

ВЕСТНИК
*Финансовой
академии*

№ 4 (40)

2006 год

УЧРЕДИТЕЛИ

Финансовая академия
при Правительстве РФ
Попечительский совет при
Финансовой академии



Журнал выпускается с марта 1997 г.
1 раз в квартал

Издание зарегистрировано
в Государственном комитете
Российской Федерации по печати

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77–25170



Адрес редакции:

125468, Москва,
Ленинградский пр-т, 49
Библиотечно-информационный
комплекс, комната 226а
Телефон (495) 943 9929

e-mail: academy@fa.ru
<http://www.fa.ru>

© Финансовая академия
при Правительстве РФ, 2006

СОВЕТ ЖУРНАЛА

А.Г. Грязнова — председатель
М.А. Эскиндаров — главный редактор
М.А. Федотова — зам. главного редактора

В.А. Бывшев
В.В. Думный
А.Н. Звонова
Л.Н. Красавина
О.И. Лаврушин
Е.В. Маркина
М.В. Мельник
В.Я. Моргунов
В.К. Поспелов
С.В. Серебрянникова
Б.М. Смитиенко

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
СОВЕТ ЖУРНАЛА**

Э. Лонгобарди (Италия)
Э. Муллино (Великобритания)
Н. Павлов (Болгария)
Т. Хаймер (Германия)
С. Хан (США)

РЕДАКТОР

А.Н. Алексеева



Москва
«Финансы и статистика»



К читателю

Выписка из Распоряжения Правительства Российской Федерации от 20 октября 2006 г. «Об утверждении ректора федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»:

Утвердить Эскиндарова Михаила Абдурахмановича ректором федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации», избранного на конференции Академии сроком на 5 лет.

Председатель Правительства
Российской Федерации

М. Фрадков



От имени всего коллектива Академии, преподавателей и студентов, а также Совета журнала «Вестник ФА», его авторов и читателей сердечно поздравляем Михаила Абдурахмановича с этим высоким назначением, которое волею судьбы почти совпало с юбилейной вехой в его жизни – 55-летием!

По случаю этих знаменательных событий желаем нашему дорогому ректору счастья, здоровья, удачи и новых творческих свершений на благо родного вуза!

Совет журнала



*Колонка
Главного
Редактора* 

Уважаемые коллеги!

Закончился 2006-й год – юбилейный для Московского финансового института, ближайшего предшественника нашей Академии. Но история вуза продолжается, и нам предстоит взять новую высоту – обеспечить обучающимся в Академии образование, отвечающее высоким требованиям инновационной экономики.

Принятие Стратегического плана развития Финансовой академии на период до 2012 г. следует рассматривать как начало глубоких качественных перемен в образовательном процессе. Модернизация академических структур позволит более тесно увязать решение стоящих перед нами текущих и перспективных задач, повысить эффективность научно-исследовательской и учебно-методической работы. Формирование новых кафедр даст возможность более полно учитывать возрастающие запросы обучающихся в нашем вузе.

Вместе с тем усиление конкуренции в сфере образовательных услуг ставит перед нами задачу обеспечения дальнейшего роста методического мастерства преподавательского состава Академии, включая и региональные филиалы. Необходимо диверсифицировать формы учебного процесса на всех уровнях подготовки, добиваться внедрения новейших эффективных методик обучения в бакалавриате и магистратуре, а также в колледжах Финансовой Академии. Осуществляемые ныне организационно-структурные изменения позволят достичь ощутимых позитивных перемен уже в ближайшей перспективе.

Усиление роли государства в сфере высшего образования и, в частности, увеличение бюджетных ассигнований на образование открывает благоприятные возможности. Однако только от нас самих зависит, в какой мере мы сможем этим воспользоваться.

*Главный редактор журнала
ректор Финансовой Академии
д.э.н., проф. М.А. Эскиндаров*

СОДЕРЖАНИЕ

О БАНКИРАХ И БАНКАХ	<i>Ханс Фонтобель.</i> «...Мне интересно экономическое пространство России».....	5
	<i>В.А. Дмитриев.</i> О механизмах урегулирования суверенных внешних долговых обязательств	11
МЕНЕДЖЕРАЛЬ- НЫЙ ПОДХОД	<i>О.В. Янина.</i> Современные методы государственного управления: менеджеральный подход и политическое управление.....	26
	<i>Т.В. Колодняя.</i> Футуристический маркетинг как способ поддержания конкурентоспособности фирмы в новом веке	40
	<i>Ю.В. Морозюк.</i> Индикативные составляющие экономической безопасности организации.....	50
ИЗ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ	<i>Ю.О. Исаев.</i> Банки развития как важнейший институт реализации государственной инвестиционной политики	61
«КРУГЛЫЙ СТОЛ»	«Источник преемственности поколений...»	73
	Парламентаризм в России в контексте истории и современности.....	75
МЕТОДИКИ МОДЕЛИРОВА- НИЯ И ПРОГНО- ЗИРОВАНИЯ	<i>И.В. Трэгуб, М.Я. Шапиро.</i> Имитационное моделирование спроса на дополнительные услуги сотовой связи (на примере работы сервиса «Новости»)	89
	<i>Р.А. Кочкаров.</i> Стратегическое планирование и прогнозирование	97
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	<i>В.В. Зозуля.</i> Реструктуризация народного хозяйства: регионально-отраслевой аспект	110
	<i>Л.И. Потюенко.</i> О привлечении инвестиций в повышение экспортного потенциала страны.....	121
	<i>У.Т. Абдынасыров.</i> «Эмбриональные» рынки на постсоветском пространстве (на примере Кыргызской Республики).....	131
ПУБЛИКАЦИИ АСПИРАНТОВ	<i>Е.А. Спичак.</i> Изучение международной маркетинговой среды автомобильными компаниями при выходе на внешний рынок	140
	<i>В.Е. Федотов.</i> Нюансы налогообложения интеллектуальной собственности в Великобритании	149
	<i>И.О. Юрасова.</i> Влияние отраслевой специфики на организацию управленческого учета.....	158
	<i>Д.А. Огранович.</i> Идея виртуального бессмертия как современный миф общества потребления.....	165



О БАНКИРАХ И БАНКАХ

ХАНС ФОНТОБЕЛЬ: «...МНЕ ИНТЕРЕСНО ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО РОССИИ»

Публикация беседы с Х. Фонтобелем, изложенной ранее в одном из номеров “Национального банковского журнала”, приурочена к 90-летию известного швейцарского банкира.

