороны, чем выше конкурентоспособность продукции предприятия, тем выше может быть оценена и его собственная конкурентоспособность, с другой стороны, чем выше конкурентоспособность механизма деятельности предприятия, тем также выше его конкурентоспособность.

Отсюда первая характеристика функции – конкурентоспособность предприятия прямо пропорциональна конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности механизма деятельности.

Также очевидно, что в случае, если хотя бы один из рассматриваемых факторов будет равен нулю, то и конкурентоспособность предприятия в целом также будет равна нулю. Действительно, как бы хорошо ни была организована деятельность предприятия, если отсутствует продукция (в широком смысле слова, как любой конечный продукт деятельности предприятия), то не может быть и речи о конкурентоспособности такой организации. И обратная ситуация – в случае, если предприятие имеет в своем распоряжении высококачественную продукцию, однако не имеет никаких, хотя бы и низкоэффективных, механизмов работы, аналогично первому случаю такое предприятие не может претендовать на

оценку собственной конкурентоспособности в принципе.

Соответственно, вторая важнейшая характеристика функции, лежащей в основе нашей модели оценки конкурентоспособности, заключается в том, что функция принимает нулевое значение в том случае, если хотя бы один из факторов равен нулю.

Таким свойствам отвечает мультипликативная функция. Представим графически оценку конкурентоспособности предприятия с использованием предложенной функции. Наиболее просто и удобно для восприятия плоскостное графическое изображение. Для того, чтобы модель оставалась двухмерной, несмотря на наличие двух относительно независимых переменных, расположим каждую из них на своей оси координат: по оси абсцисс будем откладывать конкурентоспособность механизма деятельности предприятия, а по оси ординат, соответственно, – конкурентоспособность продукции (рис. 2).

На рис. 2 представлена оценка конкурентоспособности двух различных предприятий. Точка 1 находится на пересечении значения конкурентоспособности продукции первого предприятия ($КП_1$) и значения конкурентоспособности механизма его деятельности ($КД_1$), а значит расположение данной точки на поле характеризует уровень конкурентоспособности первого предприятия. Причем, в соответствии с построенной нами мультипликативной моделью, количественная оценка конкурентоспособности первого предприятия равна произведению $КП_1$ и $КД_1$ и графически отображена в виде площади прямоугольника $OKP_1KД_1$, названного в соответствии с точками, образующими его вершины.

Аналогично конкурентоспособность второго предприятия характеризуется положением точки 2 и количественно равна произведению конкурентоспособности продукции этого предприятия ($КП_2$) и конкурентоспособности механизма его деятельности ($КД_2$), а следовательно, площади прямоугольника $OKP_2KД_2$.

Графическое определение конкурентоспособности через площадь на сегодняшний день является одним из используемых методов. Большую известность получил так называемый «многоугольник конкурентоспособности», где графическим выражением уровня конкурентоспособности предприятия является именно площадь многоугольника, вершины которого определены через оценку составляющих конкурентоспособности.

Для того, чтобы иметь возможность планирования и управления конкурентоспособностью предприятия, необходимо располагать значением не только собственной конкурентоспособности, но и значениями конкурентоспособности предприятий-конкурентов. В случае использования предложенной нами модели наиболее наглядным будет графическое представление данных значений в двухмерной системе координат «конкурентоспособность продукции – конкурентоспособность механизма деятельности».

Так как нами установлен мультипликативный вид зависимости конкурентоспособности предприятия от двух рассмотренных составляющих, то в данной системе координат точки, соответствующие предприятиям с одинаковым уровнем конкурентоспособности, будут располагаться на одной ветке гиперболы (гипербола К на рис. 3). Причем, чем ближе к центральной части гиперболы будет расположено предприятие (например, предприятие 2 на рис. 3), тем более устойчивыми будут его позиции, несмотря на тот же уровень конкурентоспособности. Это связано с тем, что в этой области значения двух составляющих сбалансированы, то есть соизмеримы друг с другом, а значит, на предприятии отсутствует «внутренний конфликт», приводящий к неустойчивости и толкающий предприятие на активную преобразовательную деятельность. Предприятия же, располагающиеся ближе к концам гиперболы, находятся в зоне неустойчивости (предприятия 1 и 3 на рис. 3), так как составляющие конкурентоспособности находятся в серьезном дисбалансе – одна из них значительно превышает другую. Рассмотрим оба варианта такого дисбаланса.

Допустим, предприятие 1 производит высококлассную продукцию, при этом конкурентоспособность механизма его деятельности крайне низка. Такая ситуация может иметь место в результате благоприятного для предприятия стечения обстоятельств, либо в условиях монополизации какого-то из факторов производства или сбыта продукции. Если такое предприятие настроено на получение максимальной прибыли, на закрепление на рынке и дальнейшее развитие, то имеющая место диспропорция между значениями двух факторов конкурентоспособности будет важнейшим стимулом для развития всех механизмов деятельности предприятия. В результате его конкурентоспособность будет перемещаться каждый раз на более высокую ги-

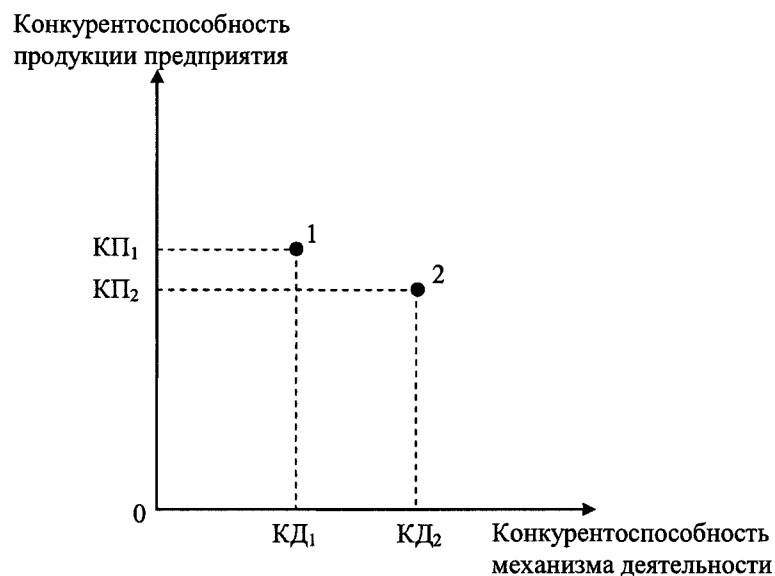


Рис. 2. Графическое изображение оценки конкурентоспособности двух предприятий

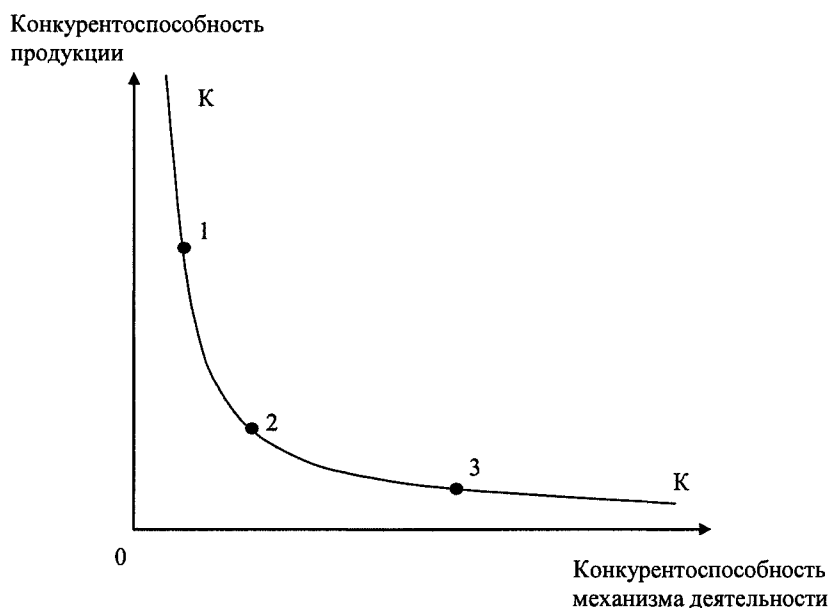


Рис. 3. Предприятия с одинаковым уровнем конкурентоспособности

перболу. В случае, если предприятие не будет совершенствовать механизмы организации собственной деятельности, скорее всего, оно будет поглощено более высокоорганизованным конкурентом.

Обратная ситуация – предприятие 3 обладает очень конкурентоспособным механизмом деятельности и производит продукцию с низкой конкурентоспособностью. В такой ситуации направление деятельности предприятия еще более предсказуемо – оно будет стремиться повысить конкурентоспособность сво-

ей продукции, так как производство низкопробной продукции высокоорганизованным предприятием противоречит принципу наиболее эффективного использования ресурсов и возможностей. Значит, и такое предприятие будет планомерно перемещаться на более высокие гиперболы конкурентоспособности.

Таким образом, очевидно, что в целях управления конкурентоспособностью предприятия необходимо не только знать оценочное значение показателя конкурентоспособности предприятия (то есть на какой гипербо-

ле оно расположено), но и структуру данного значения (то есть в какой части гиперболы оно располагается). Аналогичный набор данных необходим и по основным конкурентам.

Наиболее удобно и информативно графическое представление такого большого количества данных, причем нами несколько модифицирована традиционная матричная форма отражения подобной информации (рис. 4).

В изображении имеет место девять секторов, однако если при матричной схеме границы секторов образованы взаимно перпендикулярными линиями, то в нашей ситуации все несколько иначе: сохраняя наименования ко-

ординатных осей, мы меняем критерии деления матрицы на сектора и в результате происходит преобразование границ секторов в соответствии с рис. 4. Более подробно графическую модель рассмотрим с использованием рис. 5.

Первым критерием деления поля на сектора является собственно уровень конкурентоспособности предприятий: в нижнем секторе располагаются предприятия с низким уровнем конкурентоспособности, в среднем – со средним, в верхнем – с высоким. В соответствии с этим критерием традиционные горизонтальные линии должны быть преобразо-

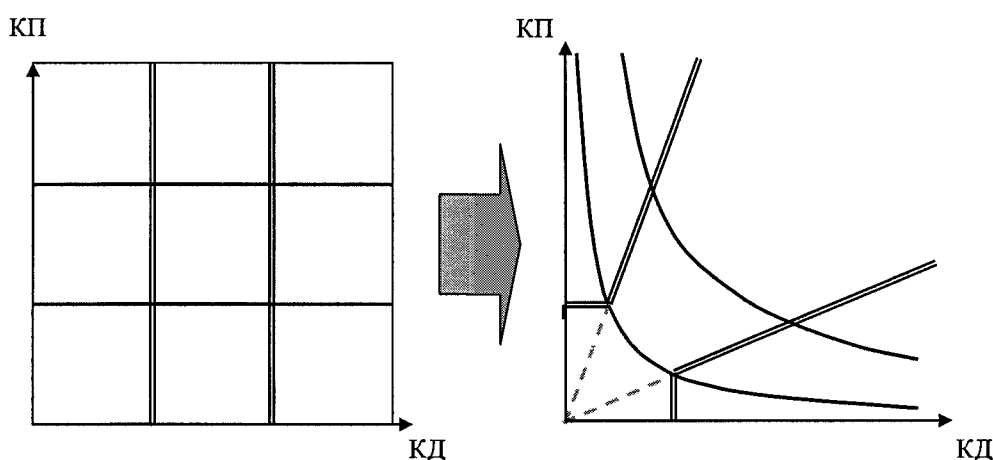


Рис. 4. Преобразование границ традиционной матрицы применительно к предложенной модели оценки конкурентоспособности

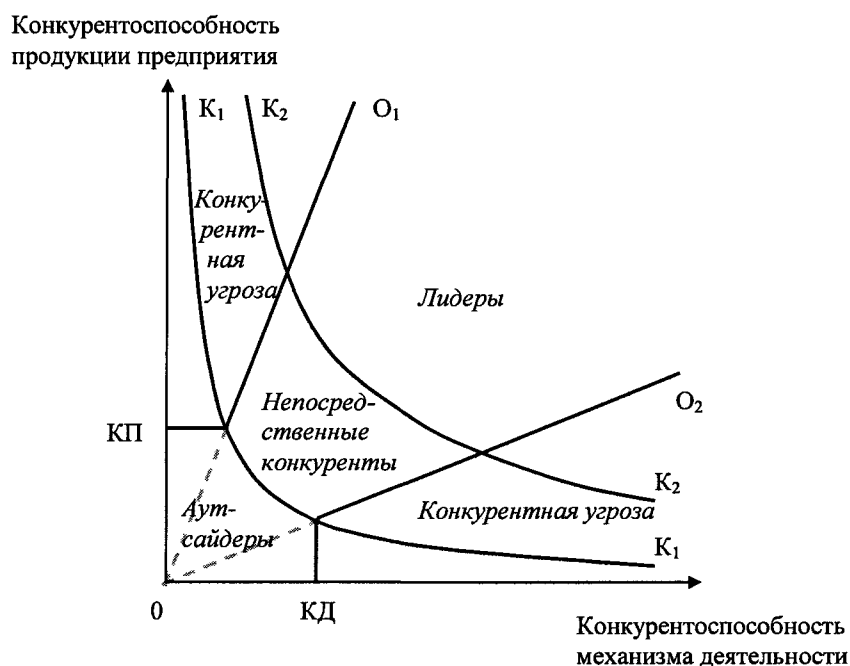


Рис. 5. Графическая модель оценки конкурентоспособности предприятия

ваны в гиперболы K_1 и K_2 (см. рис. 5), так как именно на них располагаются предприятия с одним и тем же значением конкурентоспособности, и значит границы секторов должны иметь гиперболический вид.

Вторым критерием деления поля на сектора выступает устойчивость и сбалансированность двух составляющих конкурентоспособности предприятия, его важность обоснована выше. Слева и справа располагаются зоны дисбаланса с преобладанием соответствующей составляющей, а в центре – зона устойчивости. При выборе такого критерия вертикальные границы, предусмотренные традиционной матрицей, должны преобразоваться в лучи OO_1 и OO_2 , выходящие под разными углами из точки начала координат (см. рис. 5).

Для того, чтобы получить окончательный вариант деления поля на сектора, необходимо несколько модифицировать ближайший к точке начала координат сектор. Очевидно, что в нем будут располагаться предприятия-аутсайдеры, так как уровень их конкурентоспособности ниже уровня K_1 и они находятся в устойчивом состоянии, то есть очевидных стимулов к повышению конкурентоспособности нет. Таким образом, в целом положительное воздействие устойчивости на общую конкурентоспособность предприятия для этой группы превращается в очевидный недостаток. С этой особенностью и связана необходимость изменения границ данной группы – она должна быть ограничена не лучами OO_1 и OO_2 , а перпендикулярами КД и КП, опущенными на координатные оси из точек пересечения данных лучей с гиперболой K_1 . Таким образом, сектор предприятий-аутсайдеров будет закономерно расширен, такое расширение является необходимым и обоснованным, так как имеющий место дисбаланс составляющих конкурентоспособности позволяет предприятиям в случае улучшения своих позиций по отстающей составляющей перейти в разряд «сбалансированных аутсайдеров», что вряд ли можно считать серьезным усилением позиций.

Определение расположения границ секторов для каждого предприятия должно быть субъективным и строго индивидуальным в зависимости от текущего положения предприятия на рынке и стоящих перед ним целей. Для обеспечения возможности адекватного управления конкурентоспособностью в исходный момент времени предприятие должно располагаться в центральном секторе поля

конкурентоспособности (в отдельных случаях – в секторах дисбаланса составляющих, граничащих с центральным сектором). Причем в пределах центрального сектора должны оказаться также предприятия, составляющие наиболее близкую конкуренцию рассматриваемому предприятию. То есть нижняя граница K_1 может быть расположена либо на уровне конкурентоспособности наименее успешных из рассматриваемых предприятием конкурентов, либо на уровне, определенном руководством предприятия как наименьший приемлемый и допустимый уровень собственной конкурентоспособности. Соответственно верхняя граница K_2 может быть определена на уровне конкурентоспособности наиболее успешного из рассматриваемых конкурентов или на уровне максимально возможного уровня конкурентоспособности, которого предприятие может достичь в рамках стратегической перспективы (3–5 лет).

То есть для каждого предприятия может быть получена своя индивидуальная схема рынка, позволяющая адекватно оценить конкурентоспособность данного предприятия. В идеале каждое предприятие хотело бы располагать объективной схемой рынка, отражающей реальное положение каждого из действующих на нем предприятий, однако на практике обеспечить объективность и достоверность такой схемы – задача сложная и трудоемкая в виду высокой степени ограниченности информации. Практический интерес построения такой модели для каждого конкретного предприятия явно не соизмерим с издержками, которые необходимо понести для этого.

При использовании индивидуальной схемы предприятие с относительно небольшими издержками решает ряд стоящих перед ним задач.

1. Предприятие выявляет своих ближайших конкурентов (располагаются в центральном секторе схемы) – это та группа предприятий, в отношении которых необходим постоянный мониторинг по каждой из двух основных составляющих конкурентоспособности. Также к этой группе могут быть присоединены предприятия-аутсайдеры, располагающиеся в непосредственной близости от верхних границ группы.

2. Предприятие выявляет аутсайдеров, в отношении которых возможно не осуществлять текущего мониторинга, а следовательно не нести издержек с ним связанных, при сохранении собственной безопасности.

3. Выявление предприятий представляющих конкурентную угрозу. Они располагаются в боковых зонах дисбаланса (по три сектора в каждой зоне). В их отношении необходимо осуществлять мониторинг, но с целью минимизации издержек можно ограничиться наблюдением за динамикой более слабой составляющей без потери адекватности информации.

4. Выделение предприятий-лидеров, которые располагаются в верхних секторах поля и

представляют для рассматриваемого предприятия в большей степени «справочный» интерес, так как оно пока не достаточно сильно для осуществления конкурентной борьбы с ними.

Таким образом, данная графическая модель позволяет оценить конкурентоспособность предприятия и предоставляет информацию для дальнейшего управления ею на стратегическом уровне.

Поступила в редакцию 27 августа 2008 г.

Баева Дарья Александровна. Аспирант кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – конкурентоспособность предприятия.

Baeva Darya Alexandrovna. Post graduate student of the Economics and Finance Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: competitive capacity of an enterprise.

E-mail: darya_baeva@mail.ru

КРИТЕРИЙ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДИКА ЕГО РАСЧЕТА

И.Г. Степанов, Н.С. Попова

Статья посвящена проблеме диагностики неплатежеспособности предприятия. Авторами вводится такое понятие, как глубина неплатежеспособности, на основании которого производится выделение пяти степеней неплатежеспособности: зарождающаяся, прогрессирующая, устойчивая, хроническая и абсолютная. Предлагается количественный критерий неплатежеспособности – время восстановления платежеспособности и модель для его расчета.

Ключевые слова: неплатежеспособность, банкротство, глубина неплатежеспособности, ценность платежа при неплатежеспособности.

Неплатежеспособность, являющаяся предпосылкой банкротства предприятий, представляет собой их неспособность исполнять наступившие обязательства (под наступившими мы понимаем обязательства, срок исполнения которых наступил). С течением времени объем непогашенных обязательств может накапливаться, углубляя тем самым неплатежеспособность. То есть развитие неплатежеспособности является процессом, в котором можно выделить определенные ступени, отличающиеся ее глубиной. Введение предлагаемого нами понятия «глубина неплатежеспособности» вызвано необходимостью количественной оценки уровня неплатежеспособности для обоснования решений по установлению тех или иных процедур банкротства: реабилитационных, ликвидационных, мирового соглашения, а также при решении о целесообразности проведения досудебной санации.

Для определения степени развития кризисных тенденций большинство авторов предлагают использовать соотношение между активами и пассивами предприятия [1–5]. Например, Е.П. Жарковская [5, с. 107] указывает, что «оценка ликвидности баланса организации возникает в связи с необходимостью определения степени платежеспособности, т. е. способности предприятия полностью и своевременно оплатить свои денежные обязательства».

Однако существующая методика сравнения отдельных групп активов и пассивов для анализа платежеспособности является не вполне корректной. Так, указывается, что предприятие является платежеспособным, если наблюдается превышение наиболее лик-

видных активов над наиболее срочными обязательствами, быстрореализуемых активов над краткосрочными обязательствами, медленно реализуемых активов над долгосрочными обязательствами, а трудно реализуемые активы меньше, чем постоянные пассивы [5, с. 109]. По мнению авторов, соблюдение данного соотношения не исключает возможность возникновения неплатежеспособности или неустойчивой платежеспособности на предприятии по следующим причинам:

- несоответствие сроков поступления денежных средств от погашения дебиторской задолженности и займов, выданных другим предприятиям, а также реализации товаров и сроков погашения краткосрочных займов и кредитов предприятия. Возможна ситуация, когда основной объем дебиторской задолженности будет погашен через десять месяцев, в то время как срок выплат по займам и кредитам перед другими организациями наступит уже через два–три месяца. То есть простое превышение быстрореализуемых активов над краткосрочными обязательствами не гарантирует платежеспособности предприятия по данному виду обязательств;

- также нецелесообразным является сравнение медленно реализуемых активов с долгосрочными обязательствами. Данное соотношение подразумевает, что предприятие сможет погасить свои долгосрочные обязательства, реализуя оборотные средства. Однако нормально функционирующее предприятие в качестве источника погашения обязательств должно рассматривать выручку, а не средства, полученные от реализации активов, необходимых для дальнейшей производственной деятельности;

• исходя из методики размер денежных средств и краткосрочных финансовых вложений должен превышать величину кредиторской задолженности. При этом не учитывается, что выплата кредиторской задолженности осуществляется в течение года, а не одновременно. Поэтому нет никакой необходимости иметь денежные средства в объеме, достаточном для погашения всей массы накопленной кредиторской задолженности. Стремление к соблюдению данного соотношения может существенно понизить эффективность работы предприятия за счет изъятия денежных средств из оборота. Указанное замечание верно и для соотношения между медленно реализуемыми активами и долгосрочными обязательствами. Увеличение запасов оборотных средств с целью покрытия всего объема долгосрочных обязательств также не является полезным;

• основным же недостатком данного критерия является то, что он отражает только текущее состояние, зафиксированное в бухгалтерской отчетности, и не учитывает динамический характер платежеспособности. Расчет данных соотношений характеризует будущий период, то есть способность предприятия расплачиваться по обязательствам, срок исполнения которых наступит в течение одного года и более. Однако за этот период могут измениться как размер обязательств, так и средства предприятия.

Таким образом, соотношение между активами и пассивами не отражает уровень платежеспособности организации. На наш взгляд, в качестве критерия неплатежеспособности целесообразно использовать время, необходимое для ее устранения. Чем глубже неплатежеспособность, тем больший срок необходим для погашения обязательств. Также следует признать, что большинство предприятий за определенный срок в состоянии восстановить платежеспособность при условии их безубыточной работы. Редким исключением являются предприятия, выпускающие совершенно не пользующуюся спросом продукцию или полностью утратившие свой производственный потенциал. Для кредиторов же, в первую очередь, важна длительность срока восстановления платежеспособности. Существует большая разница между предприятием, которое из-за временных трудностей способно погасить обязательства с задержкой в два-три месяца, и предприятием, переживающим глу-

бокий кризис и не способным погасить обязательства за два-три года. Срок восстановления платежеспособности определяется, исходя из реального состояния должника, и учитывает не только текущее соотношение обязательств с активами, но и будущие тенденции развития предприятия.

Авторами предлагается выделить пять степеней неплатежеспособности: зарождающуюся, прогрессирующую, устойчивую, хроническую и абсолютную. При определении временных интервалов степеней неплатежеспособности предлагается использовать приведенные в Федеральном законе от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон) сроки процедур, применяемых по отношению к должнику. Закон содержит следующие «контрольные» временные промежутки:

• интервал продолжительностью три месяца – срок, по истечению которого, в отношении предприятия, не исполняющего свои обязательства, может быть возбуждено дело о банкротстве;

• длительность процедуры наблюдения, т. е. семь месяцев;

• период реабилитационных процедур – два года;

• срок мирового соглашения, продолжительность которого может варьироваться в широком диапазоне от трех-пяти до двадцати-двадцати пяти лет.