Из биографии. Ханс Фонтобель (род. в 1916 г.) закончил факультет юридических и общественно-политических наук Университета г. Цюрих, защитив докторскую диссертацию в 1942 г.

В 1943 г. начал работу у своего отца в Банке Я. Фонтобель и К^о (Bank J. Vontobel & Co.) в Цюрихе и спустя несколько лет стал его совладельцем. Под его руководством Банк Я. Фонтобель стал одним из ведущих частных банков Швейцарии.

Сегодня Ханс Фонтобель является почетным председателем совета директоров Банка Я. Фонтобель и К^о и Фонтобель Холдинг АГ.

Как в Швейцарии, так и за рубежом Х. Фонтобеля считают выдающейся личностью финансового мира Цюриха. Он был членом административных советов ряда швейцарских и иностранных фирм, а также являлся президентом многих фондов, в частности Объединения фондовых бирж Цюриха, Торговой палаты Германия – Швейцария. На протяжении многих лет Х. Фонтобель входил в правление Объединения швейцарских частных банков и административный совет газеты «Ное Цюрихер Цайтунг».

В последние годы Х. Фонтобель занимался организацией обучения банковского персонала, активно участвовал в создании «Швейцарской банковской школы».

Ханс Фонтобель известен также благодаря своим многочисленным статьям, рефератам и публикациям. Выпущена книга, включающая избранное из его трудов, под названием “Unverbucht” («Не отражено в учете»), изд. «Ное Цюрихер Цайтунг». Книга свидетельствует о разносторонних интересах Х. Фонтобеля. Благодаря своим социологическим и историческим наблюдениям, а также размышлениям на тему этической ответственности лидера в сфере предпринимательства автор выходит далеко за рамки финансовых и экономических вопросов.

Т-н Фонтобель, расскажите, пожалуйста, как вы стали банкиром?

Нельзя сказать, что я банкир по призванию. В молодости у меня были совершенно другие планы относительно своей профессии. В то время я увлекался биологией. И первые деньги, еще когда учился в гимназии, получил за публикацию статьи о поведении животных. Первый мой заработок составил 15 франков. Позднее я стал интересоваться медициной. Дело в том, что мой кузен по линии матери был знаменитым хирургом, и я хотел пойти по его стопам. Однако когда я закончил гимназию, мне уже больше не хотелось серьезно этим заниматься. И тогда отец дал мне совет: «Иди-ка работать в банк». Так я и стал банкиром. Однако банкиром в привычном понимании этого слова я не являюсь, потому что меня интересуют не цифры, а люди. В свое время я опубликовал книгу под названием «Человек превыше всего». Эта книга представляет собой собрание докладов и мемуаров. В этом труде я попытался доказать, что самое ценное, самое главное во всем и всегда — это человек.

Каким образом ваше мировоззрение увязывается с жизнью банкира?

Самое большое заблуждение нашего времени — слепая вера в то, что цифрами можно все объяснить и доказать. Повторяю, самое главное — это человек. В последние годы я основал несколько благотворительных фондов, чтобы помогать детям и старикам.

Оказание помощи нуждающимся доставляет мне огромную радость. Но я не раздаю деньги направо и налево. Люди старше 65 лет проходят своеобразный конкурс: они представляют работы, которые подготовили будучи уже на пенсии. Это может быть что угодно — мемуары, художественные композиции, изобретения. Самому старшему участнику конкурса было 90 лет. Уже намечен следующий конкурс и присуждение премий. Десять победителей получат по 10 тыс. франков.

Эти премии присуждаются только вашим соотечественникам или в конкурсе могут участвовать пожилые люди из других стран?

Всякие ограничения идут вразрез с моими принципами. В конкурсе могут принять участие граждане любой страны. Работа должна быть написана на немецком, французском, английском или итальянском. Если бы из России на конкурс поступили работы, написанные на одном из перечисленных языков, то меня бы это очень обрадовало.

Мем не менее ваш приезд в Россию, очевидно, связан в первую очередь с банковской деятельностью?

У меня очень часто пересекаются личные и деловые интересы. Я всегда очень увлекался российской историей. У меня огромная библиотека, в которой

собрано множество русских книг. Это прежде всего историческая и художественная литература.

Я убежден, что у России светлое будущее. Думаю, что рост ее экономики по сравнению со странами Западной Европы будет в ближайшие годы более весомым. И мне интересно, скажем так, экономическое пространство России.

Наш банк заблаговременно подготовил для себя поле деятельности в вашей стране. Более 10 лет назад мы основали инвестиционный фонд для работы с компаниями стран Восточной Европы и России с капиталом в 1 млрд. франков. Приезжая в Россию, я хочу поближе познакомиться с финансовым рынком и особенно с людьми, которые на нем работают. И это для меня главное.

Финансирует ли ваш банк новые виды деятельности?

У нас в банке создано специальное подразделение, которое занимается финансированием молодых предпринимателей на долгосрочной основе. До недавнего времени в связи с общим экономическим спадом это подразделение работало не везде. Теперь мы хотим расширить свое присутствие и открыть офис в России. Это требование времени. Самое важное в этом случае — найти нужных людей, с которыми можно было бы эффективно работать.

В России уже действуют пенсионные фонды, деятельность которых несомненно будет расширяться. Поначалу средства этих фондов будут инвестироваться в России. А в долгосрочной перспективе деньги пенсионных фондов, как это практикуется во всем мире, будут вкладываться в выгодные проекты за рубежом. Конечно, это произойдет не сегодня и не завтра. Поэтому, наверное, я приехал в Россию немного рано. Однако предпочитаю приходить чуть раньше, нежели чуть позже.

Вы уже установили деловые связи с российскими финансовыми организациями?

Эти связи существуют давно. Хотел бы отметить, что со времени моего последнего приезда в Москву многое изменилось, и в частности в банковском секторе. И мне пришлось устанавливать новые контакты в Москве. Для расширения бизнеса нужны надежные партнеры. Для меня это решающий фактор.

Как вы расцениваете уровень профессионализма российских банкиров?