Исходя из этого зарождающаяся неплатежеспособность может быть устранена в течение трех месяцев, прогрессирующая – десяти месяцев, устойчивая – двух лет и семи месяцев, хроническая – периода мирового соглашения. Заключительная степень развития неплатежеспособности – «абсолютная неплатежеспособность». Абсолютно неплатежеспособное предприятие либо вообще не способно обрести платежеспособность, либо этот срок столь длителен, что превышает два года и десять месяцев и срок мирового соглашения, приемлемый для кредиторов. Абсолютная неплатежеспособность является сигналом о нецелесообразности заключения мирового соглашения и необходимости проведения конкурсного производства.

Применение термина «абсолютная неплатежеспособность» к предприятию, не способному расплатиться по своим обязательствам за сколь угодно длительный срок, – вполне

логично и не вызывает дополнительных вопросов. Объявление абсолютно неплатежеспособными предприятий, срок восстановления платежеспособности на которых превышает законодательно определенный период реабилитационных процедур и срок мирового соглашения приемлемый для кредиторов, тоже вполне правомерно. Действительно, если срок погашения обязательств превышает время, которое кредиторы согласны ждать, следовательно, предприятие неспособно погасить свои обязательства.

Степени развития неплатежеспособности представлены на рис. 1.

Представляется целесообразным более подробно проанализировать процесс развития неплатежеспособности. Первым сигналом о возможном признании предприятия абсолютно неплатежеспособным, т. е. несостоятельным, является наличие зарождающейся неплатежеспособности. Если предприятие испытывает трудности с исполнением наступивших обязательств, необходимо произвести анализ того, насколько серьезным и долгосрочным является кризисное состояние. То есть провести анализ того, в какой момент и при каких условиях предприятие сможет погасить все наступившие обязательства.

В начале следует определить срок, в течение которого предприятие, работая в обычном режиме, сможет обрести платежеспособность. Но следует помнить, что даже если данный период не столь длителен и вполне приемлем для кредиторов, у большинства предприятий имеется резерв в виде привлечения денежных средств за счет продажи активов. Этот факт следует учитывать, так как, каким бы болезненным для предприятия не был процесс продажи активов, совершенно нецелесообразным является ставить под угрозу финансовое благополучие предприятий кредиторов, давая должнику возможность рассчитаться по своим обязательствам в более длительный срок, но с

наименьшими потерями.

Первый, наиболее благоприятный для предприятия вариант, предполагает соблюдение следующих трех условий:

- производится продажа активов предприятия в той их части, которая не вызовет прекращения основного производственного процесса;
- срок реализации активов приемлем для кредиторов;
- сумма, вырученная от продажи активов, и выручка, полученная предприятием в процессе работы, полностью покрывают все наступившие обязательства.

При данном варианте явление неплатежеспособности следует признать не абсолютным, а предприятие не должно признаваться банкротом.

Здесь следует уточнить временные рамки погашения долгов. Так, если предприятие способно исполнить свои обязательства до возбуждения дела о несостоятельности, то наблюдается зарождающаяся неплатежеспособность. Если в срок наблюдения, то речь идет о развивающейся неплатежеспособности. Если же предприятие не может погасить свои долги до открытия дела о несостоятельности и за период наблюдения, то наблюдается устойчивая неплатежеспособность и возникает вопрос об ее переходе в хроническую.

Рассмотрим вариант, когда срок обретения платежеспособности превышает время, законодательно отведенное для реабилитационных процедур. То есть возникает ситуация, когда продажа активов предприятия в той их части, которая не вызовет прекращения основного производственного цикла предприятия, не дает возможности выручить сумму, достаточную для того, чтобы, сложив ее с выручкой, расплатиться с кредиторами в течение реабилитационных процедур. Таким образом, возникает угроза продажи активов, утрата которых приведет к прекращению или значи-

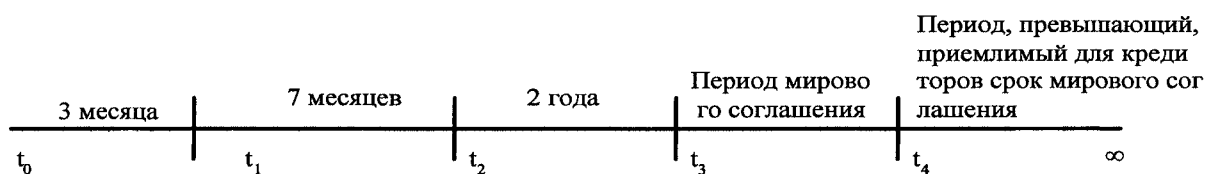


Рис. 1. Степени развития неплатежеспособности: t_0-t_1 – зарождающаяся неплатежеспособность; t_0-t_2 – прогрессирующая неплатежеспособность; t_0-t_3 – устойчивая неплатежеспособность; t_0-t_4 – хроническая неплатежеспособность; $t_0-\infty$ – абсолютная неплатежеспособность

тельному ограничению деятельности предприятия. Вполне логично, что даже если выручив деньги от продажи данного вида активов, предприятие сможет расплатиться по наступившим обязательствам, пострадает его перспективная платежеспособность, то есть возможность расплатиться по долгосрочным обязательствам. Поэтому в данном варианте для анализа следует использовать весь объем обязательств предприятия. Для российских промышленных предприятий характерна большая доля внеоборотных активов с низкой ликвидностью. Поэтому вполне вероятна ситуация, когда при продаже всех активов предприятия не будет выручена сумма, позволяющая покрыть все обязательства. Это связано с тем, что часть внеоборотных активов предприятия представляет ценность только с точки зрения долгосрочной перспективы функционирования предприятия (например, незавершенное строительство промышленных объектов, проект внедрения нового оборудования и т.д.), а при продаже их стоимость будет близка к нулевой. Но при всей маловероятности вариант, при котором продажа всех активов предприятия позволяет в приемлемые для кредиторов сроки рассчитаться по всем обязательствам, – возможен. На взгляд авторов в данной ситуации говорить о хронической неплатежеспособности, а, следовательно, несостоятельности предприятия нельзя.

То есть хронически неплатежеспособным предприятие является, когда, функционируя, оно не способно рассчитаться по всем своим наступившим обязательствам в течение срока, включающего в себя время до возбуждения дела о несостоятельности, период наблюдения и период реабилитационных процедур, и при этом размер обязательств превышает рыночную стоимость активов. Именно хроническая неплатежеспособность является единственным необходимым условием для признания предприятия несостоятельным.

Для несостоятельного предприятия необходимо принять решение о его дальнейшей судьбе, то есть определить, является ли неплатежеспособность абсолютной. Если предприятие, продолжая функционировать, не способно рассчитаться по своим обязательствам в срок, приемлемый для кредиторов, то неплатежеспособность абсолютная, и необходимо вводить процедуру банкротства, в противном случае неплатежеспособность носит времен-

ный характер и является целесообразным заключение мирового соглашения.

Теперь, когда критерий неплатежеспособности определен и заданы границы его значений, можно для каждого предприятия определить степень неплатежеспособности. С этой целью авторами разработана математическая модель, в основу которой положен прогнозный расчет притоков и оттоков денежных средств за небольшие временные периоды (ориентировочно 1 месяц). При этом весь объем обязательств, наступивших, но не погашенных к началу очередного шага расчета, будет суммироваться с учетом начисления процента на просроченные обязательства. Окончание расчета должно производиться в двух случаях:

1) если просроченные и вновь наступившие обязательства с начисленными на них процентами могут быть погашены, то есть рассчитан срок, за который предприятие способно обрести платежеспособность;

2) при определении, что предприятие является абсолютно неплатежеспособным.

В алгоритме используются следующие обозначения (рис. 2):

Δt – шаг расчета по времени; t_1 – время расчета; ПДСР₁ – размер притока денежных средств на i -м шаге; ОДСР₁ – размер оттока денежных средств на i -м шаге; ДСР_{св} – размер свободных денежных средств на i -м шаге расчета; ДСР_{св0} – размер остатков денежных средств к моменту начала расчета; O_i – размер непогашенных обязательств на i -м шаге расчета; O – совокупный размер непогашенных обязательств к началу расчета; n – количество непогашенных обязательств, срок исполнения которых наступил к моменту начала расчета; O_j – обязательство, срок исполнения которого наступил к моменту начала расчета; I – процент, начисляемый на непогашенные обязательства; i – счетчик количества произведенных расчетов; V_1 – выручка от реализации товаров; A_1 – амортизационные отчисления на основные фонды и нематериальные активы; ДИ₁ – доходы от инвестиций в ценные бумаги; ПА₁ – приток денежных средств от продажи активов; K_1 – привлечение кредитов; Ш₁ – поступление штрафов, процентов по кредитам, пени; УК₁ – увеличение уставного капитала (за счет дополнительной эмис-

Экономика и финансы

сии акций или денежных средств учредителей); ЦФ_i – целевое финансирование сторонними физическими и юридическими лицами; ДП_i – доходы от участия в деятельности других предприятий; ДЗ_i – погашение дебиторской задолженности; НДС_i – возврат НДС; П_i – предоплата за товары и услуги; СМ_i – платежи за сырье, материалы, комплектующие изделия, покупные полуфабрикаты; ТЭ_i – платежи за топливо и энергию; ЗП_i –

заработная плата персонала с отчислениями на социальные нужды; Н_i – выплата налогов; ПА_i – приобретение основных средств и нематериальных активов; ПР_i – погашение обязательств по привлеченному капиталу; Д_i – выплата дивидендов; ЦБ_i – вложения в дополнительные фонды (дополнительные вклады, ценные бумаги); Ш_i – оплата штрафов, пени; КВ_i – компенсационные выплаты за

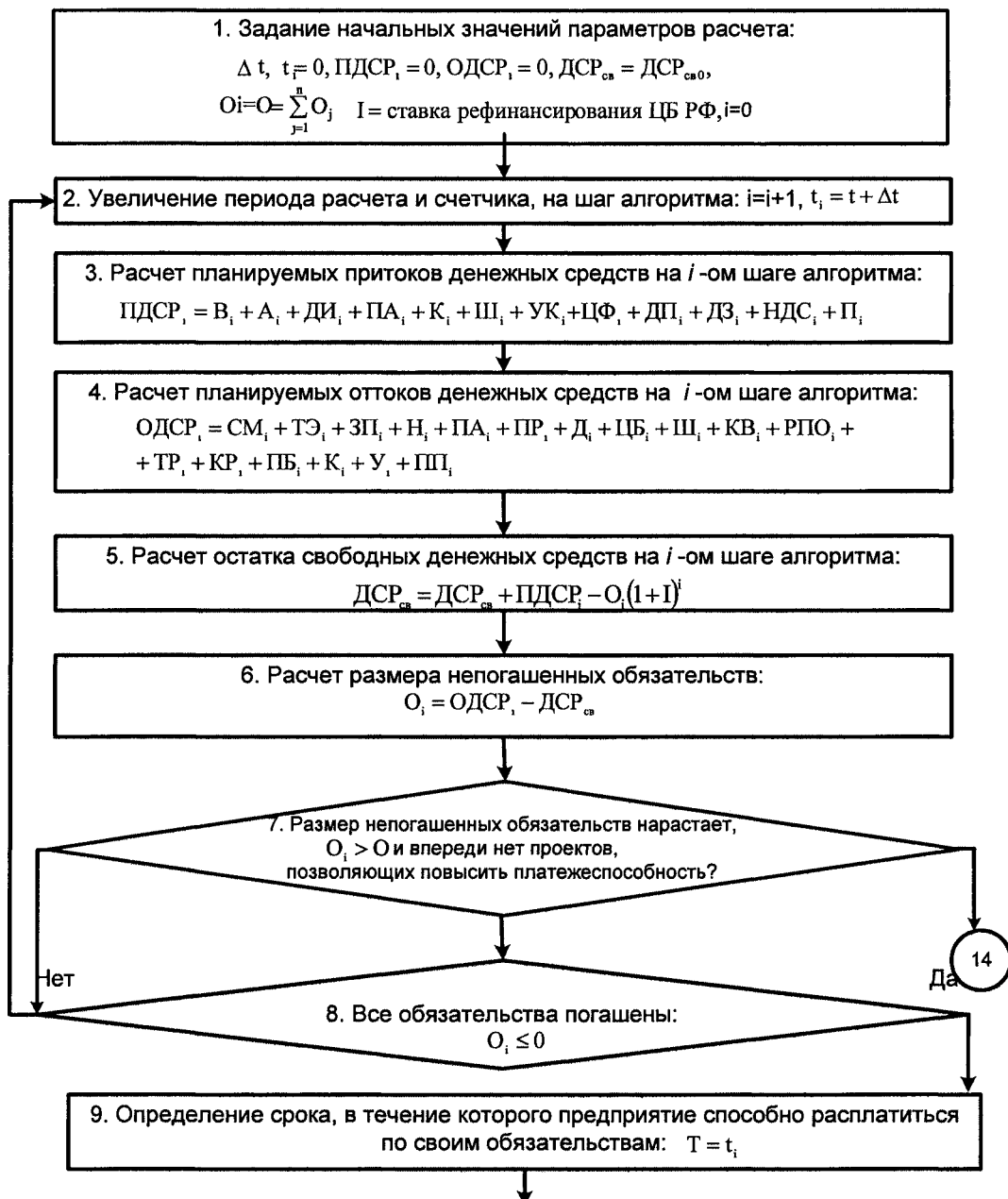


Рис. 2. Блок схема алгоритма диагностики степени неплатежеспособности предприятия

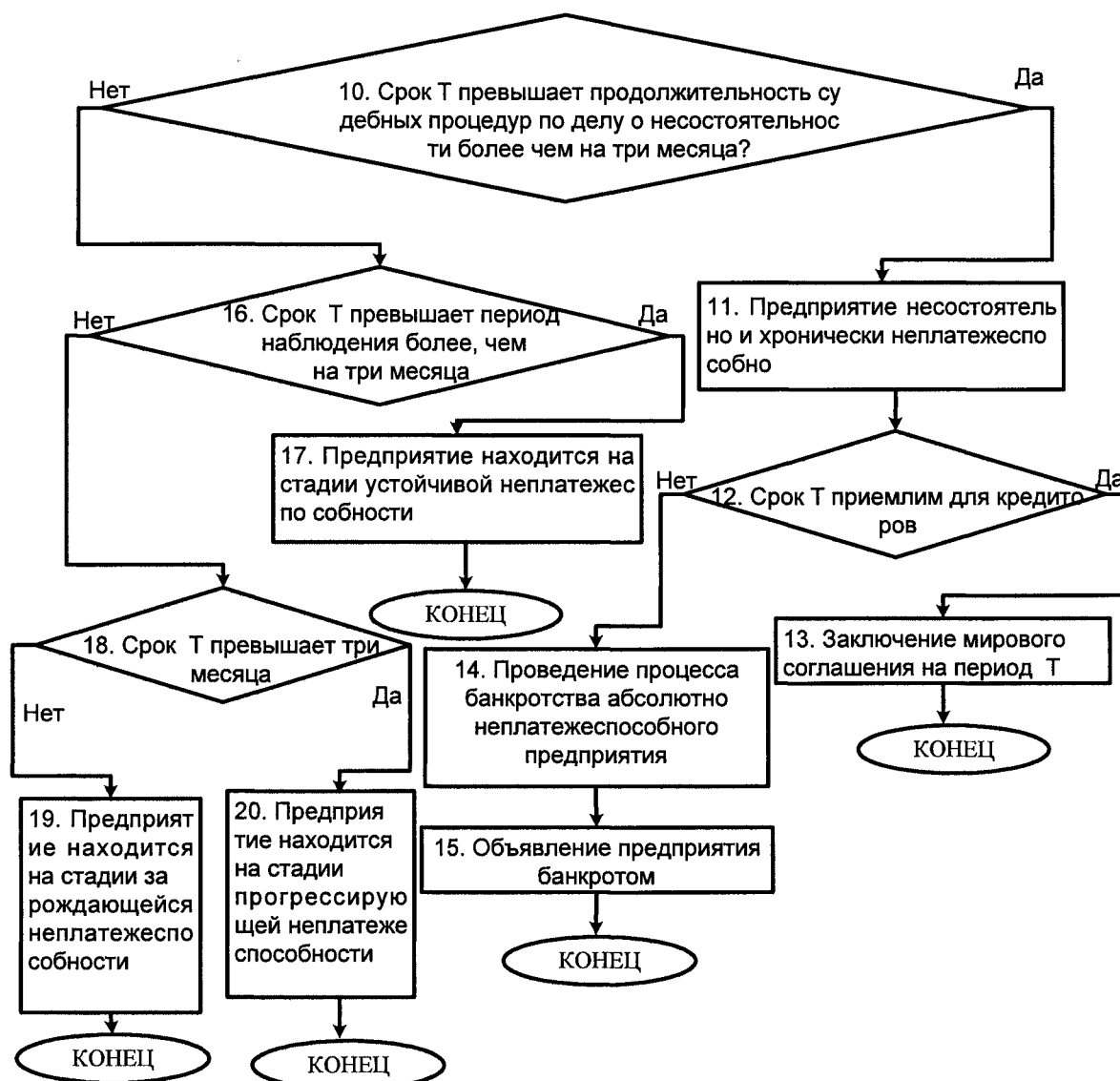


Рис. 2. Окончание

нанесение ущерба жизни, здоровью; РПО_i – расходы на подготовку и освоение производства; ТР_i – расходы на текущий ремонт и содержание основных средств; КР_i – коммерческие расходы; ПБ_i – потери от недостачи и порчи ценностей, а также от брака; К_i – возврат кредитов; У_i – оплата услуг сторонних организаций; ПП_i – расчеты с поставщиками и подрядчиками, не включающие в себя, вышеуказанные статьи; ДСР_i – свободные денежные средства, на i-м шаге расчета; Т – период, за который предприятие способно погасить свои обязательства.

Данная модель предоставляет возможность определить степень неплатежеспособности предприятия на основе введенного критерия, а также определить является ли предприятие несостоятельным и целесообразность проведения процедур банкротства.

Литература

1. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ, 2004. – 527 с.
2. Антикризисное управление: учебное пособие: Т. 2: Экономические основы / отв. ред. Г.К. Таль. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 1027 с.
3. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. Е.И. Шохина. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2003. – 408 с.

4. *Антикризисное управление: учебно-практическое пособие / под ред. Г.А. Александрова. – М.: Изд-во БЕК, 2002. – 544 с.*

5. *Жарковская, Е.П. Антикризисное управление: учебник / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – М.: Омега-Л, 2006. – 356 с.*

Поступила в редакцию 28 апреля 2008 г.

Степанов Игорь Германович. Доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Новокузнецкого филиала-института Кемеровского государственного университета, г. Новокузнецк. Область научных интересов – антикризисное управление.

Igor Germanovich Stepanov. Doctor of Economics, professor, Dean of the Economic Faculty of Novokuznetsk branch of the institute of Kemerovsk State University, Novokuznetsk. Professional interests: crisis management.

Попова Надежда Сергеевна. Аспирант кафедры менеджмента и маркетинга Новокузнецкого филиала-института Кемеровского государственного университета, г. Новокузнецк. Область научных интересов – антикризисное управление.

Nadezhda Sergeevna Popova. Postgraduate student of Management and Marketing department of Novokuznetsk branch of the institute of Kemerovsk State University, Novokuznetsk. Professional interests: crisis management.

E-mail: pp_goose@mail.ru.

Контактный телефон: +7-903-069-61-57

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

УДК 620.9:658 + 658.26:621.31
ББК У9(2)30

ИНДИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.А. Баев, Т.Г. Каримова

Статья посвящена проблеме оценки энергетической безопасности предприятия. Авторами рассмотрены понятие и цели обеспечения энергетической безопасности. Изложен метод определения уровня энергетической безопасности на основе расчета индикативных показателей. Даны рекомендации по использованию результатов анализа при принятии управленческих решений.

Ключевые слова: энергоснабжение, энергетическая безопасность предприятия, индикативный анализ.

Обеспечение надежного энергоснабжения становится на современном этапе важной задачей управления промышленным предприятием, обусловленной кризисным состоянием предприятий электроэнергетики, реструктуризацией и либерализацией этой отрасли как естественно-монопольной, значительной неопределенностью в тарифах и отношениях новых субъектов.

Исходя из роли энергетики в жизни общества, ее взаимосвязей с промышленностью энергетические системы должны рассматриваться не только как производственные и технические системы, но и как часть сложных экономических и социально-политических систем. В этой связи проблема надежности энергоснабжения предприятия перерастает в проблему обеспечения его энергетической безопасности [1].

Под энергетической безопасностью предприятия следует понимать состояние полного удовлетворения энергетических потребностей предприятия при условии наиболее эффективного использования его ресурсов.

Главной целью достижения энергетической безопасности предприятия является обеспечение устойчивого и максимально эффективного функционирования в настоящих условиях и создание потенциала развития и роста предприятия в будущем.

Определение уровня энергетической безопасности промышленного предприятия может основываться на методе индикативного анализа [2].

Метод индикативного анализа имеет достаточно простую структуру, позволяет не только оценить уровень энергетической безопасности отдельного предприятия, но и отслеживать его изменение по направлениям воздействия отдельных угроз, а также сравнивать предприятия отрасли и региона по этому показателю. Применение индикативного анализа придает стройность, последовательность и обоснованность сделанным выводам. Метод может быть легко скорректирован и адаптирован для оценки энергетической безопасности с учетом отраслевой, технологической, региональной и прочей специфики исследуемого предприятия.

В соответствии с индикативным методом анализа сущность оценки энергетической безопасности предприятий реализуется в системе индикативных показателей. **Индикативный показатель (индикатор) энергетической безопасности** – это показатель состояния внешней и внутренней среды предприятия, значение которого отражает степень действия определенной угрозы на энергетическую безопасность предприятия.

Предлагаемая методика расчета уровня энергетической безопасности предприятия включает тринадцать индикаторов, разбитых на два блока – индикаторы, отражающие состояние внешней среды и индикаторы, характеризующие внутреннюю среду предприятия. Все индикаторы являются показателями «убывающего» типа, то есть уменьшение зна-

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

чения индикативного показателя ведет к ухудшению состояния энергетической безопасности предприятия. Для расчета ряда индикаторов целесообразно использовать средние значения некоторых величин за значимый расчетный период для учета изменений этих показателей во времени.

1. Индикаторы, отражающие состояние внешней среды.

1.1. Состояние энергетического баланса региона. Характеризует степень обеспеченности отдельного региона местной генерацией. Показатель рассчитывается по формуле

$$I_1 = \frac{\bar{V}_{np}}{\bar{V}_{потр}} 100\%, \quad (1)$$

где \bar{V}_{np} – средний объем производства электроэнергии в регионе за расчетный период, тыс. кВт-ч; $\bar{V}_{потр}$ – средний объем потребления электроэнергии в регионе за расчетный период, тыс. кВт-ч.

1.2. Степень износа основных фондов предприятий электроэнергетики характеризуется коэффициентом годности и рассчитывается по формуле

$$I_2 = 100\% - K_u, \quad (2)$$

где K_u – коэффициент износа основных фондов предприятий электроэнергетики, %.

1.3. Степень сбалансированности цен на рынке отражает значимость влияния ценового фактора на энергетическую безопасность предприятия. Индикатор рассчитывается по формуле

$$I_3 = \frac{\overline{I}_y^{prod}}{\overline{I}_y^{эл.эн}} 100\%, \quad (3)$$

где \overline{I}_y^{prod} – средний индекс цен на продукцию предприятия за расчетный период; $\overline{I}_y^{эл.эн}$ – средний индекс цен на электроэнергию за расчетный период.

1.4. Степень надежности энергоснабжения предприятия определяется надежностью работы энергосистемы региона и рассчитывается по формуле

$$I_4 = \left(1 - \frac{\overline{V}_{огр}}{\bar{V}_{потр}} \right) 100\%, \quad (4)$$

где $\overline{V}_{огр}$ – средний объем ограничений электроснабжения, то есть суммарная недоотпущенная энергия за период.

2. Индикаторы, отражающие характеристики внутренних факторов энергетической безопасности.

2.1. Доля собственной генерации и использование вторичных энергетических источников в общем энергопотреблении предприятия рассчитывается:

$$I_5 = \frac{V_{ген} + V_{вэр}}{V_{потр}^{год}} 100\%, \quad (5)$$

где $V_{ген}$ – объем потребленной электроэнергии от собственной генерации за год, тыс. кВт-ч; $V_{вэр}$ – объем потребленной электроэнергии, полученной за счет использования ВЭР за год, тыс. кВт-ч; $V_{потр}^{год}$ – суммарный объем потребленной за год электроэнергии, тыс. кВт-ч.

2.2. Индикатор, отражающий влияние доли энергетической составляющей в себестоимости продукции на энергетическую безопасность, рассчитывается по формуле

$$I_6 = \left(1 - \frac{Z_{эн}}{Z_{общ}} \right) 100\%, \quad (6)$$

где $Z_{эн}$ – сумма затрат предприятия на электроэнергию в год, тыс. руб.; $Z_{общ}$ – сумма затрат на производство продукции в год, тыс. руб.

2.3. Индикатор, отражающий влияние удельной энергоемкости продукции предприятия на его энергетическую безопасность рассчитывается по формуле

$$I_7 = \frac{\mathcal{E}E_{баз}}{\mathcal{E}E} 100\%, \quad (7)$$

где $\mathcal{E}E_{баз}$ – базовый показатель удельной энергоемкости продукции, кВт-ч/шт.; $\mathcal{E}E$ – показатель удельной энергоемкости продукции анализируемого предприятия за год, кВт-ч/шт.

Удельная энергоемкость продукции показывает расход электроэнергии на производство единицы продукции и рассчитывается:

$$\mathcal{E}E = \frac{V_{потр}^{год}}{ОП}, \quad (8)$$

где $ОП$ – объем производства продукции на предприятии в год, шт.

В качестве базового показателя можно принять средний показатель по отрасли, либо показатель энергоемкости продукции предприятия до реализации инвестиционных проектов или организационно-технических меро-

приятый, изменяющих энергетическую безопасность предприятия.

2.4. Индикатор, отражающий влияние энергопроизводительности как эффективности использования электроэнергии на предприятии на его энергетическую безопасность, рассчитывается по формуле

$$I_8 = \frac{\text{ЭП}}{\text{ЭП}_{\text{баз}}} 100 \%, \quad (9)$$

где ЭП – показатель энергопроизводительности на анализируемом предприятии; $\text{ЭП}_{\text{баз}}$ – базовый показатель энергопроизводительности.

Энергопроизводительность показывает выпуск продукции в стоимостном выражении на рубль использованной электроэнергии и рассчитывается по формуле

$$\text{ЭП} = \frac{\text{ОП}}{V_{\text{потр}}^{\text{год}}}. \quad (10)$$

2.5. Индикатор структуры энергопотребления характеризует степень несовпадения графиков нагрузки энергосистемы и предприятия.

В основе лежит неравномерность потребления электроэнергии предприятием в течение определенного периода времени (суток, месяцев, года). Это связано, прежде всего, с технологическим процессом, а также с отраслевыми особенностями работы предприятия. Характер изменения потребления энергии представляется в виде хронологических графиков нагрузок. Хронологический график нагрузки с характерными максимумами и минимумами отражает последовательность изменения нагрузки во времени. Его можно разделить на базовую часть, ограниченную минимальной ночной нагрузкой P_{min} и переменную часть. Переменная часть подразделяется на полупиковую, которая располагается между P_{min} и среднесуточной нагрузкой P_{cp} и пиковую – между максимальной P_{max} и средней уровнями нагрузки.

Полный суточный график нагрузки энергосистемы складывается из графиков отдельных потребителей. Конфигурация суточных графиков энергосистемы определяется многими факторами, как-то: особенностями графиков нагрузки различных потребителей коммунально-бытового сектора, одно-, двух-, трехсменных предприятий, днями недели, сезонами года, а также условиями топливоснабжения и видами региональных электро-

станций. В связи с этим графики нагрузки региональных энергосистем могут различаться по конфигурации и аналитическим характеристикам, в результате чего различается и цена электроэнергии.

Для энергетической безопасности предприятия благоприятной является такая структура энергопотребления, которая характеризуется малой долей нагрузки, участвующей в максимуме энергосистемы.

Индикатор структуры энергопотребления рассчитывается по формуле

$$I_9 = \left(1 - \frac{N^{\text{max}}}{N} \right) 100 \%, \quad (11)$$

где N^{max} – нагрузка, участвующая в максимуме энергосистемы, МВт; N – суммарная нагрузка предприятия за период, МВт.

2.6. Эффективность энергетического менеджмента оценивается показателем рентабельности, который рассчитывается путем сопоставления экономического эффекта деятельности менеджмента \mathcal{E} , в виде экономии затрат при более рациональном использовании электроэнергии и расходов \mathcal{Z} , на осуществление таких проектов или организационно-технических мероприятий:

$$I_{10} = \frac{\mathcal{E}}{\mathcal{Z}} 100\%. \quad (12)$$

2.7. Инвестиционный потенциал предприятия определяется с помощью группы индикаторов, оценивающих способность предприятия одновременно обеспечивать финансирование текущей хозяйственной деятельности и стратегического развития.

1. Индикатор финансовой независимости показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования. Рассчитывается по формуле

$$I_{11} = \frac{\text{стр.490}}{\text{стр.699}} 100\%, \quad (13)$$

где *стр. 490*, *стр.699* – значения по соответствующим строкам бухгалтерского баланса, тыс. руб.

2. Рентабельность производства показывает эффективность производственной деятельности предприятия, рассчитывается по формуле

$$I_{12} = \frac{\Pi}{\text{ф.2, стр.020}} 100\%, \quad (14)$$

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

где Π – чистая прибыль предприятия за год, тыс. руб.; $\phi.2, \text{стр.}020$ – значение по соответствующей строке $\phi.2$ бухгалтерской отчетности предприятия, тыс. руб.

3. Коэффициент устойчивости экономического роста показывает, какими темпами увеличивается собственный капитал за счет финансово-хозяйственной деятельности. Соответствующий индикатор рассчитывается по формуле

$$I_{13} = \frac{\Pi - D}{\text{стр.}490} 100\%, \quad (15)$$

где D – дивиденд, выплаченный акционерам, тыс. руб.

Таким образом, по значениям этих показателей можно судить о степени энергетической безопасности предприятия. Диагностирование безопасности является разновидностью многокритериального анализа, но имеет свои особенности. В процессе диагностики требуется перейти от количественной оценки многих индикаторов к качественной, вербальной. При определении пороговых значений индикаторов возникает неуверенность в четком определении границы между высоким, средним и низким уровнем значения показателя. Предлагаемый метод основывается на методе V&M (методе комплексного финансового анализа, предложенном А.О. Недосекиным) и предполагает введение нечетких описаний, которые помогают в данных условиях классифицировать и определить степень энергетической безопасности предприятия.

В связи с этим предлагается ввести лингвистическое множество состояний энергетической безопасности предприятия $E = [0; 1]$, которое разбито на пять подмножеств с соответствующим значением уровня безопасности

(табл. 1). Такое разбиение позволяет уйти от категоричности в интерпретации получаемых результатов.

Для проведения диагностики должны быть определены пороговые значения каждого индикатора, то есть такие значения, достижение или превышение которых рассматривается как переход по данному индикатору в качественно новую область энергетической безопасности.

Предложенные индикаторы образуют множество $I = \{I_i\}$. Причем все показатели обладают равной значимостью для оценки уровня энергетической безопасности. Рост отдельного показателя сопряжен с ростом энергетической безопасности предприятия. Для каждого значения показателя I_i существует множество значений V_i , разбиваемое на пять подмножеств:

V_{i1} – «предельный уровень» значения показателя;

V_{i2} – «очень низкий уровень» значения показателя;

V_{i3} – «низкий уровень» значения показателя;

V_{i4} – «средний уровень» значения показателя;

V_{i5} – «высокий уровень» значение показателя.

Построим классификацию текущих значений индикаторов для разбиения полного множества их значений на подмножества вида V (табл. 2).

Пусть проведен анализ энергетической безопасности конкретного предприятия, при котором получены результаты по индикато-

Таблица 1

Подмножества состояний энергетической безопасности предприятия

Интервал значений E	Обозначение	Наименование подмножества
$\varepsilon \in [0; 0, 2[$	E_1	Состояние «кризисное»
$\varepsilon \in [0, 2; 0, 4[$	E_2	Состояние «предкризисное»
$\varepsilon \in [0, 4; 0, 6[$	E_3	Состояние «угрожающее»
$\varepsilon \in [0, 6; 0, 8[$	E_4	Состояние «нормальное»
$\varepsilon \in [0, 8; 1[$	E_5	Состояние «благополучное»

рам энергетической безопасности I_i . Проведем классификацию полученных значений I_i по критериям табл. 2.

Результаты сведем в табл. 3.

При этом $\lambda_{ij} = 1$, если $I_{ij} \in \{B_{ij}\}$, и $\lambda_{ij} = 0$, когда значение I_{ij} не попадает в выбранный диапазон классификации.

Оценим степень энергетической безопасности предприятия, выполнив формальные действия:

$$\varepsilon = \sum_{j=1}^5 \varepsilon_j \sum_{i=1}^{13} \frac{\lambda_{ij}}{13}, \quad (16)$$

где

$$\varepsilon_j = 0,9 - 0,2(j-1). \quad (17)$$

Классифицируем полученной значение энергетической безопасности на основе табл. 1 и сделаем вывод в лингвистической форме.

Таким образом, в результате использования данной методики можно определить не только уровень энергетической безопасности

Таблица 2

Пороговые значения индикаторов

Индикатор	Критерий разбиения по подмножествам				
	B_{i1}	B_{i2}	B_{i3}	B_{i4}	B_{i5}
I_1	< 40%	[40%;60%[[60%;80%[[80%;100%[$\geq 100\%$
I_2	< 40%	[40%;55%[[55%;70%[[70%;85%[$\geq 85\%$
I_3	< 80%	[80%;90%[[90%;95%[[95%;100%[$\geq 100\%$
I_4	< 95%	[95%;97%[[97%;99%[[99%;99,5%[$\geq 99,5\%$
I_5	< 10%	[10%;30%[[30%;50%[[50%;70%[$\geq 70\%$
I_6	< 60%	[60%;70%[[70%;80%[[80%;90%[$\geq 90\%$
I_7	< 80%	[80%;90%[[90%;95%[[95%;100%[$\geq 100\%$
I_8	< 80%	[80%;90%[[90%;95%[[95%;100%[$\geq 100\%$
I_9	< 40%	[40%;55%[[55%;70%[[70%;85%[$\geq 85\%$
I_{10}	< 5%	[5%;10%[[10%;15%[[15%;25%[$\geq 25\%$
I_{11}	< 15%	[15%;30%[[30%;45%[[45%;65%[$\geq 65\%$
I_{12}	< 5%	[5%;10%[[10%;15%[[15%;25%[$\geq 25\%$
I_{13}	< 5%	[5%;10%[[10%;15%[[15%;25%[$\geq 25\%$

Таблица 3

Результаты классификации значений индикаторов энергетической безопасности

Индикатор	Результат классификации по подмножествам				
	B_{i1}	B_{i2}	B_{i3}	B_{i4}	B_{i5}
I_1	λ_{11}	λ_{12}	λ_{13}	λ_{14}	λ_{15}
...
I_i	λ_{i1}	λ_{i2}	λ_{i3}	λ_{i4}	λ_{i5}
...
I_{13}	λ_{131}	λ_{132}	λ_{133}	λ_{134}	λ_{135}

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

предприятия, но и выявить степень действия отдельных угроз энергетической безопасности. Проранжировав эти угрозы по степени проявления, можно выявить проблемные зоны окружающей среды и уязвимые стороны самого предприятия. На основе этих знаний разрабатываются программно-целевые мероприятия по нейтрализации или устранению этих угроз. Обеспечение энергетической безопасности – это непрерывный процесс, имеющий целью предотвращение угроз надежному энергоснабжению, происходящих из внешней и внутренней среды предприятия и

такое видоизменение внутренней среды предприятия, которое позволяет обеспечить его экономический рост при наиболее эффективном использовании ресурсов предприятия.

Литература

1. *Энергетическая безопасность. Термины и определения / отв. ред. чл.-корр. РАН Н.И. Воронин. – М.: ИАЦ «Энергия», 2005.*

2. *Комплексная методика диагностики энергетической безопасности территориальных образований Российской Федерации / А.И. Татаркин, А.А. Куклин, А.Л. Мызин и др. – Екатеринбург: УрО РАН, 2002.*

Поступила в редакцию 3 декабря 2008 г.

Баев Игорь Александрович. Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов, декан факультета экономики и управления Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – управление инновационной деятельностью предприятия в условиях транзитивной экономики. Контактный телефон: (8-351) 267-98-17.

Igor Aleksandrovich Baev. Doctor of Economics, professor of the Economics and Finance department, Dean of Economics and Management Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: management of innovative activity of an enterprise in conditions of transitive economy. Contact telephone number: 007 (351) 267-98-17.

Каримова Татьяна Григорьевна. Старший преподаватель кафедры экономики и финансов Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – экономика, энергообеспечение и энергетическая безопасность промышленных предприятий. Контактный телефон: (8-351) 267-92-81.

Tatyana Grigorjevna Karimova. Senior teacher of Economics and Finance department of South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: economics, power supply and power safety of industrial enterprises. Contact telephone number: 007 (351) 267-92-81.

БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ: СПЕЦИФИКА, ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ

М.А. Сафронова, И.Ю. Потороко

Статья посвящена проблемам внедрения в учебный процесс вузов балльно-рейтинговой системы оценки деятельности студентов в контексте реализации основных направлений Болонского процесса. В статье автор описывает опыт Южно-Уральского государственного университета по переходу на систему зачетных единиц, специфику организации учебного процесса в новом формате обучения. В статье автором обозначены проблемы внедрения в учебный процесс балльно-рейтинговой системы оценки деятельности студентов.

Ключевые слова: Болонский процесс, организация учебного процесса, система зачетных единиц, балльно-рейтинговая система оценки деятельности студентов, график текущего контроля, рейтинг, кумулятивный рейтинг.

Инновационная деятельность ряда вузов России сегодня направлена на реализацию основных направлений Болонской декларации, которые предусматривают принятие системы зачетных единиц (кредитов) как средства повышения мобильности студентов и преподавателей, а также создание условий для их свободного перемещения.

Система зачетных единиц представляет собой эффективный механизм сопоставления количественных и качественных показателей уровня подготовки студентов, позволяя на основе объективных показателей устанавливать по итогам обучения рейтинг каждого студента. Переход на систему зачетных единиц предполагает перестройку всего учебного процесса, которая должна быть направлена на повышение качества образования [4]. Повышению качества освоения образовательных программ способствует развитие новых методов текущего контроля знаний студентов, одним из которых является балльно-рейтинговая система оценки деятельности студентов.

Балльно-рейтинговая система оценки деятельности студентов (БРС) внедрена на факультете «Коммерция» Южно-Уральского государственного университета в 2007 году в рамках эксперимента Министерства образования и науки РФ по введению системы зачетных единиц в учебный процесс вузов. Для этого на факультете было разработано Положение о БРС, сутью которого является введение в учебный процесс кумулятивного рейтинга по 100-балльной шкале оценки знаний студентов.

Внедрение балльно-рейтинговой системы на факультете предполагает организацию в каждом семестре текущего и итогового кон-

троля по всем изучаемым дисциплинам. Всего по дисциплине студент может максимально получить 100 баллов. Успешность изучения каждой из дисциплин учебного плана, независимо от трудоемкости, включает две составляющие:

- оценка преподавателем итогов учебной деятельности студента по изучению дисциплины в течение семестра (текущий контроль);
- оценка знаний студента на экзамене или зачете (итоговый контроль).

Для экзаменационных дисциплин рейтинговая оценка студента складывается из баллов, набранных по текущему контролю, баллов, набранных за экзамен и премиальных баллов. Максимальное количество баллов, отводимых на текущий контроль в течение семестра, равняется 60; на экзамене студент может набрать максимум 40 баллов. За успешное выполнение студентами творческих поисковых работ, углубляющих знания по дисциплине начисляются дополнительные (премиальные) аттестационные баллы, которые не превышают 40. Творческие поисковые работы могут быть выполнены студентами в виде:

- аналитических разработок;
- исследовательских работ;
- рефератов;
- творческих заданий;
- решений задач повышенной трудности;
- маркетинговых исследований в зависимости от специфики учебной дисциплины.

Для зачетных дисциплин рейтинговая оценка студента складывается из баллов, на-

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

бранных по текущему контролю и баллов, набранных на зачете. Максимальная сумма баллов за текущий контроль устанавливается равной 80, процедура зачета оценивается до 20 баллов. В положении также определена методика формирования оценки за выполнение курсовых работ (проектов), всех видов практик, итоговой государственной аттестации. Таким образом, каждый из видов учебных работ, предусмотренных учебными планами по направлениям подготовки (специальностям), дифференцирован по 100-балльной шкале оценки знаний студентов.

Оценки успеваемости студента по каждой дисциплине выставляются в соответствии с табл. 1.

Таким образом, введение в учебный процесс балльно-рейтинговой системы обеспечивает логичный и безболезненный его переход от пятибалльной к европейской системе оценок, что в свою очередь позволяет засчитывать результаты обучения студентов в вузах-партнерах при реализации совместных образовательных программ.

Внедрение балльно-рейтинговой системы обеспечивает более эффективный контроль текущей работы студентов. Текущий контроль предназначен для оценки:

- качества усвоения студентами теоретических разделов дисциплины;
- знаний, умений и навыков, полученных на практических занятиях по дисциплине;
- самостоятельной работы студентов [1].

Для организации текущего контроля по каждому виду занятий выделяются основные разделы (темы) дисциплины, подлежащие контролю (контрольные точки), и разрабатываются правила формирования рейтинговой оценки, которые в обязательном порядке отражаются в рабочей программе учебной дисциплины. При этом предполагается разделение всего курса на ряд самостоятельных, логически завершенных блоков, по которым

планируется проведение контрольных мероприятий. Далее составляются графики текущего контроля, в которых отражаются количество и сроки проведения контрольных мероприятий и соблюдается равномерность при их расположении на всем временном интервале изучения дисциплины. Такая организация текущего контроля мобилизует студентов на работу в течение всего семестра, а не только в период перед экзаменами, иными словами, стимулирует студента к интенсивному систематическому получению знаний в течение всего периода обучения.

Графики текущего контроля по всем учебным дисциплинам выкладываются на интерактивном информационном портале факультета и становятся доступными для студентов. Студент, работая с преподавателем в течение семестра, уже с первой недели, оценивая свои успехи, знает, как повышается его оценка, и в конце обучения может с высокой вероятностью определить ее возможное итоговое значение. Это практически исключает субъективность итоговой оценки, выставляемой студенту преподавателем [3].

Данная система ставит студентов перед необходимостью регулярной учебной работы, повышает заинтересованность в ее результатах и в итоге повышает качество образования. Она, по сути, является непрерывной аттестацией студентов в течение всего учебного семестра, активизирует их работу, заставляет их систематически и регулярно готовиться к занятиям, выполнять все предложенные формы самостоятельной работы. Таким образом, переход к балльно-рейтинговой системе обучения позволяет существенно повысить роль, значение и эффективность самостоятельной работы студентов в учебном процессе.

По окончании семестра составляется рейтинг студентов согласно набранным баллам по итогам изучения каждой дисциплины. Кроме того, по каждому студенту ведется

Таблица 1

Соответствие систем оценок (используемых ранее оценок итоговой академической успеваемости, оценок ECTS и балльно-рейтинговой системы оценок текущей успеваемости)

Оценка	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо	Отлично	
	F (2)	FX (2+)	E (3)	D (3+)		C (4)	B (5)
Набранная сумма баллов (max – 100)	Менее 40	41–59	60–66	67–72	73–85	86–92	93–100

кумулятивный рейтинг, который накапливает баллы студента в течение всего периода обучения, позволяя ему занять определенное место. Рейтинг как показатель качества учебной деятельности студента является одним из критериев в системе аттестации на различных уровнях обучения, а также при распределении на образовательные программы. Различают следующие основные виды рейтинга студентов:

- рейтинг по дисциплине;
- семестровый рейтинг;
- групповой рейтинг – рейтинг студента по группе (циклу) дисциплин;
- итоговый рейтинг, учитывающий результаты всех видов деятельности студента при освоении им основной образовательной программы.

Данные рейтинги формируются в интерактивном информационном портале факультета, где каждый студент имеет возможность ознакомиться со своими результатами обучения, что, на наш взгляд, порождает здоровую конкуренцию, стимулирует стремление учиться лучше.

Двухлетний опыт внедрения в учебный процесс факультета системы зачетных единиц и балльно-рейтинговой системы высветил некоторые проблемы, которые не были учтены во время разработки документов. Структура учебных планов образовательных программ предусматривает, что студенты первых двух курсов изучают в основном дисциплины циклов ГСЭ и ЕН. Изучение же дисциплин специальности и специализации в основном приходится на последние два года обучения. Основной целью образовательных программ является развитие компетенции, которые подразделяются на общие и специфические (профессионально-специализированные) для конкретных направлений обучения [2].

По нашему убеждению, качество подготовки специалиста в большей степени зависит от формирования у студента профессиональ-

ных компетенций, следовательно, и качество изучения дисциплин специальности и специализации студентом должно быть выше. Таким образом, шкала оценки знаний может варьироваться в зависимости от того, к какому блоку принадлежит изучаемая студентом дисциплина. Студент может считаться успевающим по дисциплинам специальности и специализации, если он продемонстрировал педагогу как минимум 70% знаний. Оценки успеваемости студента по данным дисциплинам, на наш взгляд, могут выставляться согласно табл. 2.

Следующая проблема, с которой столкнулся факультет, внедряя балльно-рейтинговую систему, заключается в том, что в вузе существуют традиции, которые предусматривают определенную очередность сдачи экзаменов и зачетов. Считается, что студент, не сдавший зачеты, не может быть допущен к сдаче экзаменов. Такая схема не приемлема при новых условиях организации учебного процесса, где все дисциплины являются абсолютно обособленными и их оценка дифференцирована. И если, к примеру, студент по зачетной дисциплине не набрал 60 баллов, это не должно влиять на экзаменационную дисциплину, по которой он уже имеет определенные результаты. Таким образом, студенты на протяжении экзаменационной сессии должны иметь возможность пройти итоговый контроль знаний по всем дисциплинам, изучаемым в текущем семестре.

Необходимо отметить, что по окончании каждого семестра проводится опрос студентов, с целью выявления степени удовлетворенности новой схемой организации учебного процесса, в частности, балльно-рейтинговой системой оценки знаний. Большинство студентов удовлетворены данной системой, отмечая ее полезность и значимость. Однако ответы студентов свидетельствуют о том, что не все готовы систематически и интенсивно трудиться в течение семестра, грамотно распределять временные ресурсы.

Таблица 2

Соответствие систем оценок для дисциплин специальности и специализации

Оценка	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо	Отлично	
	F (2)	FX (2+)	E (3)	D (3+)		B (5)	A (5+)
Оценка ECTS	F (2)	FX (2+)	E (3)	D (3+)	C (4)	B (5)	A (5+)
Набранная сумма баллов (max – 100)	Менее 50	51–70	71–76	77–82	83–88	89–95	96–100

Резюмируя вышеизложенное, хотелось бы отметить, что в целом внедрение в учебный процесс факультета балльно-рейтинговой системы позволило: сделать логичным и безболезненным переход учебного процесса от пятибалльной к европейской системе оценок; внедрить дифференцированный подход к оценке знаний по всем учебным дисциплинам; интенсифицировать и равномерно распределить учебную нагрузку в течение учебного года; повысить объективность оценки знаний, исключая случайные факторы; стимулировать студента к интенсивному систематическому получению знаний в течение всего периода обучения; активизировать самостоятельную работу студента. Надеемся, что опыт факультета поможет вузу расширить внедрение системы зачетных единиц на другие факультеты университета и значительно продвинуться в вопросах реализации академической мобильности и создания совместных образовательных программ.