Каждой отрасли требуется время, чтобы провести реструктуризацию. А для банковского бизнеса это очень длительный процесс. Во время моих прежних приездов в Москву у меня сложилось впечатление, что некоторые ваши банкиры, говоря дипломатично, выполняют свои обязанности на недостаточно высоком профессиональном уровне. Мне кажется, что и сейчас уровень профессионализма порой оставляет желать лучшего. В то же время мне довелось встречаться с очень опытными молодыми банкирами. Вопрос лишь в том, удастся ли этим молодым профессионалам пробиться на руководящие посты.

Нужно также не упускать из виду, что не только в вашей стране, но и во всем мире банковский сектор подвержен очень сильным изменениям.

Какие из них вы можете отметить?

Во-первых, происходит укрупнение финансовых структур. Принято считать, что чем банк больше, тем он лучше. Однако я полагаю, что крупный финансовый институт не должен раздуваться до бесконечности.

Во-вторых, наблюдается тенденция к специализации бизнеса. Некоторые кредитные организации добиваются значительных успехов, ограничивая свою деятельность, скажем, управлением имуществом. Как, например, это делают некоторые банки в Швейцарии, обслуживая иностранных клиентов.

На новом более высоком уровне специализация проявляется и в том, что банки передают часть своих функций другому кредитному учреждению — транзакционному банку. Такие кредитные организации проводят операции, следят за безопасностью расчетов, анализируют риски, ведут обработку данных.

И наконец, в-третьих, в последние годы количество мелких частных банков, в том числе и в Швейцарии, сильно сократилось. Многие мелкие банки оказались не в состоянии предоставлять набор услуг, который требуется клиентам. Кроме того, многие владельцы банков не готовы продолжать конкурентную борьбу. Почему? Говоря образным языком, прежде швейцарский банкир мог себе позволить сидеть на лавочке и ждать, когда к нему придут клиенты. Но эти времена канули в прошлое. Сегодня приходится бороться за место под солнцем. Должен сказать, что конкурентная борьба доставляет мне удовольствие. Но многим владельцам банков она радости не приносит, и они продают свои банки.

Как вы относитесь к глобализации мировой экономики?

Мне кажется, что в дискуссии о глобализации мы допустили много ошибок. О новом явлении мы говорили в самых общих чертах и упускали из виду тот факт, что глобализация затрагивает отнюдь не все сферы жизни. Можно говорить о технической глобализации, но не о глобализации культуры. Я убежден, что в будущем каждая страна сохранит свою национальную культуру со всем ее своеобразием, свои представления о человеческих ценностях.

Однако мы должны быть готовы к возникновению конфликтов между глобализованной технической базой и национальными культурами. По моему убеждению, нельзя использовать глобализацию только лишь на благо транснациональных концернов и в ущерб бедным народам. Если, к примеру, международные концерны за короткий срок инвестируют в какую-то развивающуюся страну миллиарды долларов, а потом быстро заберут все деньги, то любая национальная экономика просто рухнет. А это значит, что и в глобальной экономике нам необходимо регулирование, чтобы защитить слабых. Для этого существуют международные организации, такие как Международный валютный

фонд, Всемирный банк. И хотя они не сидят сложа руки, но их действия, как показывает опыт, порой оказываются ошибочными или запоздалыми.

Возможно ли поглощение российских банков западными финансовыми структурами?

В этом отношении показателен опыт стран Восточной Европы, которые решили быстро получить доступ к мировым финансовым рынкам. В итоге в Чехии, например, сегодня не осталось крупных национальных банков, сохранивших самостоятельность.

В перспективе может произойти конфликт интересов национальной экономики, которая продолжает существовать и развиваться, и международных банков, которые прибрали к своим рукам местные кредитные организации. Так что относительно стран Восточной Европы можно говорить только о краткосрочной выгоде.

Насколько оправданны надежды на зарубежную финансовую помощь?

Как-то Индира Ганди, когда зашел разговор о тяжелой судьбе Индии, сказала: «Каждый народ должен сам выбираться из болота».

Насколько инвестиционный климат России соответствует вашим ожиданиям?

Когда я знакомлюсь с показателями макроэкономического развития России, они представляются мне, как западноевропейскому финансисту, очень привлекательными. Однако для любого инвестора статистические данные — далеко не все. Для него также важны и инвестиционная безопасность, стабильность, правовые гарантии.

Вы уделяете большое внимание этической стороне бизнеса. А как обстоят дела в финансовой сфере?

Большая опасность состоит в том, что интересы руководства многих банков, в чем я неоднократно мог лично убедиться, сводятся к получению прибыли, причем в короткие сроки. И не в обиду будет сказано, виновата в этом зачастую финансовая пресса. Если общество, подогретое средствами массовой информации, каждый квартал ожидает от банкиров повышения процентных выплат, то этика от этого только страдает. К моей большой радости, молодое поколение банкиров в гораздо большей мере следует этическим нормам поведения, нежели их отцы.

Как бы вы сформулировали основные этические правила банковского бизнеса?

Банковский бизнес не должен ограничиваться задачами получения максимальной прибыли. Мы, банкиры, должны стремиться к созданию лучшего мира. Нам не только нужно выражать свои убеждения на словах, но и реализовывать их на практике, в своем поведении и делах. Я уже упоминал в этой связи

о наших фондах, через которые мы каждый год ассигнуем на различные цели несколько миллионов франков.

Возникают ли у вас проблемы при общении с российскими партнерами?

В России бизнесмены и банкиры сегодня получают практически такое же образование, как и в Европе. И сейчас мы начинаем говорить на одном языке. Я хочу сказать, что ценности и те слова, которые обозначают их, стали для нас идентичными.

Всегда, когда я приезжаю в какую-либо страну по делам бизнеса, обязательно стараюсь приобщиться к ее культурной жизни. К примеру, в этот приезд уже в первый же вечер пошел в Большой театр.

Что я ищу? Гармонию в бизнесе. И надеюсь, что молодые российские менеджеры также будут стремиться к гармонии. И тогда их бизнес станет успешным.

Какие черты российского национального характера вам импонируют?

Я люблю людей с размахом. Людей, как у вас говорят, с большой буквы. Людей с сильным характером и в то же время не лишенных человеческих слабостей — одно дополняет другое. В России такие люди были всегда!