Литература

1. Балльно-рейтинговая система оценки качества обучения в системе зачетных единиц / З.И. Александров, А. Афанасьева, Э. Сагитова, В. Строкина // *Высшее образование в России*. – 2007. – № 8.
2. Кравченко, Т.К. Особенности подхода к внедрению системы зачетных единиц в Государственном Университете – Высшей школе экономики (ГУ-ВШЭ): Отчет ГУ-ВШЭ за 2005 г. «Системы обеспечения качества подготовки специалистов», Интервью ректора ГУ-ВШЭ Я.И. Кузьмина «Подсказывает рынок труда» // *Труд*. – 16 мая. – 2006.
3. Сазонов, Б.А. Система зачетных единиц и организационно-экономические аспекты модернизации высшего образования / Б.А. Сазонов. – М.: НИИВО, 2005. – 95 с.
4. Сенашенко, В.С. О слиянии реформирования европейского образования на организацию учебного процесса в российских вузах / В.С. Сенашенко, Н.В. Жалнина // *Эффективное управление университетом и развитие международного сотрудничества: межвузовский сборник научных статей*. – Омск: Изд-во ОмГПУ. – 2005. – 183 с.

Поступила в редакцию 20 сентября 2008 г.

Сафронова Маргарита Анатольевна. Кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Маркетинговые коммуникации», заместитель декана факультета «Коммерция» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – инновационные процессы в сфере высшего профессионального образования, интегрированные маркетинговые коммуникации в местах продаж. Контактный телефон: (8-351) 267-92-88.

Margarita Anatolievna Safronova. Candidate of Science (Pedagogics), associate professor of the Marketing Communications department, deputy Dean of the Commerce Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: innovative processes in the sphere of higher professional education, integrated marketing communications in points of sale. Contact telephone number: 007 (351) 267-92-88.

Потороко Ирина Юрьевна. Кандидат технических наук, доцент кафедры товароведения и экспертизы потребительских товаров, зам декана факультета коммерции Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – экспертиза, управление качеством и безопасностью продовольственного сырья и товаров. Контактный телефон: (8-351) 267-93-80, 267-92-88.

Potoroko Irina Jurevna. Candidate of Technical Science, senior lecturer of the Commodity Research and Consumer Goods Examinations department, deputy dean of the Faculty of Commerce of South Ural State University, Chelyabinsk. Scientific interests: examination, quality management and safety of food raw materials and goods. Contact phone: 007(351)267-93-80, 267-92-88.

МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ КОРПОРАЦИИ

Н.К. Топузов

Проводится анализ модели инновационно-технологического развития корпорации с встроенным механизмом управления ресурсосбережением. Предлагается система показателей для диагностики и мониторинга процессов управления ресурсосбережением в инновационном развитии корпорации.

Ключевые слова: модель управления, механизм управления, концепция ресурсосбережения, специальные функции управления, показатели управления ресурсосбережения.

В условиях инновационного развития авангардных стран мира на уровне пятого и шестого технологического укладов растет актуальность, во-первых, преодоления критического несоответствия уровней потенциала прочих стран, во-вторых, создания индустриальной структуры инновационно-технологического потенциала в соответствии с гуманистически-ноосферными потребностями постиндустриального общества. Недостаточные возможности развивающихся стран в формировании и управлении развитием «человека инновационного», в-третьих, определяют остроту и актуальность проблем разработки механизмов управления высокотехнологическим развитием корпораций.

Цели эффективного, инновационного функционирования и устойчивости корпорации в долгосрочном периоде могут быть достигнуты при условии уменьшения вышеупомянутых несоответствий. В то же время системы управления ресурсами многих отечественных корпораций не обеспечивают своевременной разработки и реализации стратегий инновационного развития по критериям ресурсосбережения. Эти критерии становятся значимыми в условиях постиндустриального общества.

Для достижения поставленной цели должны быть решены задачи обеспечения устойчивости и инновационного развития производственных систем на основе компромисса целевых характеристик качества управления и альтернатив стратегий ресурсосбережения.

Моделирование механизма управления ресурсосбережения основывается на методологии структурного системного анализа (IDEF0), позволяющей комплексно представить цели и задачи исследования. Предлагаемая концептуальная модель включает набор целей, задач и систему показателей, а также

принципы их определения, составляющие в целом методологию и алгоритм исследования.

В перечень задач включена диагностика состояния ресурсосбережения корпорации, выявление имеющихся противоречий в системе управления, постановка проблемы, ее ранжирование и структуризация.

На основе методологии разрабатывается методика, включающая анализ объекта (системы инновационного развития) и системы управления ресурсосбережением. В итоге сформирована концепция механизма управления ресурсосбережением как структурно-динамическая модель (рис. 1) в системе инновационно-технологического развития корпорации.

Регуляторы механизма обеспечивают адаптивность структуры и функционального поведения для сохранения эффективности и качества управления инновационным развитием системы. Знак «минус» отражает обратную связь эволюционного функционально-параметрического регулирования характеристик качества управления. Положительная обратная связь характеризует структурные изменения системы методами самоорганизации и изменения целей функционирования.

Метод функционально-параметрического регулирования состоит в эволюционных, последовательно-поддерживающих действиях, направленных на повышение качества, интенсивности применения существующих (базовых) функций управления ресурсосбережением. Они обеспечивают лишь (в лучшем случае) стабильность уровня инновационности корпорации и целевых характеристик процесса его развития.

Структурные методы самоорганизации и изменения целей определяют перспективные возможности революционных перемен. В

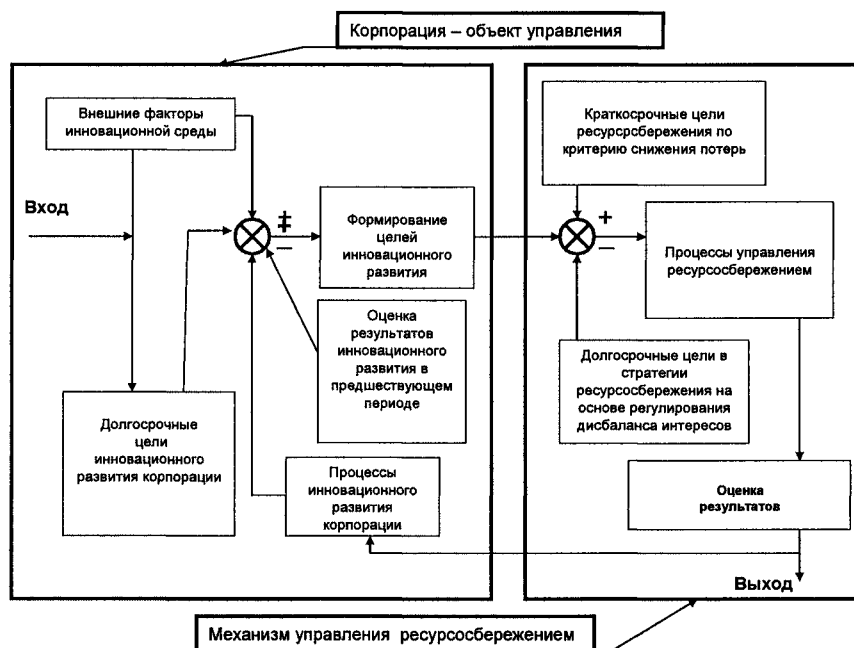


Рис. 1. Структурно-динамическая модель инновационного развития корпорации с применением механизма управления ресурсосбережением

данном случае скачкообразное повышение качества управления ресурсосбережением образует внутренние источники инвестирования за счет значительного уменьшения потерь и текущих затрат. Для этого применяются разрабатываемые специальные функции управления и показатели.

Декомпозиция системы инновационного развития корпорации и механизма управления ресурсосбережением должны учитывать иерархию объекта и уровней принятия решений. Поведение системы описывается дискретными характеристиками в виде наборов показателей и их величин. Поведение объекта оценивается уровнем инновационности состояния развития корпорации, а системы управления – уровнями качества управления ресурсосбережением.

Процессы управления ресурсосбережением описываются в разных ординатах. Это позволяет декомпозировать модель на множество элементарных компонентов. Балансировка по уровням управления устанавливает соответствие по моделям макро-, мезо- и нано-уровня – (рабочего места, проектной группы). Горизонтальная балансировка характеризует процесс перехода от начального (текущего) к будущему состоянию инновационности корпорации.

По оси ординат иерархического вида следует учесть изменения затрат интеллектуальных ресурсов, сгруппированных по указан-

ным уровням. Это позволяет практически определить задачи высшего, среднего и нижнего уровней управления, стратегического, технического, оперативного и функционального уровней.

По оси времени целесообразно учесть факторы увеличения стоимости. Этот подход основывается на идее цепи добавленной стоимости, долгосрочности и цикличности процессов инновационного развития и ресурсосбережения на этапах жизненного цикла корпорации.

На всех уровнях управления следует формировать системы показателей (см. таблицу).

Показатели могут носить характер немонетарной оценки результативности (качества управления) как соотношения одноименных фактических и нормативных (максимальных) величин. Эти показатели используются для оценки качества управления ресурсосбережением на основе специальных функций управления. Применение таких функций реализует четыре группы факторов в кластерах соответствующих методов управления (рис. 2).

Позиционирование систем управления по отдельным группам (кластерам) необходимо для управления процессов ресурсосбережения в зависимости от целей данного сегмента. Особенности кластерного подхода заключаются в обеспечении адресности и создании условий для формирования «инновационного

кванта» как результата концентрации управленческого воздействия для достижения поставленных целей в ресурсосбережении.

Для первого сегмента с характеристикой долгосрочной эффективности в ресурсосбережении предполагается создание прорывных технологий производства базисных инновационных продуктов, в которых обеспечивается удивляющая функциональность и минимальный расход производственных ресурсов на единицу полезности.

Рассмотренные группы факторов-методов целесообразно реализовать в процессной системе управления инновационным развитием (рис. 3) корпорации. В предложенной модели можно выделить шесть основных блоков реализация замыслов, которые позволят существ-

венно повысить конкурентоспособность корпорации и создать объективные предпосылки для достижения поставленных целей. Особенностью целеполагания в этих условиях является стратегический замысел, представленный в концепции, реализованный на принципе встраивания локальных проектов улучшений в процесс экономического роста с учетом макроэкономического, отраслевого и регионального состояния рыночной среды.

Цели инновационного развития в кратком и долгосрочном периодах направлены на достижение ряда характерных свойств конкурентоспособности, целостности и устойчивости корпорации: финансово-хозяйственная устойчивость, качество продукции и технологии, эффективное использование ресурсов,

Формирование системы показателей оценки качества управления ресурсосбережением

№ п/п	Специальные функции управления ресурсосбережением	Комплекс показателей качества управления ресурсосбережением
1	Управление ресурсосбережением в инновационном развитии корпорации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Степень влияния методов управления на процессы ресурсосбережения. 2. Степень влияния организационной структуры управления на процессы ресурсосбережения. 3. Степень охвата процессной системой управления. 4. Степень использования профессионального опыта, навыков персонала
2	Контроль характеристик изменений внешних факторов для регулирования механизма управления ресурсосбережением	<ol style="list-style-type: none"> 1. Степень оперативности реагирования на динамику внешних факторов. 2. Глубина информированности менеджмента организации о степени удовлетворенности потребителей. 3. Степень адаптивности параметров ресурсосбережения при изменении внешней среды. 4. Восприимчивость персонала к необходимости инновационных изменений
3	Управление развитием персонала по факторам ресурсосбережения в инновационном развитии корпорации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уровень восприятия персоналом целей в области ресурсосбережения. 2. Степень мотивированности руководителей в продвижении ресурсосберегающих проектов. 3. Уровень сопротивления персонала изменениям в системе управления ресурсосбережением. 4. Степень готовности персонала к обмену опытом в ресурсосбережении. 5. Уровень удовлетворенности персонала результатами и процессами ресурсосбережения
4	Управление разработкой и реализацией стратегических целей инновационного развития корпорации по факторам ресурсосбережения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Восприимчивость стратегического видения топ-менеджеров в инновационном развитии по ресурсосберегающему сценарию. 2. Уровень использования передового опыта в области ресурсосбережения в стратегическом планировании. 3. Уровень инновационности лидерства в организации процессов ресурсосбережения. 4. Глубина и степень интеграции поставщиков, потребителей и партнеров в процессах ресурсосбережения
5	Координация выполнения базовых и специальных функций управления ресурсосбережением в инновационном развитии корпорации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уровень синергизма в управлении. 2. Уровень командной работы в проектных улучшениях. 3. Уровень измеримости процессов ресурсосбережения. 4. Уровень восприятия и способностей к изменению организационной культуры ресурсосбережения. 5. Уровень баланса интересов в процессе ресурсосбережения. 6. Степень использования специальных функций и методов управления ресурсосбережением

№ п/п	Специальные функции управления ресурсосбережением	Комплекс показателей качества управления ресурсосбережением
6	Регулирование баланса интересов в процессном и проектном управлении в ресурсосбережении	<ol style="list-style-type: none"> 1. Степень устойчивости процессов ресурсосбережения в краткосрочной и долгосрочной перспективах. 2. Уровень сбалансированности интересов и мотивов персонала проектных групп в процессе ресурсосбережения. 3. Степень регулируемости организационных структур и процессов в системе управления ресурсосбережением. 4. Уровень баланса интересов в процессе ресурсосбережения.
7	Регулирование стиля лидерства, по ресурсосберегающим направлениям в инновационном развитии корпорации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уровень представительства лидеров в структуре процессов ресурсосбережения. 2. Степень разнообразия стилей лидерства в ресурсосбережении. 3. Уровень аналитической работы в общей загрузке руководителей по направлениям ресурсосбережения. 4. Уровень способности руководителей к командообразованию по направлениям ресурсосбережения. 5. Оценка синергетической эффективности механизма управления ресурсосбережением.
8	Регулирование соответствия структурных элементов целям инновационного развития корпорации по ресурсосберегающему типу и факторам среды	<ol style="list-style-type: none"> 1. Степень развития уровня компетенции и ответственности структурных элементов в области ресурсосбережения. 2. Уровень развития мотивированности персонала к финансовой самостоятельности структурных подразделений. 3. Степень соответствия оргструктур целям и задачам в области ресурсосбережения. 4. Степень управляемости процессов ресурсосбережения в различных организационных структурах. 5. Уровень способностей к самоорганизации персонала по факторам ключевых компетенций в области ресурсосбережения
9	Формирование и регулирование технико-технологического потенциала активов ресурсосбережения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Степень влияния уровня износа основных средств на результативность процессов ресурсосбережения. 2. Уровень соответствия технологического оснащения современному уровню по критерию издержек производства. 3. Уровень ресурсосберегаемости технологий. 4. Уровень наукоемкости технологий. 5. Уровень экологичности технологий. 6. Уровень безопасности технологий. 7. Степень обновления техники и технологии по ресурсосберегающим направлениям. 8. Степень адаптивности технологий по критериям ресурсосбережения к изменениям конъюнктуры рынка
10	Регулирование финансовых характеристик управления ресурсосбережением для инновационного развития корпорации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Удельный вес финансирования ресурсосберегающих проектов в общем объеме инвестиций в инновационное развитие корпорации. 2. Номенклатура источников финансирования ресурсосберегающих процессов. 3. Степень влияния объемов финансирования на процессы ресурсосбережения. 4. Уровень непрерывности финансирования проектов и процессов ресурсосбережения

гибкость системы инновационного функционирования (в подсистемах конкурирования, производства, воспроизводства и управления). Наличие обратной связи в системе управления развитием (см. рис. 2 и 3) снижает неоп-

ределенность траектории инновационного развития. Это особенно актуально при реализации радикальных технологий. Управление возникающими вследствие неопределенности рисками осуществляется на основе учета фак-

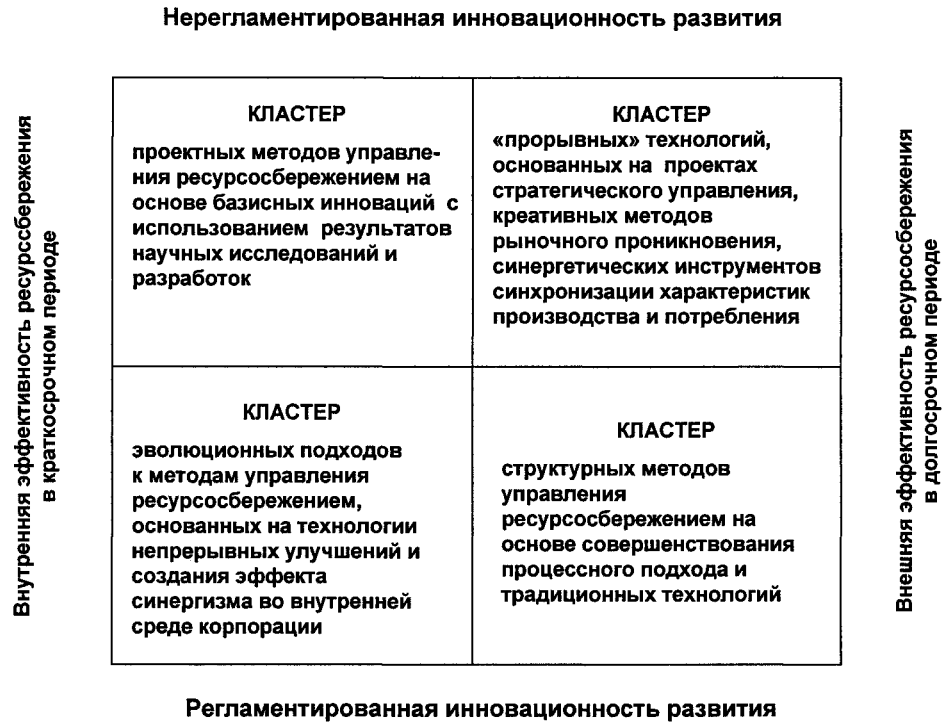


Рис. 2. Модель дисбаланса характеристик управления ресурсосбережением корпорации

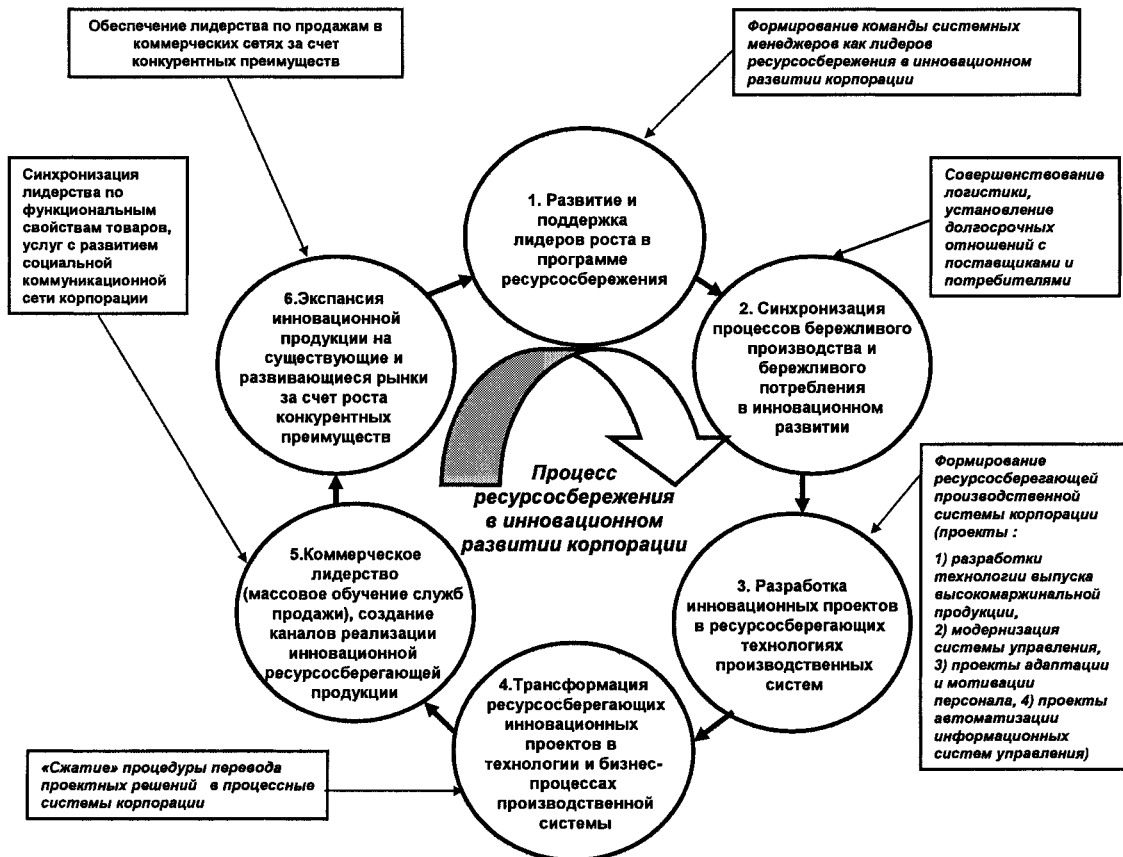


Рис. 3. Модель инновационно-технологического развития корпорации с встроенным механизмом управления ресурсосбережением

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

торов частоты изменений, регулирования скорости вовлечения новых ресурсов, учитываемых в формируемом механизме. Факторы не-

определенности оценок интеллектуального ресурса и информации учитываются методами обучения и процессного подхода.

Поступила в редакцию 23 августа 2008 г.

Топузов Николай Константинович. Кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Антикризисное управление» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – управление ресурсосбережением, экономика предприятия, стратегический менеджмент, управление качеством. Контактный телефон: (8-351) 267-92-49.

Nikolay Konstantinovich Topuzov. Candidate of Science (Economics), associate professor, Head of the Crisis Management department, South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: resource saving management, enterprise economics, strategic management, quality management. Contact telephone number: 007 (351) 267-92-49.

E-mail: diaku@yandex.ru

Управление социально-экономическими системами

УДК 658.14
ББК У9(2)30

МЕТОДОЛОГИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМНОГО КОМПЛЕКСА «ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ – БАНК»*

А.Г. Бутрин, С.А. Суслев

Статья посвящена проблеме оптимизации взаимодействия реального и финансового секторов экономики. Авторами предложены теоретические основы организации системного комплекса, рассмотрена организационно-экономическая сущность финансовых потоков между банками и предприятиями, методика оптимизации системного комплекса и экономико-математическая модель функционирования системного комплекса.

Ключевые слова: оптимизация взаимодействия секторов экономики, экономико-математическая модель функционирования системного комплекса.

Условия рыночной экономики существенно изменили характеристики деловой среды, критерии оценки и механизмы управления предприятиями России. В современных экономических условиях принципиальное значение приобретает способность промышленных предприятий обеспечивать высокую экономическую эффективность в долговременном периоде. Сложность реализации такой стратегии обусловлена высокой степенью изменчивости состояний деловой среды. Важным резервом здесь является оптимизация взаимодействия предприятия с банковским сектором. Разработка и широкое внедрение новых механизмов финансирования оборотных средств предприятий со стороны финансовых институтов позволит решить актуальные проблемы реального сектора экономики, повысить конкурентоспособность отечественных предприятий. К перспективным схемам, позволяющим оптимизировать финансирование оборотных средств промышленного предприятия, можно отнести факторинг, вексельное кредитование, внедрение складских свидетельств.

Таким образом, в настоящее время объективно назрела необходимость выработки организационных, экономических, финансовых, юридических мер по усилению интеграции банков и промышленных предприятий, что будет способствовать укреплению их конку-

рентоспособности и росту эффективности.

Существенный вклад в изучение управления финансовыми потоками промышленного предприятия в концепции логистики внесли Н.К. Моисеева, В.И. Сергеев, А.Г. Бутрин, В.В. Иванов, С.П. Кусакин, Д.Т. Новиков. Однако традиционные концепции формирования финансовых потоков уже не в полной мере оправдывают себя. Актуальность темы исследования обусловлена следующими недостатками современного этапа формирования финансовых потоков промышленного предприятия и банка:

- отсутствует теоретическая база организации системного комплекса «промышленное предприятие – банк»;
- не в полной мере раскрыта организационно-экономическая сущность финансовых потоков в системном комплексе;
- отсутствует эффективный механизм секьюритизации финансовых потоков промышленного предприятия;
- отсутствуют методики оптимизации межсистемных финансовых потоков, возникающих между предприятиями и банками в процессе их взаимодействия.