В.А. Дмитриев
Председатель Внешэкономбанка

О МЕХАНИЗМАХ УРЕГУЛИРОВАНИЯ СУВЕРЕННЫХ ВНЕШНИХ ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

За последние два десятилетия мировым сообществом накоплен значительный опыт решения долговых проблем. Понимание необходимости согласованных действий всей совокупности международных и частных кредиторов и самих должников, а также рассмотрение долговых проблем отдельных стран в контексте их влияния на состояние мировой экономики в решающей степени помогли выработке прогрессивных подходов не только к разрешению кризисных долговых ситуаций, но и к их предупреждению.

Наиболее важное практическое значение имеет тот факт, что механизмы международного урегулирования долговых проблем, найденные в процессе преодоления отдельных кризисов задолженности, сами по себе зачастую оказывались несостоятельными для предотвращения нового кризиса. Однако это являлось мощным стимулом к их дальнейшему совершенствованию.

Масштабы кризиса задолженности, поставившие под угрозу систему международного кредита, впервые заставили кредиторов искать пути ее урегулирования в 1982–1984 гг. В условиях массовых отказов стран-должников выполнять свои долговые обязательства концепции урегулирования внешней задолженности сконцентрировались на механизмах обеспечения платежей по долгам. Общая сумма отложенных платежей составила более 30 млрд. долл. США. Антикризисные мероприятия были разработаны в кратчайшие сроки и проводились МВФ и МБРР, а также крупнейшими коммерческими банками Запада.

С 1984 г. начал действовать механизм регулярных переговоров между дебиторами и кредиторами о реструктуризации долгов. МВФ активно включился в урегулирование международной задолженности в качестве координатора и организатора программ рефинансирования. Без одобрения МВФ ни один кредитор или организация кредиторов, включая Парижский и Лондонский клубы, не могли заключать кредитные соглашения со странами-должниками*. МВФ контролировал политику и практическую деятельность стран-дебиторов (при этом он не нес и до сих пор не несет прямой ответственности за упорядочение их экономики). Возникшая угроза полного прекращения платежей и дестаби-

* International Finance. Contemporary Issues. N.Y., 1993. P. 471.

лизации банковской системы вынудила кредиторов оказать должникам срочную финансовую помощь. Переоформление долгов и предоставление новых кредитов проводилось на условиях принятия странами-должниками программ «Adjustment» МВФ, которые включали ряд обязательных положений (отметим, что их целесообразность затем была поставлена под сомнение и принявшими такую программу странами и экспертами самого МВФ):

- ▶ регулирование совокупного спроса посредством введения ограничительной денежной и фискальной политики, основанной на сокращении правительственных расходов;
- ▶ девальвация национальной валюты для повышения международной конкурентоспособности товаров;
- ▶ проведение рыночных реформ, в том числе сокращение субсидий на продовольствие, снижение торгового протекционизма, осуществление приватизации государственных промышленных предприятий;
- ▶ отмена потолка процентных ставок для перераспределения скудных финансовых средств и поощрения внутренних сбережений.

Главные цели инициированных кредиторами реформ, сочетающих снижение совокупного спроса и повышение конкурентоспособности за счет девальвации, заключались в улучшении текущего платежного баланса и выполнении обязательств по обслуживанию внешнего долга. В краткосрочном периоде такие мероприятия резко снижают импорт и темпы экономического роста вплоть до отрицательных значений; снижают жизненный уровень населения, увеличивая безработицу и цены на основные потребительские товары. Теперь уже ясно, что под лозунгом борьбы с бременем задолженности, по существу, насильственными методами инициировалась перестройка экономики развивающихся стран. В первой половине 80-х годов абсолютное большинство стран-дебиторов приняли условия МВФ по осуществлению стабилизационных мер, хотя далеко не все оказались в состоянии их выполнять.

Долговой кризис углублялся, и в 1984 г. новая группа стран была вынуждена прекратить свои платежи кредиторам из-за экономических трудностей. Обнаружилось, что, несмотря на начавшийся в развитых странах рост экономики, снижение инфляции и рыночных процентных ставок, в экономике развивающихся стран существенных сдвигов в сторону динамичного роста не происходило, и их финансовое положение не улучшилось.

Вторая половина 80-х годов прошла в поиске выхода из долгового кризиса. Были разработаны и реализованы официальные планы урегулирования задолженности, опробованы рыночные механизмы снижения долгового бремени. В октябре 1985 г. министром финансов США Дж. Бейкером была объявлена трехлетняя «Программа устойчивого роста», известная под названием *план Бейкера*. В этом плане признавалась необходимость проведения торговой либерализации, сокращения госрасходов, ослабления регулирования импор-

та капитала и увеличения притока финансовых ресурсов в кризисные страны. Предусматривалось совместное участие развитых стран, международных финансовых институтов и коммерческих банков в кредитовании 15 крупнейших стран-должников. В соответствии с планом Бейкера важная роль отводилась МВФ, который увязывал предоставление ресурсов с определенными условиями. Совершенно очевидно, что речь шла о навязывании развивающимся странам определенной модели, означавшей укрепление механизмов рынка и свободного предпринимательства. Автор плана неоднократно подчеркивал, что долговой кризис угрожает интересам Запада, и задача программы также состояла в том, чтобы несколько облегчив финансовое положение крупнейших должников, обеспечить непрерывность выплаты ими процентов банкам-кредиторам. Однако план Бейкера не мог оказать существенного воздействия на решение проблемы задолженности, поскольку выделенных согласно плану средств было явно недостаточно. Темпы роста у крупнейших должников оставались отрицательными, инфляция достигла максимальных значений.

Оценивая план Бейкера, следует отметить в числе главных его достоинств постановку вопроса о содействии развивающимся странам в проведении преобразований для обеспечения роста их экономики, а также признание того, что бремя внешнего долга служит существенным тормозом экономического развития. План Бейкера содержал ориентиры заметного сокращения внешнего долга 15 стран-должников и призыв к международным кредиторам обеспечить такое сокращение. В период выполнения плана Бейкера появилось так называемое «меню вариантов», которое позволяло кредиторам выбирать формы облегчения долгового бремени заемщиков и применять различные способы приостановки предоставления новых кредитов заемщикам, сокращения выплат по основному долгу и процентам*.

Низкий результат плана Бейкера был предопределен тем, что он не предусматривал радикального сокращения долгового бремени; изложенные задачи экономических преобразований в развивающихся странах не были в достаточной степени обеспечены встречными усилиями развитых государств.

Важным рубежом в международном сотрудничестве по вопросам урегулирования внешней задолженности стала встреча «Группы 7» в 1988 г. в Торонто. К этому времени «большая семерка» фактически уже превратилась в высший орган координации международной экономической политики. Хотя проблемы долгового кризиса обсуждались на ее совещаниях и ранее, до встречи в Торонто они носили характер констатации фактов, общих рекомендаций, но не содержали конкретных директивных указаний. На совещании в Торонто вопрос урегулирования внешних долгов был направлен в практическую плоскость. Принятые на этой встрече установки получили название *Торонтских условий* и были положены в основу действий мировых кредиторов, включая Парижский

* Analytical Issues in Debt. IMF. Washington, 1989.

клуб, МВФ и конкретные страны. С этого времени «Группа 7» фактически приняла на себя руководство урегулированием мировых долгов и возглавила комплекс международных институтов, в котором МВФ и Всемирный банк, Парижский и Лондонский клубы заняли место партнеров, готовых придерживаться ее рекомендаций.

Деятельность «Группы 7» способствовала формированию принципиально новых подходов к процессу урегулирования долгов. Действенным шагом в этом направлении стал предложенный в 1989 г. план министра финансов США Брейди. Значение этого плана заключалось в том, что он был направлен одновременно и на радикальное повышение роли рыночных рычагов путем создания вторичного рынка суверенных долговых обязательств, и на существенное усиление роли международных организаций. План положил начало широкой конверсии внешних долгов в облигации, которые затем стали обращаться на мировом финансовом рынке, а также применению свопов различных типов.

План Брейди был рассчитан на всех стран-должников и предлагал им примерно одинаковые возможности решения долговых проблем. Новое, более широкое «меню вариантов» включало следующие возможности*:

- ▶ обмен части основного долга на облигации, обеспеченные либо американскими казначейскими облигациями, либо другими активами, имеющимися у страны-должника;
- ▶ обмен основной части долга на новые обязательства в том же объеме, но с меньшими ставками процента с целью уменьшения общей величины долга при финансовой поддержке со стороны международных организаций;
- ▶ предоставление стране-заемщику возможности выкупить свои долговые обязательства у страны-кредитора со значительным дисконтом, что позволяло кредиторам немедленно получить средства вместо подверженных риску постепенных выплат в течение длительного периода;
- ▶ сохранение практики продления периода погашения основного долга, позволяющей снизить величину ежегодных выплат, с предоставлением стране-должнику в отдельных случаях новых кредитов;
- ▶ обмен долга на акции предприятий страны-должника.

Главная новация заключалась в том, что план предусматривал выделение официальной помощи частным банкам со стороны иностранных правительств и международных организаций, чтобы поощрить коммерческих кредиторов к снижению общего долга и платежей по его обслуживанию при получении со стороны государства-должника гарантий по своевременному и полному обслу-

* World Bank Annual Report 1990. Washington, 1990.

живанию остальной части выданных кредитов. В общем виде систему реструктуризации долгов и платежей на основе плана Брейди с учетом их дальнейшего развития можно представить следующим образом:

- ▶ банкам-кредиторам предлагалось «меню вариантов»: можно снизить основную сумму долга, процентные платежи или и то и другое, обменяв долговые требования на Брейди-бонды;
- ▶ банки могут сохранить большинство своих долговых требований, но предоставить странам-должникам новое кредитование;
- ▶ реструктурированные долги имеют длительный срок погашения (20-30 лет); погашение обязательств гарантируется приобретением должником американских казначейских обязательств с нулевым купоном за счет собственных средств и займов, полученных от МВФ и Всемирного банка;
- ▶ обязательное принятие страной-должником среднесрочной программы МВФ, направленной на обеспечение платежеспособности и макроэкономической стабильности.

К концу десятилетия рынок инструментов Брейди стал самым большим и наиболее ликвидным рынком развивающихся стран. Более половины облигаций имели срок погашения свыше 10 и 20 лет. Однако в результате серии перепродаж и обмена облигаций Брейди на глобальные облигации и еврооблигации рынок инструментов Брейди стал сокращаться.

План Брейди дал положительные результаты, выразившиеся в ослаблении долгового бремени и увеличении притока иностранного капитала. Некоторые страны вновь получили доступ на международный рынок ценных бумаг.

На протяжении 90-х годов вопрос об урегулировании внешних долгов практически стал постоянным в повестке дня встреч «Группы 7», а затем — после того, как в 1997 г. в ее состав вошла Россия, — «Группы 8». В ходе этих встреч были выработаны *Хьюстонские условия (1990)*, *Лондонские условия (1991)*, *Неапольские условия (1995)*, *Лионские условия (1997)*, *Инициатива НРС* и другие рекомендации. Все они в большей или меньшей степени расширяли круг стран, нуждавшихся в льготах при урегулировании внешней задолженности (формально относившихся к странам со средними доходами, на которые распространялись т.н. стандартные условия Парижского клуба*). При этом они давали возможность беднейшим странам рассчитывать на более значимое списание долга. Однако необходимым условием для участия

* Стандартные (классические) условия Парижского клуба (для стран со средним уровнем дохода): как правило, возможна реструктуризация всей величины (до 100%) внешнего долга, но в некоторых случаях это распространяется только на основную сумму долга; срок погашения устанавливается в 10 лет с 5-летним льготным периодом; к долговым обязательствам применяются рыночные ставки процента.

в подобных программах все также остается проведение макроэкономических преобразований под руководством и при одобрении МВФ.

Трактовка проблем урегулирования внешних долгов явилась причиной противоречий между ведущими международными организациями из-за различий в их интересах и целях деятельности. Эти различия проявились в начале 90-х годов, когда стало очевидным, что развитые страны — члены Парижского клуба продолжают исходить из стремления обеспечить в максимальной степени возврат предоставленных ранее кредитов. Такая позиция мировых кредиторов в достаточной степени объяснима, поскольку официальные кредиты и правительственные гарантии предоставлялись за счет бюджетных средств. Что касается коммерческих кредиторов, то их позиция диктуется действием рыночных сил, и они не могут позволить себе крупные потери денежных ресурсов без риска для своей устойчивости и дееспособности.