В ходе исследования были получены следующие результаты.

Разработана теория организации системного комплекса «промышленное предприятие – банк».

* Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта в рамках адресной целевой ведомственной программы «Повышение научного потенциала работников высшей школы»

Для рассмотрения особенностей взаимодействия между системами можно использовать понятие «системный комплекс», предложенное В.Н. Садовским. Он вводит это понятие как совокупность взаимодействующих систем. Источником функционирования системного комплекса является необходимость осуществления взаимодействия между системами. Именно взаимодействие между системами определяет и объясняет активность отдельных систем и задает многовариантность действий. Различная направленность этой активности соответственно обуславливает характер и динамику развития системного комплекса. Межсистемные взаимодействия обуславливаются индивидуальными целями каждой из систем в зависимости от того, совпадают или не совпадают эти цели между собой. Межсистемные взаимодействия могут быть многообразными. Часть из них имеют интегративный характер, например, когда между системами имеет место сотрудничество, содействие, в этом случае из нескольких систем может образоваться «метасистема», представляющая собой систему более высокого уровня. Однако при деструктивных или дезинтегрирующих взаимодействиях между собой, каковыми являются конфликты интересов, противоборство, конкуренция, направленные на разрушение целостности, метасистемы образовываться не могут.

Межсистемные взаимодействия между предприятием и банком имеют как интегративный, так и дезинтегрирующий характер, что обуславливается, с одной стороны, невоз-

можностью существования каждой системы обособленно от другой, а с другой, конфликтом интересов между взаимодействующими сторонами.

Одной из основных задач функционирования хозяйствующего субъекта, относящегося как к реальному, так и к финансовому сектору экономики, является получение прибыли или, если расширить понятие, положительного экономического эффекта. В системном комплексе «предприятие – банк» получение дополнительного экономического эффекта одной из сторон автоматически ведет к образованию отрицательного экономического эффекта у противоположной стороны. Например, снижение процентной ставки по кредитам приведет, с одной стороны, к снижению маржи банка, а с другой – к снижению затрат предприятия-заемщика.

Проектирование метасистемы «предприятие – банк» в принципе возможно. Однако ее функционирование направлено не на оптимизацию взаимодействия между реальным и финансовым секторами экономики, а на решение внутренних задач. Например, снижение затрат на прохождение платежей, усиление контроля за производимыми транзакциями, получение механизмов оптимизации налогообложения и дополнительных источников финансирования и др.

На рис. 1 изображены логистическая цепь промышленного предприятия и схема системного комплекса.

Логистический цикл формируют материальный потоки (1), (2) и финансовые потоки (3) и (4). Между собой должны быть согласованы пары потоков (1) и (4); (2) и (3); (3) и (4). В нашей работе ключевые резервы устойчивости заключены в согласовании пары потоков (3) и (4). Их несоответствие является причиной образования кассового разрыва (поток-«утечка») и диктует необходимость согласования за счет организации регулирующих потоков – потоков-«инъекций». В системном комплексе коммерческий банк выполняет роль регулятора, генерируя потоки-«инъекции» (5) в виде факторинга, вексельного кредита в «узкие звенья» логистической

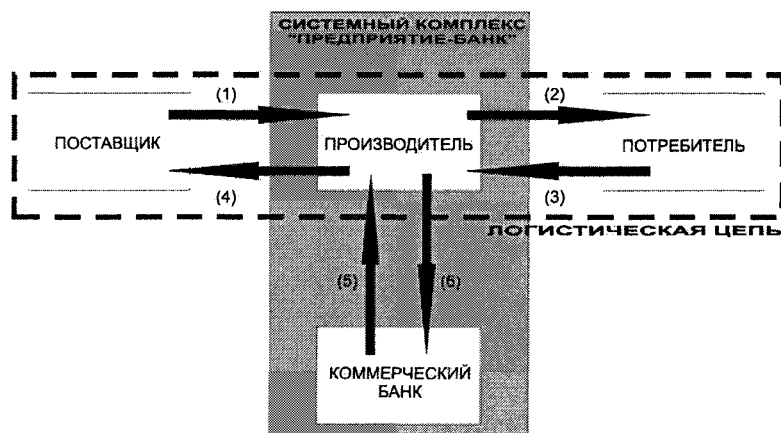


Рис. 1. Системный комплекс «Промышленное предприятие – банк». Условные обозначения: (1) – поставка сырья; (2) – отгрузка готовой продукции; (3) – оплата готовой продукции; (4) – оплата сырья; (5) – предоставление финансовых ресурсов; (6) – плата за привлеченные финансовые ресурсы

цепи промышленного предприятия, обеспечивая ее непрерывность и эффективность.

Разработан эффективный механизм секьюритизации финансовых потоков промышленного предприятия.

Его сущность заключается в организации финансовых потоков предприятия с помощью инструментов финансового рынка – факторинга и векселя. Привлекательность факторинга (рис. 2) обусловлена тем, что данный инструмент объединяет в себе сразу несколько функций. Во-первых, финансирование оборотного капитала, обеспечение стабильности денежных потоков и ликвидация кассовых разрывов. Во-вторых, фактор (как правило, банк) берет на себя трудоемкую работу по инкассации задолженности клиента. В-третьих, если это предусмотрено договором, фактор берет на себя риск неплатежа, выступая, таким образом, в качестве страховщика финансовых рисков. Такой комплекс функций делает факторинг незаменимым механизмом для малых и средних предприятий, доступ к кредиту у которых традиционно затруднен (при факторинге акцент переносится на кредитоспособность их клиентов, поэтому получить факторинг легче), а ресурсов для инкассации задолженности недостаточно.

Кроме того, факторинг обладает целым рядом преимуществ перед другими финансовыми инструментами. Во-первых, факторинг не требует предоставления залога в традиционном понимании, поэтому он доступен широкому кругу малых и средних компаний, в том числе только начинающих свою деятельность. Во-вторых, при факторинге имеет место стопроцентное целевое использование средств. Когда предприятие привлекает кредиты, оно как обычно имеет и неснижаемый остаток на счете. Поэтому в действительности заемщик платит более высокую ставку, чем

та, которая установлена договором. В факторинге же такая ситуация невозможна.

Вексельная секьюритизация возможна по двум схемам. Первая предполагает прямое кредитование через выпуск собственных векселей, а вторая – использование банковских ценных бумаг. В первом случае принято различать два подвида выпуска собственных векселей в зависимости от целей, которые преследует предприятие-эмитент:

- если заем организуется для проведения расчетов с поставщиками сырья, товаров или услуг – такие векселя называют расчетными;
- если векселя размещаются на открытом рынке – их называют финансовыми.

Использование банковских векселей в качестве источника внешнего финансирования предполагает заключение договора вексельного кредитования с банком. В этом случае банк выписывает свои векселя, которыми он кредитует предприятие. Оно в свою очередь рассчитывается ими со своими контрагентами. Партнеры предприятия могут либо продать банковские векселя на вторичном рынке для того, чтобы получить живые деньги, либо держать их до погашения и предъявить к оплате в банке. По истечении срока обращения этих ценных бумаг кредитующее предприятие возвращает банку средства в номинальном объеме, если речь идет о дисконтном векселе, или с учетом набежавших процентов, если это процентный вексель, и выплачивает комиссию. Таким образом, предприятие берет у банка займы не деньги, а вексель.

Преимущества использования банковских векселей следующие. Во-первых, большая ликвидность этого инструмента по сравнению с векселем самого предприятия. Масштаб распространения банковского векселя среди тех же контрагентов предприятия будет большим – партнер может отказаться принять

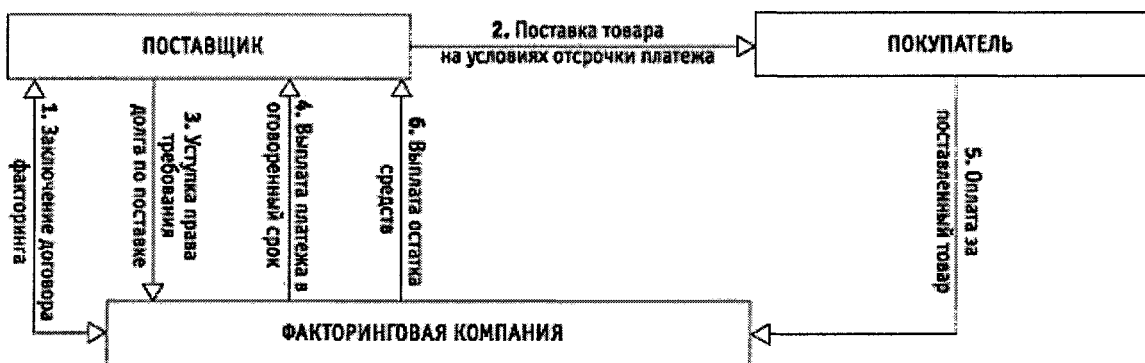


Рис. 2. Организация факторинга

Управление социально-экономическими системами

к оплате долговое обязательство компании, а вексель банка можно продать на вторичном рынке или досрочно учесть в том же банке. Во-вторых, ставка по вексельному кредитованию гораздо ниже, чем по коммерческим кредитам. Это обусловлено тем, что при вексельном кредитовании банк не отвлекает ресурсы – он эмитирует свои долговые обязательства и при наступлении даты платежа должен получить средства от предприятия, чтобы погасить вексель его держателю.

Главным недостатком внешнего финансирования при помощи вексельного кредитования является то, что предприятие не формирует своей собственной кредитной истории. Это одна из основных причин, по которой многие компании ищут альтернативные вексельному кредиту источники финансирования текущей деятельности. Еще одним недостатком банков-

ского вексельного кредитования по сравнению с собственным вексельным заимствованием является закрытость таких сделок для внешнего рынка. Кроме того, эти сделки, как правило, срочные и предусматривают возможность досрочного требования о возврате кредита с уплатой процентов.

В работе предложены 14 базовых схем секьюритизации финансовых потоков с использованием векселя и определены условия их эффективного использования.

Разработаны методика оптимизации и экономико-математическая модель оптимальных финансовых потоков в комплексе «предприятие – банк». Исходные данные и алгоритм вывода результирующих показателей представлен в табл. 1, 2. Определяется эффект банка, потом предприятия, затем совмещенный (синергический) эффект.

Таблица 1

Аналитическое выражение для расчета доходов и расходов банка

Показатель	Факторинг	Вексельное кредитование
Доходы (D_b)		
Процентный ($D_b \%$)	$D_{бф \%} = СФ * C_{п} * (ПФ/365)$	$D_{бв \%} = НВ * C_{п} * (СВ/365)$
В виде комиссий ($D_{бф ком}$)	$D_{бф ком} = ЛФ * C_{комис}$	$D_{бв ком} = НВ * C_{комис}$
В виде абонентской платы ($D_{бф аб}$)	$D_{бф аб} = СФ / СК_{ср} * 365 / ПФ$	–
Сопутствующий ($D_{бф соп}$)	$D_{бф соп} = ОбСч_{ср} * k_{рко}$	$D_{бв соп} = ОбСч_{ср} * k_{рко}$
ИТОГО ДОХОДЫ	$D_{бф} = СФ * C_{п} * (ПФ/365) + ЛФ * C_{комис} + СФ / СК_{ср} * 365 / ПФ + ОбСч_{ср} * k_{рко}$	$D_{бв} = НВ * C_{п} * (СВ/365) + НВ * C_{комис} + ОбСч_{ср} * k_{рко}$
Издержки ($I_{бф}$)		
Процентные ($I_{бф \%}$)	$I_{бф \%} = СФ * (C_{п} - МБ_{ф}) * (ПФ/365)$	–
Накладные ($I_{бф накл}$)	$I_{бф накл} = СФ * k_{накл}$	$I_{бв накл} = НВ * k_{накл}$
Внутренние ($I_{бф внутр}$)	$I_{бф внутр} = СФ * k_{резерв} * МБ_{ф}$	$I_{бв внутр} = НВ * k_{резерв} * МБ_{в}$
ИТОГО ИЗДЕРЖКИ	$I_{бф} = СФ * (C_{п} - МБ_{ф}) * (ПФ/365) + СФ * k_{накл} + СФ * k_{резерв} * МБ_{ф}$	$I_{бв} = НВ * k_{накл} + НВ * k_{резерв} * МБ_{в}$

Примечание. $D_{бф}$ и $I_{бф}$ – доход и издержки банка соответственно, возникающие при предоставлении факторинговых услуг; $D_{бф \%}$, $D_{бф ком}$, $D_{бф аб}$, $D_{бф соп}$ – процентный доход, доход, получаемый в виде комиссий, доход, получаемый в виде абонентской платы, сопутствующий доход соответственно, получаемый банком при предоставлении предприятию факторинговых услуг; $I_{бф \%}$, $I_{бф накл}$, $I_{бф внутр}$ – процентные, накладные и внутренние издержки банка, возникающие при предоставлении факторинговых услуг; $D_{бв}$ и $I_{бв}$ – доход и издержки банка соответственно, возникающие при вексельном кредитовании; $D_{бв \%}$, $D_{бв ком}$, $D_{бв соп}$ – процентный доход, доход, получаемый в виде комиссий, сопутствующий доход соответственно, получаемый банком при вексельном кредитовании предприятия; $I_{бв \%}$, $I_{бв накл}$, $I_{бв внутр}$ – процентные, накладные и внутренние издержки банка, возникающие при вексельном кредитовании; СФ – сумма финансирования, предоставленного под уступку прав требования, руб.; ПФ – период финансирования банком предприятия под уступку права требования по договору (отсрочка платежа по договору с покупателем продукции); ЛФ – максимально возможная сумма предоставления финансирования под уступку прав требования (лимит финансирования), руб.; НВ – номинал векселя, руб.; СВ – срок векселя, дн.; $СК_{ср}$ – средняя сумма контракта/сделки предприятия; $ОбСч_{ср}$ – средняя величина проводимых по р/с оборотов; $k_{рко}$ – коэффициент, характеризующий плату за РКО в процентах от проведенных по р/с оборотов; $МБ_{ф}$ – маржа банка по факторинговым операциям; $МБ_{в}$ – маржа банка по вексельным операциям; $k_{накл}$ – коэффициент, характеризующий величину накладных расходов в процентах от суммы предоставленного предприятию финансирования; $k_{резерв}$ – коэффициент, характеризующий среднюю величину РВПС по предоставленному предприятию финансированию.

Таблица 2
Аналитическое выражение для расчета доходов и расходов промышленного предприятия

Показатель	Факторинг	Вексельное кредитование
Доходы (Д _п)		
Выручка от реализации продукции (Д _{выр})	$D_{п\ выр\ ф} = P * n_1 * (K_{п} + K_{п\ отср})$	$D_{п\ выр\ в} = P * n_1 * K_{п}$
От снижения расходов на взыскание и учет дебиторской задолженности (Д _{расх})	$D_{п\ расх\ ф} = k_{дз} * D_{п\ выр\ ф}$	-
ИТОГО ДОХОДЫ	$D_{пф} = P * n_1 * (K_{п} + K_{п\ отср}) + k_{дз} * D_{п\ выр\ ф}$	$D_{пв} = P * n_1 * K_{п}$
Издержки (И _п)		
Процентные (И _{п%})	$I_{пф\ \%} = D_{бф\ \%} = CФ * C_{п} * (ПФ/365)$	$I_{пв\ \%} = D_{бв\ \%} = НВ * C_{п} * (СВ/365)$
В виде комиссий (И _{пком})	$I_{пф\ ком} = D_{бф\ ком} = ЛФ * C_{комис}$	$I_{пв\ ком} = D_{бв\ ком} = НВ * C_{комис}$
В виде абонентской платы (И _{п аб})	$I_{пф\ аб} = D_{бф\ аб} = a_3 = CФ/СК_{ср} * 365/ПФ$	-
Сопутствующие (И _{п соп})	$I_{пф\ соп} = D_{бф\ соп} = a_4 = ОбСч_{ср} * k_{рко}$	$I_{пв\ соп} = D_{бв\ соп} = ОбСч_{ср} * k_{рко}$
ИТОГО ИЗДЕРЖКИ	$I_{пф} = D_{бф} = CФ * C_{п} * (ПФ/365) + ЛФ * C_{комис} + CФ/СК_{ср} * 365/ПФ + ОбСч_{ср} * k_{рко}$	$I_{пв} = D_{бв} = НВ * C_{п} * (СВ/365) + НВ * C_{комис} + ОбСч_{ср} * k_{рко}$

Примечание. Д_{пф} и И_{пф} – доход и издержки предприятия, возникающие при использовании предприятием в своей деятельности факторинга, соответственно, руб.; Д_{п выр ф} – выручка производственного предприятия, получаемая при использовании в своей деятельности факторинга, руб.; Д_{п расх ф} – доход, получаемый от снижения издержек на инкассацию и учет дебиторской задолженности, руб.; И_{пф %}, И_{пф ком}, И_{пф аб}, И_{пф соп} – издержки предприятия по уплате банку процентов, комиссий, абонентской платы, прочих расходов, связанных с банковским обслуживанием, соответственно, руб.; Д_{пв} и И_{пв} – доход и издержки предприятия, возникающие при использовании предприятием в своей деятельности вексельных схем кредитования, соответственно, руб.; Д_{п выр в} – выручка производственного предприятия, получаемая при использовании в своей деятельности вексельных схем кредитования, руб.; И_{пв %}, И_{пв ком}, И_{пв соп} – издержки предприятия по уплате банку процентов, комиссий, и прочих расходов, связанных с банковским обслуживанием, соответственно, руб.; Д_{выр} – выручка производственного предприятия, руб.; Р – цена одной единицы продукции производственного предприятия, руб./шт.; n₁ – коэффициент, равный объему средней покупки одним покупателем, шт.; K_п – количество покупателей продукции производственного предприятия, шт.; K_{п отср} – количество покупателей, приобретших продукцию при предоставлении отсрочки платежа, шт.; k_{дз} – коэффициент, показывающий долю затрат по инкассации и учету дебиторской задолженности, в процентах от выручки предприятия.

Совместив на одном рисунке графики доходов и издержек банка, получим графическую интерпретацию экономического эффекта, получаемого банком от взаимодействия с предприятиями (рис. 3).

Экономический эффект банка от предоставления кредитных продуктов предприятию определяется по формуле:

$$ЭЭ_Б = D_Б - И_Б. \quad (1)$$

Таким образом, оптимумы (в данном случае максимумы) достигаются для различных кривых в разных точках оси абсцисс, т. е. при разных размерах взимаемого банком вознаграждения: максимум доходов банка \dot{A}_A достигается при $VЗ_Б = 25,3\%$ годовых и составляет $2,17 \cdot 10^9$ руб.; максимум издержек банка $I_Б$ достигается при $VЗ_Б = 26,4\%$ годовых и составляет $1,28 \cdot 10^9$ руб.; максимум экономи-

ческого эффекта банка $ЭЭ_Б$ достигается при $VЗ_Б = 22\%$ годовых и составляет $9,05 \cdot 10^8$ руб.

Рассмотрим алгоритм образования эффекта для предприятия (см. табл. 2).

Графическая интерпретация экономического эффекта, получаемого предприятием в системном комплексе, представлена на рис. 4.

Оптимум (в данном случае максимум) экономического эффекта производственного предприятия от реализации продукции достигается при $Q = 14627$ шт. и составляет $1,305 \cdot 10^8$ руб.

Для определения оптимальных параметров функционирования системного комплекса «предприятие – банк» необходимо совместить кривые, характеризующие экономический эффект каждой из составляющих данного системного комплекса, на одном графике (рис. 5).

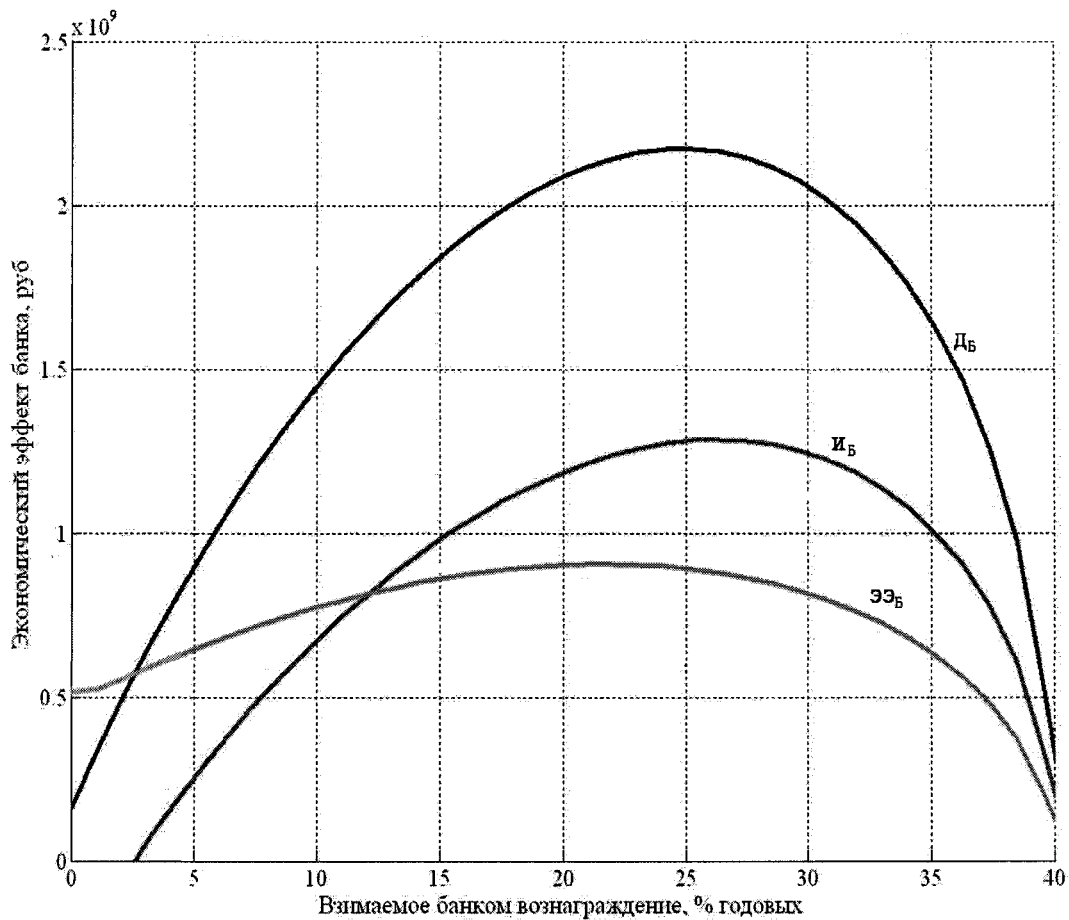


Рис. 3. Зависимость экономического эффекта функционирования банка от величины взимаемого им вознаграждения

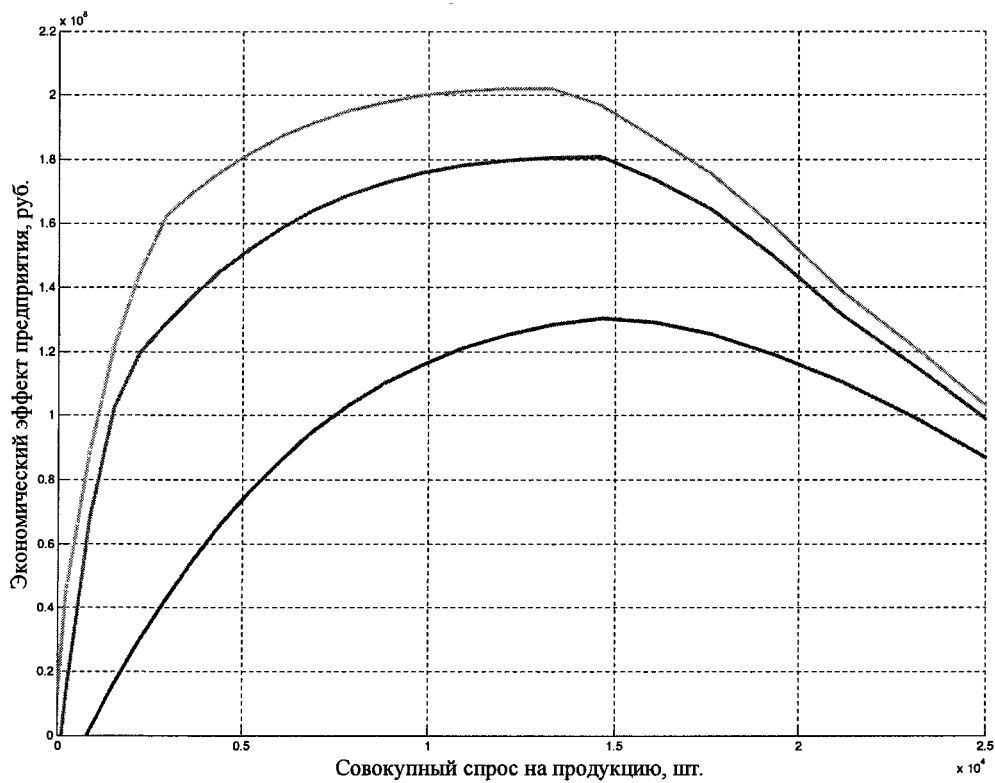


Рис. 4. Кривая экономического эффекта предприятия

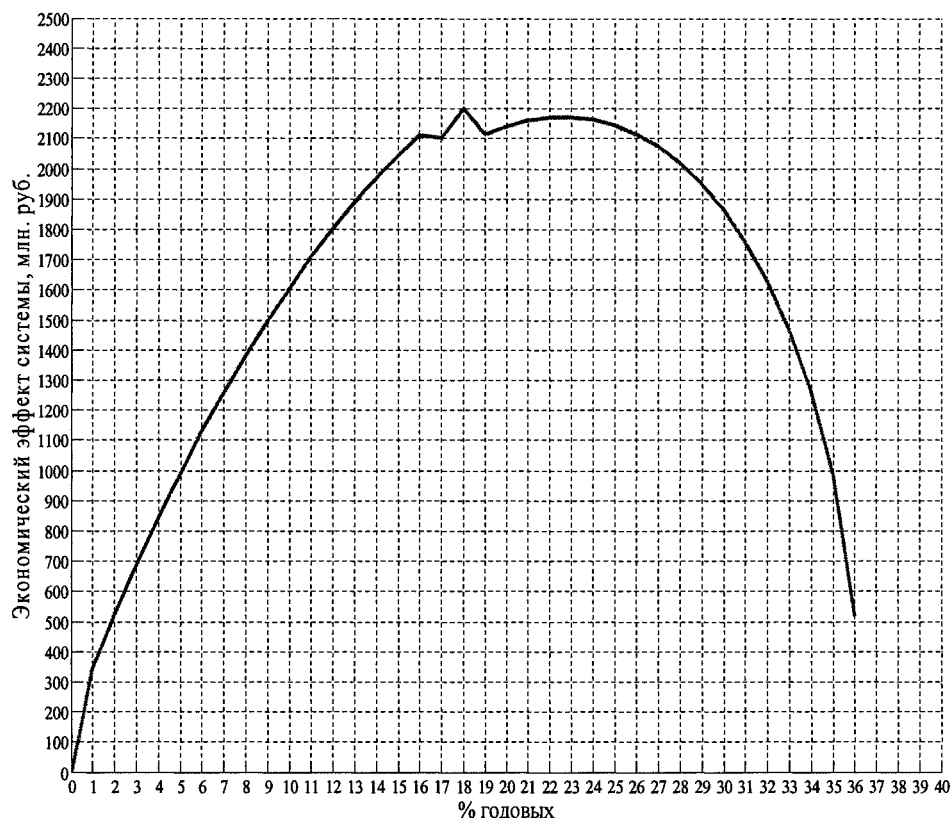


Рис. 5. Экономический эффект деятельности системного комплекса «предприятие – банк»

Экстремум (максимум) достигается при доходности 18% годовых, при этом величина экономического эффекта системы «предприятие – банк» составляет 2,2 млрд руб.

Отдельными, очень важными с практической точки зрения, являются задачи без-

конфликтного распределения полученного экономического эффекта между участниками комплекса и построение организационной службы управления межсистемными финансовыми потоками.

Поступила в редакцию 30 октября 2008 г.

Бутрин Андрей Геннадьевич. Доктор экономических наук, профессор Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – финансы, логистика, экономика и управление предприятием. Контактный телефон (351) 267-92-81.

Andrey Gennadievitch Butin. Doctor of Economics, Professor of South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: finances, logistics, economics and management of enterprises. Contact telephone number 007 (351) 267-92-81.

Сулов Сергей Александрович. Начальник отдела корпоративного кредитования Юникредитбанка, г. Челябинск. Соискатель ученой степени кандидата экономических наук. Область научных интересов – финансы, денежное обращение, кредит. Контактный телефон (351) 247-91-72.

Sergey Aleksandrovitch Suslov. Head of the corporative crediting department, Unicredit Bank, Chelyabinsk. Applicant for Candidate of Economic Science degree. Professional interests: finances, money circulation, credit. Contact telephone number 007 (351) 247-91-72.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ СТОИМОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

В.Г. Мохов, Д.С. Лысенко

Статья посвящена проблеме управления капитализацией с помощью системы сбалансированных показателей. Авторами рассмотрены основные предпосылки перехода предприятий к стоимостно-ориентированному управлению, сформулированы основные положения формирования концепции стоимостно-ориентированного управления капитализацией с применением сбалансированной системы показателей. В статье разработана модель интеграции стоимостно-ориентированного управления и сбалансированной системы показателей, которая способствует повышению капитализации объекта исследования.

Ключевые слова: стоимость, капитализация, система, менеджмент, стратегия, модель, предприятие, энергия, капитал, рентабельность, активы, фактор, концепция, планирование, эффективность.

Анализ современных систем управления с точки зрения их эффективности свидетельствует о еще значительных резервах их развития. На сегодняшний день в системе стратегических и финансовых целей развития организаций предпочтение отдается росту их стоимости либо капитализации и их грамотному управлению.

Рост стоимости как высшая цель предпринимательской деятельности в последние годы активно обсуждается менеджментом. Одновременно во многих компаниях активно внедряется сбалансированная система показателей как инструмент реализации стратегии. Многие компании меняют в своих системах оперативного управления традиционные финансовые показатели на показатели стоимости. Здесь и происходит стык концепций сбалансированной системы показателей и стоимостно-ориентированного управления. Каждая из этих концепций в отдельности может принести предприятию большую пользу. Но эти концепции превосходно дополняют друг друга, что позволяет существенно повысить эффективность системы стратегического управления [1].

Сущность концепции управления капитализацией предприятия заключается в том, что с позиции акционеров (инвесторов) компании стратегическое управление должно быть направлено на обеспечение роста ее рыночной стоимости, а также акций. Такая цель позволяет акционерам получать самый большой доход, а именно – курсовой денежный доход от пере-

продажи всех или части принадлежащих им акций, либо курсовой не выраженный в денежном эквиваленте доход, выражающийся в увеличении собственного капитала. А увеличение стоимости чистых активов соответствует росту стоимости и компании, и ее акций [2].

Но реальность во многих компаниях выглядит по-другому. Степень популярности концепции стоимостно-ориентированного управления пока не соответствует ожиданиям. Зачастую идея стоимостно-ориентированного управления известна лишь на высших «этажах» системы управления. Но на низовых уровнях организационной иерархии, где, собственно, осуществляется основная часть процесса создания стоимости, мысли о росте стоимости либо не возникают вообще, либо провоцируют – вследствие неправильных представлений – страхи и сопротивление. Причиной этого является неправильное представление либо о сути ориентации на рост стоимости в бизнесе, либо о методах успешного внедрения стоимостно-ориентированного планирования и управления в компании.

Именно поэтому актуальность темы исследования определяется тем, что управление капитализацией с применением системы сбалансированных показателей на предприятиях электроэнергетики Челябинской области ранее не применялось. Ориентация на рост стоимости служит не только интересам собственников, но и менеджмента компании.

Эта концепция лежит в основе построения комплексной системы планирования и

управления, нацеленной на рост стоимости компании, что влияет на систему управления персоналом.

Ориентация на рост стоимости для многих компаний стала достаточно актуальной темой. Далее можно выделить основные причины интереса к этой концепции:

- необходимость удовлетворять определенным требованиям внешней информационной политики;

- возрастающая глобализация рынков капитала, которая обостряет конкуренцию за инвестиционный капитал и увеличивает давление на компании, работающие на международном рынке;

- рост стоимости как «критерий выбора» институциональных инвесторов (при одновременном увеличении числа институциональных инвесторов в последние годы);

- рост числа приобретений и слияний компаний в последние годы;

- разделение менеджеров и собственников (менеджеры работают по моделям мотивации, разработанным собственниками);

- смена поколений на семейных предприятиях и реструктуризация на средних предприятиях способствуют возрастающей ориентации на публичность, что обуславливает дополнительную динамику на рынках капитала;

- предприятия, работающие в немецкоязычной бизнес-среде, все активнее котируют свои акции на зарубежных биржах и выполняют их требования;

- недостатки «традиционных» ориентированных на прибыль показателей в отражении рентабельности инвестированного капитала [1].

Для успешной реализации концепции стоимостно-ориентированного управления с применением сбалансированной системы показателей возрастает необходимость направлять всю деятельность в соответствии с интересами инвесторов. Аналитики и инвесторы требуют прозрачности, однозначной и ясной информации о развитии предприятия, а также о информации реальной рентабельности капитала. Только при выполнении всех этих требований предприятие становится или остается интересным как объект инвестирования. Следствие из этих требований: предприятия должны управляться в соответствии с теми показателями, по которым они оцениваются во внешнем окружении. Поэтому такая величина управления, как «стоимость предпри-

ятия», все чаще находит применение как высшая целевая величина. Ключевое преимущество ориентации на стоимость по сравнению с традиционными управленческими показателями связано с рассмотрением понятия «затраты на капитал».

Как и другие инвесторы, учредители компании (в основном акционеры) запрашивают определенное минимальное значение рентабельности, учитывающее риски вложений в конкретную компанию. Другими словами, прирост стоимости компании соответствует величине прибыли, превышающей затраты на капитал [1].

Ожидаемая норма рентабельности, отражающая степень рискованности вложений в бизнес, в бухгалтерском учете не учитывается. Значение бухгалтерской прибыли не говорит о том, хватает ли ее на покрытие затрат на собственный капитал, связанных с ожидаемой учредителями рентабельностью. Используемое в контроллинге понятие «калькуляционные проценты» также не всегда связано с ожиданиями рынка капитала.

Рассмотрев все основные модели (табл. 1), основанные на стоимостной ориентации и выявив все положительные и отрицательные аспекты, мы обозначили основную цель данного исследования – это построение модели интеграции концепции стоимостно-ориентированного управления со сбалансированной системой показателей. Потому что именно система сбалансированных показателей зарекомендовала себя на практике, как наиболее эффективный инструмент устранения разрыва между стратегическим планированием и оперативным управлением, а в интеграции с дополнительным инструментарием она приобретает определенную стратегическую направленность, что является крайне актуальным для современных промышленных предприятий.

В качестве дополнительного инструментария предлагается ввести в интеграционную модель следующие составляющие: модель General Electric GE/McKinsey, SWOT-анализ и многофакторная модель DuPont.

Преимущества интеграции данных моделей в следующем.

- Проводится качественная диагностика всего процесса управления капитализацией предприятия.

- Четко представлены причинно-следственные связи между основными элементами модели.

Таблица 1

Развитие парадигмы определения стоимости и эффективности деятельности фирмы [6]

1920-е годы	1970-е годы	1980-е годы	1990-е годы
Модель Дюпона (Du Pont Model)	Чистая прибыль на одну акцию (EPS)	Коэффициент соотношения рыночной и балансовой стоимости акций (M/B)	Экономическая добавленная стоимость (EVA)
Рентабельность инвестиций (ROI)	Коэффициент соотношения цены акции и чистой прибыли (P/E)	Рентабельность акционерного капитала (ROE)	Прибыль до выплаты процентов, налогов и дивидендов (EBITDA)
		Рентабельность чистых активов (RONA)	Рыночная добавленная стоимость (MVA)
		Денежный поток (Cash Flow)	Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard -BSC)
			Показатель совокупной акционерной доходности (TSR)
			Денежный поток отдачи на инвестированный капитал (CFROI)

• Эффект каскадирования, помогающий донести суть стоимостно-ориентированного управления во все звенья организационной структуры предприятия.

Именно поэтому интеграция этих моделей, по нашему мнению, приводит к синергетическому эффекту.

На рис. 1 наглядно представлена эта модель. Поэтому можно говорить, что эти системы хорошо дополняют друг друга.

Суть данной модели – это ориентация системы планирования и управления на предприятие на показатель стоимости – превышение рентабельности капитала над величиной затрат на капитал, что соответствует базовой идее BSC, заключающейся в том, что нестоимостные цели реализуются для того, чтобы компания достигла своих финансовых целей.

Данная модель управления капитализацией предприятия предполагает выделение трех областей анализа создания стоимости компании, ее динамики и реализации потенциала наращивания стоимости с учетом различных сценариев развития. Представление модели управления стоимости в виде алгоритма демонстрирует основные предпосылки создания модели:

1) финансовые факторы являются важным звеном интеграционной модели, что свидетельствует о стремлении к максимизации стоимости компании и максимально возможной реализации ее потенциала;

2) создание стоимости компании предполагает не только количественное улучшение системы (максимизация стоимости), но и ка-

чественное (быстрота адаптации к новым условиям внешней среды и наращивание темпов прироста);

3) в основе построения модели лежит так называемое дерево факторов создания стоимости. На первом уровне строится экономико-математическая модель, являющаяся одним из источников создания стоимости;

4) каждый уровень модели связан причинно-следственными связями и предполагает процесс реализации потенциала наращивания стоимости, то есть обоснована связь финансовых и нефинансовых факторов в модели.

В основе модели (на первом уровне) – модели стратегических инициатив, анализирующие потенциал создания стоимости при различных факторах внешней среды (SWOT-анализ, модель General Electric / Mc Kensey).

На втором уровне – нефинансовые факторы создания стоимости, основной функцией которых является контроль реализации потенциала создания стоимости, мониторинг и анализ отклонений, проведение необходимых корректировок стратегии компании.

На третьем уровне – финансовые факторы, опосредованные в экономико-математическую модель стоимости, предполагающую:

- анализ факторов создания стоимости, предполагающая сверстку показателей, относительно рентабельности собственного капитала;

- построение факторов стоимости, описание зависимостей между показателями (формализация связей);

- проведение бенчмаркинга.

Внедрение подобной модели даст объекту исследования:

- ♦ определить долгосрочные стратегические инициативы, максимизирующие стоимость компании;

- ♦ осуществлять эффективную оценку принимаемых решений с позиций вклада в стоимость компании и реализации потенциала создания стоимости;

- ♦ продемонстрировать потенциал развития компании и восприимчивость к изменениям внешней среды в условиях неопределенности;

- ♦ формализовать управление развитием компании с учетом многовариантности внешней среды;

- ♦ учитывать ожидания и приоритеты инвесторов.

Построение BSC предполагает выявление ключевых факторов создания стоимости и их влияния на значение показателя прироста стоимости [5]. В качестве целевого значения выступает рентабельность собственного капитала (ROE).

Рассмотрение стратегических целей как нефинансовых факторов создания стоимости и установление связей между ними позволяет создать прозрачную картину реализации стратегии, направленной на увеличение стоимости компании [3]. Для того, чтобы определить, согласуется ли данная стратегия с мнением руководства объекта исследования, воспользуемся элементами стратегического менеджмента.

В нашем исследовании для определения стратегии объекта исследования мы воспользовались моделью General Electric / Mc Kensey. Матрица GE/McKinsey имеет размерность 3x3 (табл. 2, 3). По осям Y и X выставляются интегральные оценки соответственно привлекательности рынка (или отрасли бизнеса) и относительного преимущества организации на соответствующем рынке (или сильных сторон соответствующего бизнеса организации). В отличие от матрицы BCG в модели GE/McKinsey каждая ось координат рассматривается как ось многофакторного, многоаспектного измерения. И это делает данную модель более богатой в аналитическом плане по сравнению с матрицей BCG и, одновременно, более реалистичной с точки зрения позиционирования видов бизнеса. В результате опроса менеджеров среднего и высшего звена выяснилось, что согласно экспертной оценке стратегия развития исследуемого предприятия

практически полностью соответствует стоимостно-ориентированному подходу, опосредованному в модели интеграции стоимостно-ориентированного управления и сбалансированной системы показателей [2] (рис. 2).

Так как большая часть круга находится в этой зоне, то выбираем Победитель 1 – наивысшая степень привлекательности рынка и относительно сильные преимущества организации на нем. Организация, скорее всего, будет являться безусловным лидером или одним из лидеров на данном рынке. Угрожать ей может только возможное усиление позиций отдельных конкурентов. Поэтому стратегия организации, находящейся в такой позиции, должна быть нацелена на защиту своего положения преимущественно с помощью дополнительных инвестиций для увеличения рыночной привлекательности. Это говорит, безусловно, о повышении капитализации данного предприятия. Следовательно, данное исследование показало, что применение модели интеграции концепции стоимостно-ориентированного управления в процессе внедрения сбалансированной системы показателей является актуальным и представляет научную новизну.

Проведенный анализ систем стратегического управления позволяет обосновать основные подходы к формированию моделей стратегического управления предприятием электроэнергетики и выделить их основные принципы.

1. Предприятия электроэнергетики, являясь естественными монополиями, должны регулироваться государством (региональными органами управления) с целью максимального удовлетворения общественных интересов. Интересы клиентов (населения, бизнеса, государственных организаций и др.) должны стать приоритетными в сбалансированной системе показателей.

2. Корпоративные интересы предприятия электроэнергетики должны быть представлены ростом рыночной стоимости компании и являются составной частью общественных интересов. При росте стоимости компании корпоративные и общественные интересы должны совпадать, поскольку государство является собственником значительного пакета акций.

3. Стратегическое управление предприятием электроэнергетики должно быть ориентировано на количественно измеряемый критерий эффективности, отражающий согласованные интересы клиентов и компании.

Таблица 2

Привлекательность предприятия (электроэнергетика) [4]

Характеристика	Рейтинг (экспертная оценка)	Оценка
1. Относительная доля рынка	0,4	10
2. Квалификация персонала	0,15	9
3. Технологические преимущества	0,2	9
4. Темп роста рынка	0,05	7
5. Относительная цена	0,05	6
6. Уровень себестоимости	0,1	9
7. Социальный фактор	0,05	7
8. Обеспеченность ресурсами	0,05	8
9. Финансовое положение бизнеса	0,03	9
10. Уровень мотивации	0,02	7

$$\text{Привлекательность предприятия} = 0,4 \cdot 10 + 0,15 \cdot 9 + 0,2 \cdot 9 + 0,05 \cdot 7 + 0,05 \cdot 6 + 0,1 \cdot 9 + 0,05 \cdot 7 + 0,05 \cdot 8 + 0,03 \cdot 9 + 0,02 \cdot 7 = 9,86.$$

Таблица 3

Привлекательность отрасли [4]

Характеристика	Рейтинг (экспертная оценка)	Оценка
1. Темпы роста отрасли	0,05	5
2. Покупательная потребность потребителей	0,2	9
3. Выпускается ли продукция по индивидуальным заказам	0,01	2
4. Уровень загруженности производительной мощности	0,2	7
5. Отношение затрат на маркетинг к V продаж	0,04	6
6. Отношение затрат НИОКР	0,1	8
7. Динамика показателей ликвидности	0,3	7
8. Динамика показателей финансовой устойчивости	0,1	5

$$\text{Привлекательность отрасли} = 0,05 \cdot 9 + 0,2 \cdot 9 + 0,01 \cdot 2 + 0,2 \cdot 7 + 0,04 \cdot 6 + 0,1 \cdot 8 + 0,3 \cdot 7 + 0,1 \cdot 5 = 7,1.$$

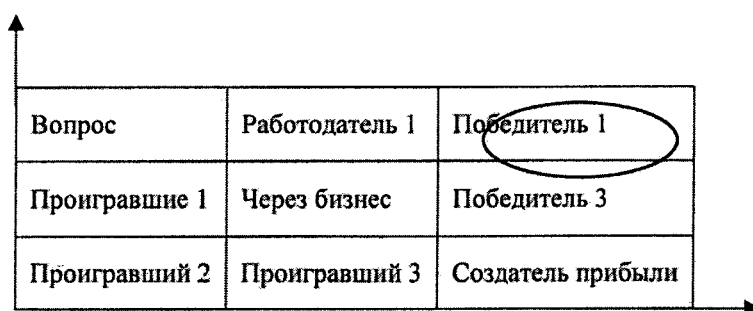


Рис. 2. Модель GE/McKinsey [4]

4. Рост тарифов на передачу электроэнергии, влияющий на рыночную стоимость компании, не может служить стратегическим фактором развития, поскольку нивелирует клиентский эффект. Но уменьшение или необосно-

ванно низкий рост тарифов приводят к финансовым потерям у предприятий электроэнергетики при перебоях в энергообеспечении.

5. Стратегия развития предприятия электроэнергетики должна учитывать влияние

всей совокупности факторов, предусмотренных в сбалансированной системе показателей. Но принцип их использования соответствует модели управления по целям, т. е. значимость этих факторов должна определяться их влиянием на критерий клиентской (общественной) эффективности компании.

Данные результаты будут положены в основу дальнейших исследований, направленных на дальнейшее усовершенствование предложенной модели для ее адаптации на промышленных предприятиях.

Литература

1. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horváth & Partners; пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 478 с.

2. Naylor, N. *The Corporate Strategy Matrix* / N. Naylor, H. Thomas. – New York: Basic Books, 1986.

3. www.balancedscorecard.ru

4. Томсон-мл, А.А. *Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа* / А.А. Томсон-мл, А. Д. Стрикленд; пер. с англ. – 12-е издание: – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002.

5. Каплан, Р.С. *Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию* / Р.С. Каплан, Д.С. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.

6. Ampuero, M. *Solving the Measurement Puzzle: How EVA and the Balanced Scorecard Fit Together* / M. Ampuero, J. Goranson, J. Scott // *The Cap Gemini Ernst & Young Center for Business Innovation. Issue 2 «Measuring Business Performance»*. – 1998. – P. 45–52.

Поступила в редакцию 7 октября 2008 г.

Мохов Вениамин Геннадьевич. Доктор экономических наук, заведующий кафедрой предпринимательства и менеджмента, заместитель декана факультета экономики и предпринимательства по науке Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – вопросы повышения эффективности деятельности промышленного производства. Контактный телефон: (8-351) 267-96-23.

Veniamin Gennadievich Mohov (Mokhov). Doctor of Economics, Head of the Business and Management department, deputy Dean of the faculty of Economics and Business, South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: problems of industrial manufacturing efficiency increasing. Contact telephone number 007 (351) 267-96-23.

Лысенко Дмитрий Сергеевич. Ассистент, аспирант очной формы обучения кафедры предпринимательства и менеджмента Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – стратегический менеджмент, анализ проблем повышения капитализации промышленных предприятий. Контактный телефон: (8-351) 267-96-23.

Dmitry Sergeyeovich Lysenko. Assistant, internal postgraduate student of Business and Management department, South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: strategic management, analysis of problems of industrial companies' capitalization increasing. Contact telephone number 007 (351)267-96-23, +7-950-737-9662

Маркетинг

УДК 339.6:658.62
ББК 30.609

УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ КАК ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Н.А. Юрова

Статья посвящена проблемам управления ассортиментом в коммерческой деятельности. Автором выделен коммерческий подход к природе товара и в его рамках рассматривается ассортимент.

Ключевые слова: управление ассортиментом, коммерческая деятельность, коммерческий подход, товароведный подход, функции коммерческой деятельности, товары, торговля, торговое предприятие, покупатели.

За последние десятилетия коммерческая деятельность претерпела серьезные изменения. Сегодня руководителям торговых предприятий приходится принимать сложные решения по управлению ассортиментом. Однако традиционные подходы далеки от реальных условий функционирования рынка и становятся малоэффективными. Теоретические и методологические стороны управления ассортиментом в транзитивной экономике активно исследуются отечественными учеными, однако полученные ими результаты нуждаются в обобщении, а по ряду положений требуют нового освещения.