К началу 90-х годов в правительственных кругах развитых стран сложилось понимание того, что бремя внешнего долга развивающихся стран сдерживает не только их экономическое развитие, но и рост всей мировой экономики, и без облегчения этого бремени вряд ли можно ожидать значительных сдвигов в этом направлении. На встрече в Лондоне в 1991 г. «Группа 7» приняла новые условия, которые затем с трудом были согласованы с Парижским клубом и получили название *Лондонских* (усиленные *Торонтские условия* для стран с низким уровнем дохода).

Недостаточность мер по снижению бремени внешнего долга развивающихся стран вновь проявилась к середине 90-х годов, когда к имевшимся трудностям добавились проблемы приступивших к формированию рыночной экономики бывших социалистических стран.

После совещания «Группы 7» в Неаполе в 1995 г. стали действовать *Неапольские условия*, которые предоставили для стран с низким уровнем дохода (ВВП на душу населения ниже 500 долл., либо отношение долга к экспорту более 350%) новые льготы, по которым стало возможным списание до 2/3 долга этих стран.

Дальнейшим шагом по снижению долгового бремени наименее развитых стран стали *Лионские условия*, принятые после совещания министров финансов «Группы 7» в Лионе. Они предоставляли бедным странам большие послабления в списании внешнего долга: снижение долговых обязательств на 80%, сокращение долга до уровня отношения к экспорту 200—250% и отношения платежей к экспорту до уровня 20—25%.

В 1995 г. общая величина внешнего долга развивающихся стран и стран с переходной экономикой превысила 1 700 млрд. долл*. Особую тревогу мировым кредиторам внушало положение наименее развитых стран. Поэтому в

* IMF. World Economic Outlook. October 1999. P. 228.

1996 г. МВФ и МБРР выдвинули совместную программу по содействию бедным странам, которые оказались не в состоянии сократить свой внешний долг до величины, позволяющей им справиться со своими обязательствами, даже после использования действующих методов его сокращения и следования предложенным им рекомендациям по реформе экономики. Программа получила название Инициативы по сокращению бремени задолженности бедных стран с высоким уровнем внешнего долга — *Heavily Indebted Poor Countries (HIPC Initiative)* (HIPC Initiative, на русском — Инициатива ХИПК*).

Значение Инициативы ХИПК заключалось в том, что впервые МВФ и МБРР выступили с предложением, направленным не на реструктуризацию, а на списание части долгов бедных стран. Однако получение данной группой стран возможности списания части долгов было обусловлено проведением в них комплекса реформ по оздоровлению экономики и финансов по сценарию, одобренному МВФ и МБРР. Участие в Инициативе ХИПК Парижского клуба, а также коммерческих банков означало укрепление многостороннего механизма урегулирования внешних долгов и роли МВФ в качестве главного рабочего органа по его практической реализации.

Программа рассчитана на два периода по три года. Реальное включение конкретной страны в программу становится возможным после истечения первого трехлетнего периода, в течение которого выявляется эффективность применения к ней программы Парижского клуба по реструктуризации внешнего долга. При этом для беднейших стран с чрезмерным внешним долгом могут возникнуть следующие ситуации:

- ▶ если страна сумеет достичь в течение указанных трех лет стабилизации своего внешнего долга по программе реструктуризации Парижского клуба, она не будет подпадать под Инициативу ХИПК;
- ▶ если страна не может решить долговые проблемы на основе программы Парижского клуба, она может получить поддержку по программе Инициативы ХИПК;
- ▶ страны, в отношении которых не будет достигнуто ясности относительно их способности справиться с ситуацией на основе программы Парижского клуба, получают возможность выбора: продолжать усилия на условиях Парижского клуба или избрать участие в программе Инициативы ХИПК;
- ▶ страны, которые по каким-либо причинам прервут проведение согласованных реформ в течение первых трех лет, могут вновь получить обусловленную поддержку после возобновления реформ.

После второго трехлетнего периода осуществления Инициативы ХИПК конкретной страной принимается решение о последующих мерах содействия этой стране в зависимости от достигнутых ею показателей отношения долга и

* Доклад о мировом развитии 2000/2001 года. Мировой банк. Нью-Йорк, 2001. С. 223.

стоимости его обслуживания к ее экспорту. Для стран, справляющихся с проблемой внешнего долга, трехлетний период может быть сокращен.

В настоящее время возможностями по облегчению долгового бремени в рамках Инициативы ХИПК пользуются 29 стран. Из них 18 стран получают возможность снижения долга, 11 стран признаны соответствующими критериям программы и могут, если пожелают, претендовать на облегчение долгового бремени в рамках Инициативы. Общая стоимость оказания помощи 29 странам оценивается в 61 млрд. долл. по чистой приведенной стоимости на 2004 г. Немногим более половины этой суммы будет предоставлено двусторонними кредиторами, а остальная часть — многосторонними.

Анализ Инициативы ХИПК, проведенный силами внутреннего надзорного органа Всемирного банка (независимой группой оценки), свидетельствует о том, что она позволила участвующим в ней странам повысить расходы на проведение социальных программ и мероприятий по снижению уровня бедности. Программа получила одобрение на уровне «Группы 8», и ее реализация вошла в число приоритетных мировых проблем, которые «Группа 8» постоянно держит под контролем.

Однако есть и другое мнение относительно последствий применения программы. В частности, участие в программе не всегда приводит к экономическому росту, более того — зачастую ухудшает экономические показатели. Между списанием долгов и экономическим ростом отсутствует прямая корреляция. У многих стран вновь стал расти внешний долг, увеличивая их зависимость от стран-кредиторов. Соблюдение жестких требований МВФ по проведению реформ в рамках программы приводит к росту безработицы и цен (так как закрываются нерентабельные предприятия и значительно сокращаются правительственные субсидии). Прямые иностранные инвестиции в целом в странах, вошедших в программу, остаются на низком уровне.