Целью статьи является выявление специфических особенностей управления ассортиментом в зависимости от различных подходов к организации коммерческой деятельности, а также моделирование взаимосвязи управления ассортиментом с функциями коммерческой деятельности.

Коммерческая деятельность представляет собой систему отношений по поводу взаимовыгодной купли-продажи, приобретению и продаже товаров и услуг, максимизации прибыли и минимизации издержек.

Отношения подразделяются на две группы: экономические (внешние) и торгово-технологические (внутренние). Необходимо отметить, что коммерческая деятельность осуществляется только в сфере товарного обращения. Сфера товарного обращения – это пространство, поле, на котором совершаются многочисленные акты торговли. Эффективность коммерческой деятельности обусловлена качеством сформированной системы отношений.

Коммерческую деятельность можно интерпретировать в различных аспектах (рис. 1). В первом случае она рассматривается как функция торговли. Главной целью является получение максимальной и быстрой прибыли. При этом используются «короткие» деньги с небольшим периодом действия. В таких условиях работают обычно небольшие розничные предприятия, такие как магазины, киоски, павильоны. Используется производственный и сбытовой подход к организации процессов купли-продажи, которые эффективны, как правило, при преобладании принципов рынка производителей. Данные обстоятельства обуславливают использование традиционного, или как мы его называем, товароведного подхода к управлению ассортиментом товаров.

С другой стороны, с развитием рыночных отношений, повышением их зрелости коммерческую деятельность следует рассматривать как философию (или концепцию науки). Ведущим становится рынок потребителя, в котором преобладают маркетинговый и логистический подходы к организации коммерческой деятельности, направленные на более полное удовлетворение потребностей потребителей. Возникает необходимость в повышении качества товаров и индивидуализации обслуживания покупателей. При таких условиях коммерсанты ставят долгосрочные цели и вкладывают средства в «длинные» деньги. Прибыль выступает лишь средством их достижения. Это характерно преимущественно для крупных предприятий и торговых сетей. Изменившиеся условия развития торговли порождают и новый подход к управлению ассортиментом товаров, который называется коммерческим.

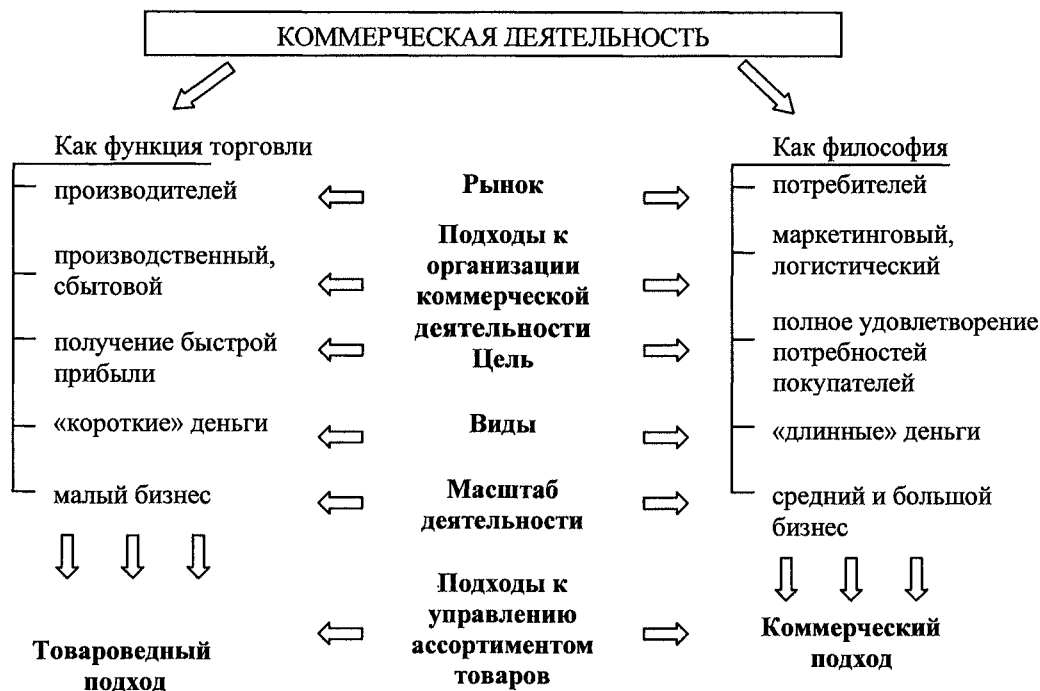


Рис. 1. Интерпретация коммерческой деятельности [1, с. 44]

Следует отметить, что коммерческий подход не отрицает товароведный, он основывается на нем и является его продолжением. Новый подход позволит избавиться от многих проблем и откроет массу возможностей, поскольку рассматривает все механизмы коммерческой деятельности в системе.

Рассмотрим понятийную основу управления ассортиментом товаров. К сожалению, сегодня товароведение и коммерция трактуют ее сущность по-разному.

В традиционном смысле ассортимент – набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков [2, с. 21]. А управление ассортиментом представляет собой деятельность по составлению такого набора.

С точки зрения коммерческой деятельности, управление ассортиментом – это совокупность отношений между субъектами рынка по поводу подбора таких продуктов, которые наилучшим образом удовлетворяют спрос покупателей, обеспечивая при этом максимальную прибыльность на заданном (планируемом) промежутке времени [3, с. 6–7].

То есть основная мысль, содержащаяся в данном определении, – показать системность образования ассортимента предприятия, подразумевающую создание такого набора продуктов, который на определенном промежутке времени обеспечит максимум прибыльности (доходности) предприятию. Речь идет о

синергетическом эффекте. Вторым аспектом, отраженным в определении, является ориентированность ассортимента на потребителя, логичная в силу того, что реализация синергетического эффекта возможна только при «востребованности» покупателями предлагаемого ассортимента по количественной и качественной структурам [4, с. 169–170].

Некоторые различия между товароведным и коммерческим подходом можно найти и в классификации ассортимента.

Классификация – последовательное распределение множества объектов на отдельные классы, группы и другие подразделения по общим для каждого уровня признакам [5, с. 39]. Классификация товаров необходима в целях обработки информации, изучения потребительских свойств и качества товаров, планирования и учета товарооборота, совершенствования системы стандартизации товаров и их сертификации. Важнейший вопрос классификации – правильный выбор признака, по которому товары подлежат группировке.

В классическом товароведении ассортимент потребительских товаров подразделяется на группы – по местонахождению, на подгруппы – по широте охвата товаров, на виды – по степени удовлетворения потребностей, на разновидности – по характеру потребностей. Некоторые авторы предлагают классифицировать товары по их назначению, характеру

пользования, частоте спроса, с точки зрения их уровней и свойств, с учетом стабильности (устойчивости) спроса, на основе принципа соответствия потребностям человека и т. д.

В коммерческом маркетинге потребительские товары принято классифицировать на 3 группы по характеру спроса на них:

- товары повседневного спроса;
- товары предварительного выбора;
- товары особого спроса (специального ассортимента).

Современный подход представляет ассортимент в виде нескольких подсистем, сформированных по какому-либо доминантному признаку, т.е. классифицирует систему ассортимента. Классификация ассортимента позволяет ориентироваться на отдельные категории и группы товаров, которым присущи общие признаки, что, во-первых, значительно упрощает задачу управления, а во-вторых, создает оптимальные условия для изучения и прогнозирования спроса.

Сравнительная характеристика коммерческого и товароведного подходов к управлению ассортиментом товаров в розничной торговле позволяет сделать вывод о том, что в целом они не имеют существенных противоречий. Однако в них существуют различия, обоснованные природой этих двух аспектов. Коммерческий подход в большей мере ориентирован на удовлетворение потребностей покупателей, чем товароведный. Это обосновывает необходимость управления структурой ассортимента товаров, отвечающей разноплановым потребностям и ожиданиям покупателей.

Акцентируем внимание на особенностях управления ассортиментом при различных этапах эволюции коммерческой деятельности, которые характеризуются ориентацией на

производство, сбыт, маркетинг и логистику. В соответствии с ними сложились четыре подхода к организации коммерческой деятельности: производственный, сбытовой, маркетинговый и логистический. Каждый этап непосредственно влияет на то, как происходит управление ассортиментом и как продавцы взаимодействуют с потребителями (рис. 2).

На первом этапе предприятия, как правило, ориентируются на производство. Для производственного подхода характерен относительно узкий ассортимент и большой объем выпускаемой продукции. Закономерно наличие дефицита и высокого коэффициента устойчивости. Обновление товарной номенклатуры происходит относительно редко, поскольку оно связано с внедрением новых технологий и оборудования, а это приводит к увеличению затрат. В связи с узостью ассортимента удовлетворение потребностей потребителей носит ограниченный характер, что порождает товароведный подход к управлению ассортиментом товаров.

При ориентации на сбыт главной проблемой коммерческой деятельности уже не является способность или неспособность производить достаточное количество продукции или наращивать объемы ее производства. Проблема состоит в том, чтобы обеспечить полную реализацию произведенных товаров. Главная цель – продать здесь и сейчас как можно больше и дороже. В данных условиях ассортимент расширяется и пополняется, повышается качество товаров, но потребности потребителей удовлетворяются не полностью. Управление ассортиментом интересует продавца лишь с точки зрения рентабельности и структуры, что обуславливает развитие товароведного подхода к нему.



Рис. 2. Эволюция подходов к организации коммерческой деятельности предприятия

Концепция маркетинга впервые появилась на третьем этапе эволюции в середине XX в. При ориентации на маркетинг компании используют координированные стратегии, направленные на достижение двойной цели, – добиться не только прибыльных объемов продаж, но и полного удовлетворения потребностей потребителя, которые впоследствии обеспечат долговременное развитие предприятия. Ключом к успешному и рентабельному бизнесу является выявление запросов и желаний потребителей, продажа им таких продуктов и услуг, с помощью которых их потребности будут полностью удовлетворены. Это требует тесной координации деятельности коммерческого торгового предприятия с избранной группой потребителей и поставщиков. В этих условиях значительно повышается результат управления ассортиментом, который строится на учете взаимосвязи всех функций коммерческой деятельности и обеспечивает единство экономических интересов всех участников процесса торговли. Поэтому управление ассортиментом становится по своему характеру коммерческим.

Эволюция маркетингового подхода обусловлена ростом затрат на осуществление функций коммерческой деятельности и на управление ассортиментом товаров, в частности. Ориентация на логистику в организации коммерческой деятельности связана с оптимизацией издержек. Цель логистического подхода состоит скорее в том, чтобы повышать общую совокупную прибыльность предприятия, а не только прибыль от операций по

продажам. Это обеспечивает синергетический эффект, а соответственно, повышает конкурентоспособность и эффективность работы фирмы. Логистический подход к организации коммерческой деятельности диктует необходимость оптимизации ассортимента, поиска нетрадиционных подходов к его управлению, каким можно считать коммерческий.

Каждый подход к организации коммерческой деятельности и управлению ассортиментом товаров эффективен на «своем» рынке. Выбор определенного подхода позволяет коммерсантам адаптироваться к рынку и получить желаемую прибыль. Для современной российской экономики наиболее предпочтительным является маркетинговый. При нем управление ассортиментом приобретает особое значение, поскольку закуп товаров производится в соответствии со спросом и нацелен на полное удовлетворение потребностей покупателей.

Теоретический подход к анализу коммерческой деятельности предполагает рассмотрение ее как системы, во взаимосвязи всех элементов, представлении ее как целостного явления. Функциональный аспект коммерческой деятельности подразумевает разделение ее на шесть основополагающих функций – финансового обеспечения, материально-технического обеспечения, информационного обеспечения, закупа товаров, найма рабочей силы, продажи (сбыта) товаров и услуг.

Под функциями коммерческой деятельности понимается совокупность определенных обязательных действий в процессе обмена, которые они должны совершать для достижения своих коммерческих целей [6, с. 25–26].

Данные функции объективны, они обусловлены различными обстоятельствами жизнедеятельности фирм. Сердцевиной каждой функции являются обменные отношения. Финансовая связана с взаимоотношениями данного предприятия с представителями рынка капиталов, материально-техническая – рынка средств производства, закуп товаров – рынка продавцов, найм рабочей силы – рынка труда, продажа продукции, предоставление дополнительных услуг – с покупателями. Модель содержания коммерческой деятельности представлена на рис. 3.

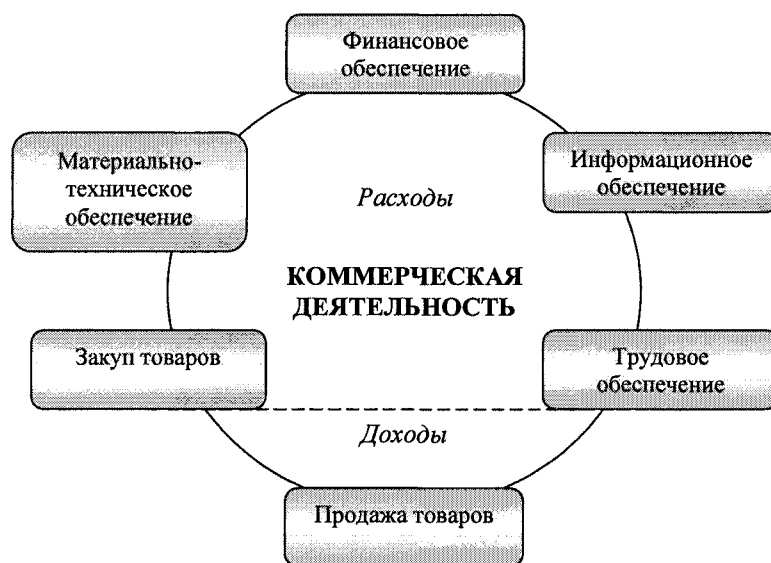


Рис. 3. Модель содержания коммерческой деятельности

Экономическое содержание функций не одинаково: часть из них направлена на создание необходимых условий для достижения главной цели коммерческих предприятий – получения прибыли. Они связаны с покупкой капитала, материально-технических средств, труда, информации, товаров. Другие обязательные действия в процессе обмена – продажа (сбыт) продукции и услуг обеспечивают возмещение расходов, которые сопровождают выполнение каждой функции, и получение необходимой прибыли.

Функции коммерческой деятельности реализуются через осуществление совокупности конкретных трудовых операций. Каждый вид коммерции обуславливает специфические по своему характеру отношения, что, конечно, отражается на выполняемых коммерческих операциях. Вместе с тем, в них можно выделить типичные действия. Финансовое обеспечение предполагает осуществление капитализации прибыли, накопление доходов от продаж, мобилизацию финансов за счет внешних источников: инвесторов и кредиторов, управление использованием капитала и доходов, контроль и ведение расчетов с поставщиками и покупателями. Материально-техническое обеспечение связано с приобретением машин, оборудования, сырья, комплектующих материалов, инвентаря, то есть всего того, что необходимо для хозяйственной деятельности. Покупка рабочей силы путем найма сотрудников призвана обеспечить личностный фактор, осуществляющий коммерческую деятельность. Информационное обеспечение посредством систематического сбора, обработки и анализа необходимых сведений внешнего и внутреннего характера нацелено на вооружение специалистов коммерческой деятельности соответствующей информацией для принятия правильных решений в процессах купли-продажи. Закуп товаров связан с поиском поставщиков и приобретением отсутствующих товаров. Продажа (сбыт) товаров и услуг потребителям либо посредникам, означающая их эквивалентную передачу новым собственникам, включает выбор покупателей, установление коммерческих связей, разработку сбытовой программы, составление графиков и осуществление поставок. Завершающей функцией выступает предоставление дополнительных к реализации товаров и услуг: предпродажных, продажных и послепродажных.

В товароведном подходе управление ассортиментом рассматривается отдельно от

существующих функций коммерческой деятельности. Данная точка зрения не соответствует современным рыночным реалиям, управление ассортиментом связано с осуществлением каждой указанной функции и мы попытаемся доказать и смоделировать эту взаимосвязь. Модель зависимости управления ассортиментом от функций коммерческой деятельности представлена на рис. 4. При этом управление ассортиментом рассматривается как деятельность, направленная на установление такой системы отношений между предприятием, покупателями и поставщиками, которая наилучшим образом удовлетворяет потребности с учетом интересов всех участников и обеспечивает эффективность ассортимента.

Финансовое обеспечение является перво-степенным условием коммерческой деятельности, так как предприятие постоянно испытывает потребность в денежных средствах для осуществления своих функций. Для эффективного управления ассортиментом необходимы финансовые источники поступления денежных средств, в числе которых выделяют собственный и заемный капитал. С другой стороны, ассортимент диктует величину и структуру финансовых ресурсов для закупки и содержания необходимых товарных групп.

Материально-техническое обеспечение направлено на создание оптимальных материальных условий для осуществления коммерческой деятельности, в том числе и управления ассортиментом. Они предполагают наличие помещений, торгово-технологического оборудования, инвентаря и других предметов, необходимых для осуществления торгово-технологического процесса с товарными группами, составляющими торговый ассортимент. Потребность в материальных ресурсах зависит от ассортимента товаров, реализуемых в магазине.

Основой успешного осуществления управления ассортиментом является его информационное обеспечение. Оно предполагает изучение конъюнктуры рынков покупателей и поставщиков, собственных возможностей предприятия, определение эффективности управления ассортиментом. Это позволяет принять верные решения, касающиеся закупки необходимых товаров. Главными задачами информационного обеспечения является получение достоверных сведений от покупателей о спросе и передача их в полном объеме до поставщиков.

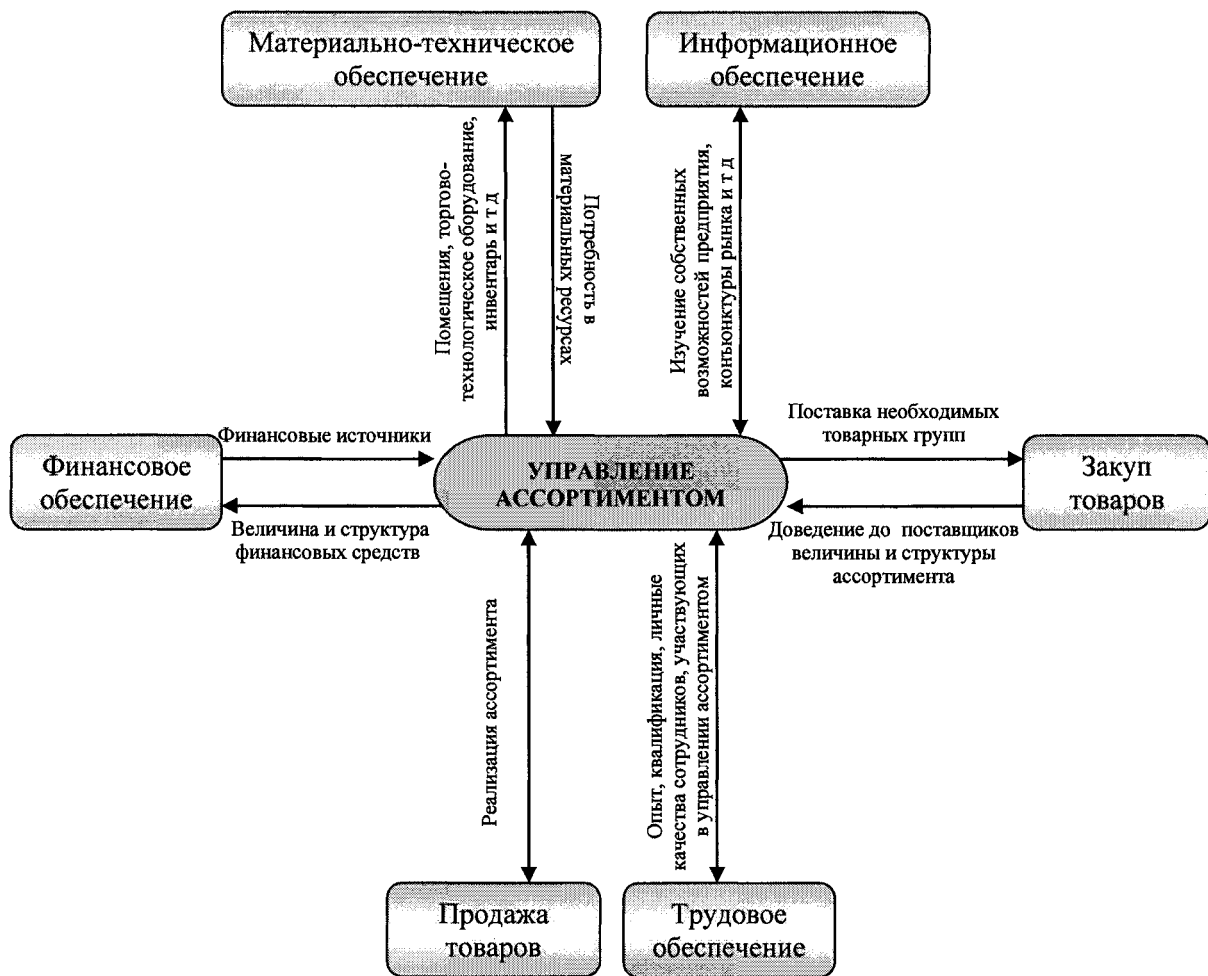


Рис. 4. Модель зависимости управления ассортиментом от функций коммерческой деятельности

Функция закупа необходимых товаров связана с поиском и выбором поставщиков, предоставляющих предприятию товар, который будет реализовываться в магазине, а также установление с ними хозяйственных связей. Исходя из спроса покупателей определяется потребность в продукции, и на основании этого формируются товарные группы.

Для того, чтобы предприятие было конкурентоспособным и успешно функционировало на рынке, необходим квалифицированный персонал, владеющий знаниями и опытом управления ассортиментом. С другой стороны, ассортиментная специализация магазина определяет параметры и требования к нанимаемым работникам.

Функция продажи (сбыта) товаров предполагает реализацию ассортимента. На этой стадии коммерсант получает ответы на вопросы: эффективно ли управление ассортиментом, насколько правильно сформирован ас-

сортимент, конкурентоспособны ли товары и т. д. При неудовлетворительной оценке необходимо проводить оптимизацию ассортимента и пересмотр существующей политики и стратегии.

В настоящее время покупатели чутко реагируют на все элементы торгового процесса. Подавляющее их большинство из двух одинаковых магазинов выберут тот, в котором ему предоставят больше дополнительных услуг. Поэтому при управлении ассортиментом товаров возникает необходимость в управлении и формировании ассортимента дополнительных услуг. Следует учесть, что оказание данных услуг связано с определенными затратами, однако они (услуги) способствуют росту продаж и повышению конкурентоспособности предприятия [7, с. 88–89].

Проведенные исследования показывают важность управления ассортиментом в системе отношений коммерческой деятельности.

Его эффективность, как и самой коммерческой деятельности, будет максимальной, если реализуются все функции. При выполнении этого условия торговое предприятие полностью удовлетворит потребности потребителей и получит желаемую прибыль.

Литература

1. Юрова, Н.А. Управление ассортиментом товаров и подходы к организации коммерческой деятельности / Н.А. Юрова // Актуальные проблемы современной науки и пути их решения: материалы VI межвузовской научной конференции аспирантов, 20 ноября 2006 г. – Красноярск, 2006. – С. 43–46.

2. Снегирева, В. Розничный магазин: управление ассортиментом по товарным категориям / В. Снегирева. – СПб.: Питер, 2005. – 416 с.

3. Юрова, Н.А. Управление ассортиментом товаров в ритейле / Н.А. Юрова // Актуальные проблемы современной науки и пути их решения:

материалы межвузовской научной конференции аспирантов и докторантов, 22 ноября 2007 г. – Красноярск, 2007. – С. 5–8.

4. Юрова, Н.А. Две точки зрения на ассортимент товаров / Н.А. Юрова // Теория и практика коммерческой деятельности: сб. материалов VII Межрегион. науч.-практ. конф., 23–24 марта 2006 г. – Красноярск, 2006. – Ч. II. – С. 169–171.

5. Киселев, В.М. Управление ассортиментом товаров: учеб. пособие / В.М. Киселев, Е.И. Мазанько. – Кемерово: Кузбассвузиздат-АСШТ; М.: Российские университеты, 2006. – 206 с.

6. Гуняков, Ю.В. Начала коммерциологии. В 2-х кн. Кн. 1: Функциональный аспект / Ю.В. Гуняков. – Красноярск, 2001. – 322 с.

7. Юрова, Н.А. Моделирование влияния функций коммерческой деятельности на формирование ассортимента / Н.А. Юрова // Актуальные проблемы современной науки и пути их решения: материалы V межвузовской научной конференции аспирантов, 21 октября 2005 г. – Красноярск, 2005. – С. 88–89.

Поступила в редакцию 29 сентября 2008 г.

Юрова Наталья Александровна. Аспирант заочной формы обучения, менеджер по продажам ООО «Литейно-механический завод «СКАД», г. Красноярск. Область научных интересов – коммерческая деятельность. Контактный телефон: 8-902-946-3399.

Natalya Alexandrovna Yurova. Postgraduate external student, sales manager of the ООО (limited liability company) «Founding-mechanical factory «SKAD», Krasnoyarsk. Professional interests: commercial activity. Contact phone: +7-902-946-3399.
E-mail: yurovan@yandex.ru

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ КРУПНЕЙШЕГО ГОРОДА*

Е.Д. Конькова, Ю.Г. Кузменко

Дана оценка системы размещения предприятий общественного питания на территории г. Челябинска. Выявлены особенности, характерные для дислокации сети, в семи административных районах крупнейшего города на основании показателей деятельности за 2007 г.

Ключевые слова: логистика, эффективность размещения предприятий.

Определение экономической эффективности размещения предприятий общественного питания на территории крупнейшего города невозможно без выбора определенных показателей эффективности, способов оценки и учета факторов размещения, а также системы ограничений.

Вопросы размещения предприятий питания актуальны, прежде всего, для инвесторов, которые заинтересованы в высокой эффективности капиталовложений и наиболее коротком сроке их окупаемости. Различные территории города имеют неодинаковый потенциал для получения прибыли. Зачастую при выборе места размещения предприятия питания предприниматели полагаются лишь на собственную интуицию. Распределительная логистика помогает решить вопросы относительно оптимизации направлений материальных, информационных, финансовых и людских потоков (потоков потребителей) на рынке услуг общественного питания, а также выявить критерии, определяющие экономически выгодное размещение предприятия в рамках логистической территории.

Под логистической территорией применительно к рынку услуг общественного питания следует понимать совокупность взаимовыгодных отношений субъектов (поставщиков сырья и товаров, предприятий общественного питания, потребителей), опосредованных территорией, с учетом двух наиважнейших

факторов: минимизации издержек (совокупных затрат и издержек производства и обращения во всех звеньях логистической цепи) и максимизации прибыли за счет оптимального места расположения предприятия общественного питания.

Одной из отличительных черт современных рынков является переход от рынка «продавцов» к рынку «покупателей». В этих условиях для сферы услуг общественного питания, так же как и для других сегментов потребительского рынка, принцип ориентации на потребителя приобретает особую актуальность. Таким образом, предприятие питания, занимая срединное положение в цепи поставок между поставщиком сырья, товаров и конечным потребителем кулинарной продукции, производимой в нем, а также являясь непосредственным поставщиком услуг общественного питания, вынуждено, с одной стороны, знать и предвидеть изменяющиеся потребности посетителей, и, с другой стороны, выстроить цепь поставок таким образом, чтобы

- а) минимизировать общие издержки;
- б) успешно конкурировать с другими предприятиями;
- в) эффективно функционировать с экономической точки зрения.

Кроме этого, одной из задач развития рынка услуг общественного питания в настоящее время является привлечение большего числа потребителей.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта Министерства образования и науки Российской Федерации по программе «Развитие научного потенциала высшей школы».

Для оценки эффективности размещения предприятий питания на территории крупнейшего города был выбран такой показатель деятельности, как товарооборот действующих организаций общественного питания. Удельный товарооборот с одного места и валовой товарооборот предприятия использованы при выделении зон коммерческой активности предприятий ресторанного бизнеса на территории г. Челябинска и их АВС-анализе (соответственно).

Метод определения зон коммерческой активности позволил выявить территориальные участки города, обладающие различным экономическим потенциалом. В частности, все предприятия были отнесены к одной из трех зон коммерческой активности (повышенной, средней, низкой), в зависимости от показателя, характеризующего отношение удельного товарооборота с одного места в *i*-м предприятии к среднему значению по группе предприятий одного типа [1].

При АВС-анализе [2] все предприятия питания были исследованы по их доле вклада в оборот общественного питания административного района. При этом в группу А вошли немногочисленные, но важнейшие предприятия, на долю которых приходится большая часть в общем товарообороте. Эти объекты наиболее значимые и именно на них следует сосредоточить основное внимание. Предприятия группы В занимают срединное положение в формировании товарооборота. Группу С составила большая часть предприятий питания района, доля вклада в общий

товарооборот которых незначительна.

В результате использования методики были получены данные, представленные в таблице.

Анализ результатов проведенных исследований показал, что большинство предприятий питания г. Челябинска расположено в зонах повышенной и средней коммерческой активности. Число предприятий, относящихся к зонам коммерческого риска в среднем по городу составляет 8%, однако в жилых районах города (Калининском и Курчатовском) доля предприятий с низким коэффициентом коммерческой активности высока.

При этом наблюдается тенденция: чем привлекательнее для предпринимателя территория (например, зона повышенной коммерческой активности), тем больше предприятий группы А на ней расположено. С понижением коэффициента коммерческой активности территории увеличивается число предприятий, которые по доле вклада в товарооборот общественного питания района занимают срединное положение либо их доля в общем товарообороте незначительна. В группу С вошли, в основном, организации, средний чек в которых составляет 100 руб. и менее и с числом мест не более 50, ориентированные на население с невысоким уровнем доходов, что является индикатором проявления тенденции увеличения числа предприятий питания, доступных для населения со средним и невысоким уровнями дохода.

Все административные районы г. Челябинска целесообразно разделить на три группы:

Результаты исследования системы размещения предприятий питания на территории г. Челябинска

Административный район	Распределение предприятий по группам						Удельный вес предприятий в зонах коммерческой активности		
	Группа А		Группа В		Группа С		ЗПКА	ЗСКА	ЗКР
	У*, %	Х*, %	У*, %	Х*, %	У*, %	Х*, %			
Центральный	50,24	16,00	29,52	27,00	20,24	57,00	27	65	8
Калининский	55,53	20,00	31,27	29,10	13,20	50,91	33	51	26
Курчатовский	53,41	13,00	26,79	22,60	19,80	64,52	34	52	14
Ленинский	48,00	25,00	34,00	33,00	18,00	42,00	20	80	0
Металлургический	49,15	18,00	31,72	26,00	19,13	56,00	27	71	2
Советский	50,12	17,53	26,82	25,77	23,06	56,70	28	66	6
Тракторозаводский	50,41	18,64	29,87	27,12	19,72	54,24	20	78	2
В среднем по городу	55,53– 48,00	13,00– 25,00	34,00– 26,79	22,60– 33,00	23,06– 13,20	42,00– 57,00	27	65	8

*У – доля вклада в общий товарооборот, %; Х – удельный вес предприятий в общем количестве, %; ЗПКА – зона повышенной коммерческой активности; ЗСКА – зона средней коммерческой активности; ЗКР – зона низкой коммерческой активности (коммерческого риска).

– деловой центр, к которому можно отнести Центральный и Советский районы. Для него характерно небольшое количество проживающего населения, высокая концентрация административных, социально-культурных, офисных, образовательных и др. учреждений, способствующая высокой деловой активности и привлечению жителей из других районов для проведения культурно-массовых мероприятий, досуга. Также для этой группы районов характерны транзитные пешеходные и транспортные потоки.

– промышленные районы – Metallургический, Тракторозаводский, Ленинский – территориально удалены от центральной части города. В этих районах расположены промышленные предприятия города, а население представлено, в основном, их работниками. В них развита сеть транспортных артерий городского, районного и местного назначения, на достаточно высоком уровне – система социально-бытового обслуживания населения, но наблюдается недостаточное развитие сети предприятий торговли и общественного питания;

– жилые (спальные) районы – Курчатовский, Калининский (Северо-Западная часть) – относительно молодые районы города, также

удалены от делового центра. Через эти районы проходят магистральные улицы районного и местного значения, при каждом имеются парки районного значения. Строительство этих районов продолжается, а вместе с этим развивается инфраструктура. Районы считаются экологически более благополучными и привлекают жителей со средним и выше среднего уровнем доходов. Также немногочисленная часть населения с высоким уровнем доходов отдает предпочтение поселению в так называемых коттеджных поселках клубного типа на окраинах этих районов.

Для наглядности все предприятия питания были нанесены на карту города в виде окружностей с использованием различной цветовой гаммы по значениям коэффициентов коммерческой активности и с учетом вместимости предприятий, выраженной через диаметр. Нанесение всех условных обозначений на карту города позволило выявить территории, на которых размещение предприятий общественного питания является наиболее эффективным (рис. 1–3).

Анализируя размещение предприятий общественного питания, можно заметить, что деловой центр (см. рис. 1) характеризуется



Рис. 1. Размещение предприятий общественного питания на территории Центрального района г. Челябинска



Рис. 2. Размещение предприятий общественного питания на территории
Металлургического района г. Челябинска



Рис. 3. Размещение предприятий общественного питания на территории
Курчатовского района г. Челябинска

самой высокой концентрацией предприятий по сравнению с другими районами и высокой их плотностью именно вдоль основных транспортных артерий. Однако практически все упомянутые предприятия относятся по значению коэффициента к зоне средней коммерческой активности, среди которых большая часть предприятий составляет группу С (доля вклада в общий товароборот незначительна) и группу В (доля вклада занимает срединное положение). Таким образом, предприятия, которые имеют выгодное месторасположение в центре города, согласно общепринятой теории, приведенной Н.В. Новиковой, Р. и К. Канаян [1, 3] и др. авторами, не могут воспользоваться своим преимуществом в полной мере. В виду дефицита площадей в центральной части города множество предприятий расположены на первых этажах жилых и офисных зданий, что, с одной стороны обеспечивает такую высокую концентрацию и максимальное приближение к потенциальным потребителям, а, с другой, – приводит к определенным трудностям в организации общественного питания. Вероятнее всего на экономические показатели деятельности предприятий влияют и другие факторы, которые авторам предстоит раскрыть.

Однако небольшая часть предприятий, преимущественно ресторанов, в тех же анализируемых центральных районах, имея высокие показатели в разрезе проведенных исследований по выявлению зон коммерческой активности и АВС-анализу, расположены в значительном удалении от пересечения основных транспортных артерий, а некоторые даже от жилых массивов. Как правило, это элитные рестораны, рассчитанные на обеспеченных жителей города, зачастую находящиеся в экологически благополучной части города, входящие в состав гостиничных комплексов, а также в местах, удаленных от городской суеты.

Металлургический район (см. рис. 2), также как и другие промышленные, характеризуется хаотичным вариантом размещения предприятий. Основные транспортные развязки отличаются значительной протяженностью, а также отсутствием остановочных комплексов (между остановками городского транспорта в этом районе самые большие расстояния). Сосредоточение предприятий наблюдается в глубине микрорайонов и в составе крупных торговых центров, однако преобладают предприятия с показателями среднего уровня коммерческой активности и составляющие группу В.

Как правило, эти предприятия рассчитаны на удовлетворение потребностей в услугах питания жителей этих районов.

В жилых районах (см. рис. 3) прослеживается тенденция использования эффективного места размещения предприятий, согласно вышеупомянутой теории [1, 3], на пересечении основных транспортных и пешеходных потоков. Это подтверждается высокими значениями показателей, выбранных авторами в качестве ключевых характеристик. Еще одной особенностью сети предприятий общественного питания в этих районах является наличие высокоэффективных предприятий в составе крупных торговых, торгово-развлекательных, спортивно-оздоровительных центров и комплексов. Необходимо отметить, что в Северо-Западной части города интенсивно ведется строительство новых жилых микрорайонов (район Тополиной аллеи, Градского прииска). Возведение жилищного фонда сопровождается оснащением его элементами социально-бытовой инфраструктуры: дошкольными учреждениями, аптеками, предприятиями бытового обслуживания, а также торговли и общественного питания различных типов, ориентированных на жителей этих микрорайонов, которыми, в основном, являются молодые семьи.

Таким образом, проведенная логистическая оценка свидетельствует о том, что эффективность размещения предприятий питания зависит от влияния широкого круга внешних факторов. На наш взгляд, целесообразно сгруппировать их следующим образом:

1) факторы территориальной организации, к числу которых отнесем функциональную концентрацию предприятий, характер людских и транспортных потоков и их маршруты, пешеходную и транспортную доступность, организацию прилегающей территории – наличие парковки и количество парковочных мест, подъездных путей и их удобство;

2) социально-экономические – численность и плотность, половозрастной состав, социальная структура жителей города, административного района, уровень доходов населения города, административного района;

3) рыночные – спрос населения на услуги общественного питания с учетом плотности населения и внутригородской миграции, предложение, характеризующееся разнообразием услуг, оказываемых в предприятии и их качеством, ценовая политика предприятий, внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция,

имидж предприятия и его маркетинговое позиционирование;

4) законодательное регулирование деятельности предприятий ресторанного бизнеса на федеральном, региональном и муниципальном уровнях (налоги, арендные ставки, санитарные правила и нормы и др.).

Оценка влияния этих факторов с позиции логистического подхода (не отдельно взятых, а в совокупности) представляет особый интерес для дальнейших исследований.

Литература

1. Новикова, Н.В. Проблемы территориальной организации торгового обслуживания населения городов: автореф. ... канд. экон. наук / Н.В. Новикова. – Екатеринбург, 1995. – 25 с.

2. Модели и методы теории логистики: учебное пособие / В.С. Лукинский и др.; под ред. В.С. Лукинского. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 447 с.

3. Канаян, К. и Р. Магазин на карте города / Торговое оборудование. Оборудование для магазинов и ресторанов. – 2003. – № 1. – С. 34–38.

Поступила в редакцию 11 сентября 2008 г.

Кузменко Юлия Геннадьевна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика торговли» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – размещение и инвестирование предприятий общественного питания, логистика.

Конькова Екатерина Дмитриевна. Соискатель ученой степени кандидата экономических наук, старший преподаватель кафедры «Экономика торговли» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – размещение и инвестирование предприятий общественного питания, логистика.

Julia Gennadievna Kuzmenko. Candidate of Sciences (Economic), associate professor of the Economics of Trade department, South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: location and investment of public catering establishments, logistics.

Ekaterina Dmitrievna Konkova. Applicant for Candidate of Economic Sciences degree, senior teacher of Economics of Trade Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: location and investment of public catering establishments, logistics.

Контактный телефон: (8-351) 267-93-03.

Abstracts and keywords

Melnikova E.I. Population savings as source of financing the circulating capital of an enterprise.

The article considers the meaning of the category «savings» and presents the author's structure of fund of accumulation of housekeeping. On the basis of research of the purposes of formation of funds of accumulation by population the author makes the conclusion about possibilities of use of housekeeping savings as a source of financing the circulating capital of enterprises.

Keywords: circulating capital of an enterprise, savings.

Danilova I.V., Bazhenova E.V. Budget reform at the municipal level.

The article is dedicated to the practical aspects of reforming the tax-fiscal sphere of municipal autonomy and to the forward development of municipal fiscal independence by the example of a municipal district of Chelyabinsk region. The budget analysis suggested by the authors enables to find out problems and define the directions of further reforming. In addition, the authors define the forward development of inter-budget relations at the municipal level.

Keywords: tax-fiscal policy, municipal autonomy reforming, inter-budget regulation, expenditure authority differentiation, income distribution.

Maltsev A.A. Socio-economic consequences of energy resources market globalization.

The article deals with the key features of the modern stage of the world economy mineral resources sector globalization. The author studies its manifestations by the example of the energy resources market. The work considers the key socio-economic consequences of the mineral resources sector globalization revealing in combination of food and mineral resources crisis at the world markets.

Keywords: world economy, world trade, multinational companies, the mineral resources sector globalization.

Khuazheva A.S., Shovgenov T.M. Estimation of strategic opportunities of regional development in the light of carrying out of Olympiad Sochi-2014.

The article is devoted to economic estimation of strategic opportunities of southern region in the light of carrying out Olympiad Sochi-2014. The authors consider the financial matter of the project: investments into infrastructure of the region, into construction of modern sports objects; influence of the future Olympiad on the basic economic characteristics of the region. Also investment appeal of the Republic Adygeya as a potential participant of the given project is estimated.

Keywords: Sochi, Olympiad, infrastructure, investment appeal, economy of region, estimation, analysis, construction.

Yushkevich E.E. Selection mechanism of integration forms of management of state property.

The article is devoted to the problem of formation of selection toolkit of integration forms of management of state property. The provisions on realization of the selection of forms of integration are formulated, recommendations on carrying out the cluster analysis of objects of state property by characteristic attributes are offered and the block-diagram of carrying out the express analysis of alternatives of development and selection of participants of integration is presented by the author.

Keywords: state-private integration, management of state property, selection mechanism of forms of management, express analysis of development and selection of participants of integration, analysis of objects of state property, examination of expenses for participation in integration, estimation of economic efficiency of integration.

Baeva D.A. Graphic model for evaluation of competitiveness of an enterprise.

The article is devoted to problems of evaluation of competitiveness of an enterprise. The author investigates the basic issues of the category and suggests its structure. On the basis of this structure the author suggests the graphic model for evaluation of competitiveness of an enterprise. An enterprise can use this model to carry out the strategic management of its competitiveness.

Keywords: competitiveness, enterprise, model, evaluation, management, production, activity.

Stepanov I.G., Popova N.S. Criterion of insolvency of an enterprise and methods of its calculation.

The article is devoted to the problem of diagnostics of insolvency of an enterprise. The authors introduce the concept «depth of insolvency» and on its basis single out five degrees of insolvency are singled out: incipient, progressing, steady (stable), chronic and absolute. The quantitative criterion of insolvency is suggested – the time of recovery of paying capacity and the model for its calculation.

Keywords: insolvency, bankruptcy, depth of insolvency, value of payment when insolvent.

Baev I.A., Karimova T.G. Indicative analysis of power safety of an enterprise.

The article is devoted to the problem of estimation of power safety of an enterprise. The authors investigate the concept and purposes of maintenance of power safety. The method of definition of power safety level of on the basis of calculation of indicative parameters is stated. Recommendations on use of the results of the analysis by taking administrative decisions are given.

Keywords: power supply, power safety of an enterprise, indicative analysis.

Safronova M.A. Score-rating system of estimation of students activity: specificity, introduction experience.

The article is devoted to the problems of introduction of the score-rating system to the educational process of high schools for estimating activity of students in the context of realization of the basic directions of Bologna process. In the article the author describes the experience of the South Ural State University of transition to the system of test units, specificity of the organization of educational process in a new format of training. In the article the author designates the problems of introduction of the score-rating system of estimation of students activity in educational process.

Keywords: Bologna process, organization of educational process, system of test units, score-rating system of estimation of students activity, the schedule of current control, rating, cumulative rating.

Topuzov N.K. Modeling the corporate resource saving mechanism.

The article analyses the model of corporate innovative and technical development with built-in managing resource saving mechanism. The system of indicators for diagnosing and monitoring the processes of management of resource saving process in the innovative development of a corporation is offered.

Keywords: management model, management mechanism, resource saving concept, special management functions, indicators of resource saving management.

Butrin A.G., Suslov S.A. Planning methodology of a system complex «industrial organization – bank».

This article is devoted to the problem of optimization of cooperation between real and financial sectors of economy. The authors offer theoretical bases of organization of a system complex, consider the organizational and economic nature of financial flows between banks and organizations, method of optimization of the system complex and economic – mathematical model of functioning of the system complex.

Keywords: optimization of cooperation between the sectors of economy, economic-mathematical model of functioning of a system complex.

Abstracts and keywords

Mokhov V.G., Lysenko D.S. Mechanism of formation of the concept of cost-oriented management of capitalization with application of the balanced system of indicators in electric power industry

The article is devoted to the problem of capitalization management with the help of balanced system of indicators. The authors consider the basic preconditions for companies to switch to the cost-oriented management, formulate the main points of formation of the concept of cost-oriented management of capitalization with application of the balanced system of indicators. In the article the authors work out the model of integration of cost-oriented management and balanced system of indicators that helps to increase the capitalization of the test subject.

Keywords: value, capitalization, system, management, strategy, model, enterprise, energy, capital, profitability, assets, factor, conception, planning, efficiency.

Yurova N.A. Assortment management as a functional aspect of commercial activity.

The article is devoted to the problems of the assortment management in commercial activity. The author singles out two approaches to the origin of goods – commercial and merchandising. Within each of them the essence and the classification of the assortment are considered. Specific features of management depending upon approaches to organization of trading activity are revealed. The functions of the commerce are determined and their correlation to the assortment of goods is modeled.

Keywords: assortment management, commercial activity, commercial approach, merchandising approach, functions of commercial activity, goods, trade, trade enterprise, customers.

Konkova E.D., Kuzmenko J.G. Logistical estimation of efficiency of location of public catering establishments on the territory of the largest city.

The evaluation of the system of placement of public catering establishments on the territory of Chelyabinsk is given in the article. On the basis of activity indicators for 2007 the characteristics of enterprises location in seven administrative districts of the largest city are revealed.

Keywords: logistics, efficiency of placement of establishments

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. В редакцию предоставляется электронная и бумажная (документ MS Word) версия статьи, экспертное заключение о возможности опубликования работы в открытой печати, сведения об авторах (Ф.И.О., место работы и должность для всех авторов работы), контактная информация ответственного за подготовку рукописи (рабочий и мобильный телефон, адрес для рассылки авторских экземпляров).

2. Структура статьи: УДК, ББК, название (не более 12–15 слов), список авторов, аннотация (не более 300 знаков), список ключевых слов, текст работы, литература (в порядке цитирования, ГОСТ 7.1–2003).

3. После текста работы следует название, аннотация, список ключевых слов и сведения об авторах на русском и английском языках.

4. Параметры набора. Размеры полей: левое – 2,5 см, правое – 2,5 см, верхнее и нижнее – по 2,3 см. Текст статьи набирать в одну колонку шрифтом Times New Roman размером 14 пт. Выравнивание абзацев – по ширине. Отступ первой строки абзаца – 0,7 см. Междустрочный интервал — одинарный. Включить режим автоматического переноса слов. Все кавычки должны быть угловыми («»). Все символы «тире» должны быть среднего размера («–», а не «-»).

5. Формулы должны быть набраны в редакторе формул Microsoft Equation с отступом 0,7 см от левого края. Размер обычных символов — 14 пт, размер крупных индексов — 10 пт (71 % от размера обычных символов), размер мелких индексов — 8 пт (58 % от размера обычных символов).

6. Рисунки все черно-белые. Если рисунок создан не средствами MS Office, то желательно предоставить рисунки и в виде отдельных файлов.

7. Адрес редакции Вестника ЮУрГУ, серия «Экономика и менеджмент»

Россия 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 85, Южно-Уральский государственный университет, факультет Коммерции, кафедра ТиЭПТ, ответственному секретарю Науменко Наталье Владимировне.

8. Адрес электронной почты: Naumenko_natalya@mail.ru

9. Полную версию правил подготовки рукописей и пример оформления можно загрузить с сайта ЮУрГУ (<http://www.susu.ac.ru>) следуя ссылкой: «Научные исследования», «Издательская деятельность», «Вестник ЮУрГУ», «Серии».

10. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

ВЕСТНИК ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

№ 8 (141) 2009

Серия
«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»
Выпуск 9

Издательство Южно-Уральского государственного университета

Подписано в печать 28.02.2009. Формат 60×84 1/8. Печать трафаретная.

Усл. печ. л. 11,62. Уч.-изд. л. 11. Тираж 500 экз. Заказ 57/78.

Отпечатано в типографии Издательства ЮУрГУ. 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 76.