Последние статистические данные отражают две ключевые тенденции в финансировании развивающихся стран и стран с переходной экономикой: последовательное сокращение официального финансирования и стремительное увеличение притока частного, в том числе заемного капитала (см. приводимую ниже таблицу). Это происходило как в рамках решения долговых проблем государств и отдельных компаний, так и независимо от ситуации в долговой сфере. Стоит признать, что проведение мер в рамках программ структурной трансформации экономик привело к некоторой (недолговременной) макроэкономической стабилизации отдельных стран, что было воспринято позитивно инвесторами и позволило ряду суверенных заемщиков и частных компаний вернуться на рынок капиталов.

Следствием отмеченных тенденций является тот факт, что теперь решение долговых проблем суверенных заемщиков не может быть найдено без участия частных кредиторов — держателей облигаций. Достижение с последними договоренностей о реструктуризации их долговых требований в силу различных

причин (многочисленность, анонимность, расплывчатость, разнообразие интересов) сопряжено с существенно большими трудностями, чем в случае организации переговорного процесса с объединенными в Лондонский клуб коммерческими банками.

ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В СТРАНЫ «ФОРМИРУЮЩИХСЯ РЫНКОВ», млрд. долл.

Финансовые потоки	1990	1994	1998	2000	2002	2004	2005
Чистое частное финансирование	35	175	139	194	110	323,9	479,6
Прямые инвестиции	14	65	121	138	111	146,8	185,7
Портфельные инвестиции	3	34	12	14	-3	38,5	55,0
Коммерческие банки	9	43	-55	0	-10	56,5	131,8
Прочее (в т.ч. облигации)	8	33	61	42	12	82,1	107,1
Чистое официальное финансирование	40	26	52	-7	2	-16,0	-56,1
МФО	10	5	38	3	13	-14,9	-39,3
Двусторонние кредиторы	30	21	14	-10	-11	-1,1	-16,8

Источник: Institute for International Finance «Capital Flows to Emerging Market Economics», 15.09.2006.

В этих условиях ведущие индустриальные страны (члены G7) через Парижский клуб кредиторов и МВФ не могли не проводить активную последовательную политику по привлечению частного сектора к максимально широкому участию в решении долговых проблем суверенных заемщиков.

Необходимость такого участия обуславливалась также тем, что в 90-е годы сегмент стран «формирующихся рынков», несмотря на все усилия международного сообщества по преодолению кризисных тенденций в мировой экономике, пережил целую череду финансовых потрясений. Девять крупных финансовых кризисов (Мексика в 1994 г., Таиланд, Индонезия и Южная Корея в 1997 г., Россия в 1998 г., Бразилия в 1999 г., Аргентина и Турция в 2001 г. и снова Аргентина в 2003 г.) охватили экономики стран, объем накопленных долговых обязательств которых перед иностранными кредиторами составил более 52% совокупной внешней задолженности всех развивающихся стран.

С конца 90-х годов вопрос об обеспечении участия частных кредиторов в решении долговых проблем стран-заемщиков стал рассматриваться в широком контексте — как проблема «справедливого» разделения между официальными и частными кредиторами «бремени усилий» («burden sharing»), связанных с предотвращением и преодолением суверенных финансовых кризисов. Направленные на решение этой проблемы предложения и методологические подходы стали выдвигаться под общим названием «участие частного сектора» (Private Sector Involvement, PSI), а концепция PSI получила самостоятельное развитие. В контексте деятельности Парижского клуба такая концепция, по существу, преломляется в разработку механизмов, обеспечивающих сопоставимость условий урегулирования суверенной задолженности перед официальными двусторонними и частными кредиторами.

Начало активной дискуссии о «новой» роли частных кредиторов в предотвращении/преодолении суверенных финансовых кризисов пришлось на период разработки странами — членами «Группы 7» мер по преодолению мексиканского долгового кризиса, разразившегося в конце 1994 г. На состоявшемся в июне 1995 г. в Галифаксе (Канада) саммите «Группы 7» решение этой задачи было делегировано лидерами «семерки» министрам финансов и главам центральных банков десяти ведущих стран Запада (G10), получившим задание провести ревизию мер, направленных на «упорядоченное преодоление» долговых кризисов. В мае 1996 г. был опубликован доклад «Разрешение суверенных кризисов ликвидности» (The Resolution of Sovereign Liquidity Crisis), содержащий предложения по созданию нового антикризисного механизма. В документе неоднократно подчеркивалось, что в целях избежания эффекта «moral hazard» (т.е. такой ситуации, когда частный сектор, полагаясь на перспективы «помощи» со стороны официального сектора, проводит неосмотрительную кредитную политику), а также обеспечения равного разделения усилий между разными категориями кредиторов (т.е. принципа «burden sharing») задолженность по суверенным облигационным займам не должна больше рассматриваться в качестве привилегированной категории долга. Указывалось, что т.н. «оговорки о действиях большинства» (Collective Action Clause, SAC)* должны стать стандартным положением документации по суверенным облигационным займам.

На экономическом саммите в Кельне (июнь 1999 г.) в докладе министров финансов стран «Группы 7» по «основам PSI» отражены пять основных принципов привлечения частных кредиторов к процессу предотвращения (преодоления) кризисов:

* «Оговорка о действиях большинства» позволяет подавляющему (сверхквалифицированному) большинству кредиторов (67—90%) ставить вопрос о реструктуризации задолженности дебитора даже в случае несогласия оставшейся части кредиторов.

- ▶ предпринимаемые меры не должны противоречить обязательству стран-должников погашать свою задолженность полностью и в срок;
- ▶ в целях обеспечения рыночной дисциплины кредиторы должны нести ответственность за риски, которые они принимают на себя;
- ▶ предоставление долгового облегчения имеет положительный эффект, который не должен перекрываться отрицательными последствиями из-за ограничения заемщику доступа к источникам частных ресурсов;
- ▶ ни одна из категорий частных кредиторов не должна иметь привилегированного статуса по отношению к находящимся в аналогичной ситуации другим кредиторам;
- ▶ цель управления кризисом — достижение согласованных решений, основанных на предупреждающем и конструктивном диалоге сторон.

Разработанные принципы PSI были одобрены МВФ. Основными проводниками идей частного сектора стали пять объединений инвесторов*. В 2001 г. объединения кредиторов и ИФ образовали «Группу 6», в числе заявленных принципов деятельности которой значилось, в частности, «противодействие неприемлемым для частных кредиторов попыткам Парижского клуба диктовать порядок проведения реструктуризации суверенных долговых обязательств». Важное значение частные кредиторы придавали вопросу недостаточной открытости в деятельности Парижского клуба.

В феврале 2001 г. ЕМТА выпустила документ «Burden Sharing in 2001», в котором были изложены уже обсуждавшиеся ранее и некоторые новые подходы к дальнейшему объединению усилий официальных и частных кредиторов по предотвращению и преодолению кризисных явлений в мировой экономике. В частности, предложено распределение полномочий по решению определенных задач между различными объединениями и ИФ.

Своего пика диалог официального и частного секторов по проблеме долговых кризисов развивающихся стран достиг в 2002 — начале 2003 г. в связи с инициативой МВФ о создании постоянно действующего механизма предотвращения суверенных долговых кризисов, ставшего известным как «Механизм реструктуризации суверенной задолженности» (Sovereign Debt Restructuring Mechanism, SDRM). В целях формирования действенных стимулов для суверенных заемщиков в достижении консенсуса со своими кредиторами МВФ предложил создать механизм предотвращения кризисов, который обеспечивал бы «юридическую защиту стран-должников от тех кредиторов, которые препятствуют проведению объективно необходимой реструктуризации долга».

* ЕМТА (Emerging Markets Traders Association), ЕМСА (Emerging Markets Creditors Associations), IPMA (International Primary Market Association), SIA (Securities Industry Association), ВМА (The Bond Market Association). Позицию частных банков представлял и отстаивал Институт международного финансирования (ИФ).

Новый механизм был призван создать предпосылки для объединения в рамках единого переговорного процесса всех категорий кредиторов — от крупных официальных до мелких частных инвесторов. В качестве прототипа для SDRM разработчики идеи выбрали национальную систему корпоративного банкротства США (Domestic Bankruptcy Law).

Реализация SDRM предполагала внесение изменений и дополнений в Устав МВФ и национальные законодательства стран-заемщиков. Основная роль при этом отводилась самому Фонду (точнее — созданному под его эгидой наднациональному судебному органу). Однако обсуждение SDRM выявило существенные расхождения во взглядах представителей официального и частного сектора. Частные кредиторы не только выразили свои сомнения в необходимости создания институционального антикризисного механизма как такового, но и указали на объективные риски, с которыми могут столкнуться участники рынка в случае осуществления SDRM — инициирование должником необоснованной реструктуризации долга, доминирующее мнение большинства кредиторов при голосовании и др. Кредиторы фактически заявили о том, что реализация инициативы МВФ не создает действенных механизмов раннего предупреждения страновых кризисов и их эффективного урегулирования.

После полутора лет дебатов в апреле 2003 г. дальнейшая разработка SDRM была признана нецелесообразной, но дискуссия об участии частного сектора в решении долговых проблем суверенных заемщиков, о механизмах, эффективно обеспечивающих такое участие, была продолжена и оказалась достаточно результативной.

Вскоре Парижским клубом был разработан и принят «Эвианский подход», нацеленный на решение долговых проблем стран — не бенефициаров Инициативы ХИПК. Это еще более сблизило позиции официальных и частных кредиторов, поскольку достаточно реальной становилась ситуация, когда частный сектор (в лице названных выше объединений) принимал бы участие в предварительном обсуждении условий реструктуризации суверенных долгов.

Увеличение роли частных кредиторов реанимирует вопрос о незыблемости принципов Парижского клуба по урегулированию межправительственных займов и кредитов, а также гарантированных правительствами частных экспортных кредитов. Среди пяти основных принципов особую роль играет «принцип сопоставимости условий урегулирования различных категорий суверенной задолженности (Comparability of Treatment, CoT)».

Именно с целью исключения того, чтобы кто-либо из кредиторов получил сравнительно более благоприятные условия возврата предоставленных им кредитов, члены Клуба действуют максимально солидарно и скоординированно как в вопросах тактики (индивидуальный подход), так и в вопросах стратегии (обусловленность реструктуризации) отношений с дебитором. И ни один

из принципов Парижского клуба так часто и последовательно не испытывался на «прочность», как это происходит с СоТ. С идеями модификации этого принципа постоянно выступают и представители частного сектора (ЕМТА, ПФ и др.), и официальные неклубные кредиторы, и международные финансовые организации. Это происходит по причине того, что СоТ, с одной стороны, является «ограничителем» при проведении политики активного управления суверенным внешним долгом, с другой — остается едва ли не единственным инструментом, к которому может прибегнуть кредитор, с тем чтобы принудить нерадивых дебиторов, выплачивающих «старожилам» Клуба сотни миллионов долларов, вести конструктивный диалог с другими кредиторами.

Несмотря на то что принципы работы Клуба существуют уже почти 50 лет, предметно «задокументированы» они были в письме президента Клуба К. Нуайе, направленного Российской Федерации в 1997 г. в связи с ее присоединением к деятельности Клуба в качестве полноправного участника-кредитора:

- ▶ «*Консенсус*». Ни одно решение не может быть принято Клубом, если оно не является приемлемым для всех участвующих стран-кредиторов;
- ▶ «*Солидарность между кредиторами*». Ни один кредитор не старается добиться от страны-должника лучших условий урегулирования требований, чем те, которые согласованы для других членов Парижского клуба;
- ▶ «*Обусловленность*». Клуб соглашается на урегулирование задолженности страны-должника только в случае реализации в этой стране программы МВФ в рамках так называемого механизма верхних кредитных траншей;
- ▶ «*Индивидуальный подход*». Любое принимаемое Клубом решение в отношении суверенного долга должно быть основано на анализе конкретной финансово-экономической ситуации и реалистичном подходе к оценке перспектив достижения должником состояния долговой устойчивости;
- ▶ «*Сопоставимость условий урегулирования*». Участвующая страна-кредитор, а также любой другой кредитор, не участвующий в работе Клуба, ни при каких обстоятельствах не должны предоставлять стране-должнику условия урегулирования долга менее благоприятные, чем те, которые предусмотрены многосторонним соглашением, заключенным с Клубом.

Таким образом, в качестве одной из основных задач, стоящих перед членами Клуба, провозглашается задача обеспечения «справедливого распределения между кредиторами усилий», связанных с предоставлением дебитору облегчения долгового бремени. Более того, позиция «клубных» кредиторов состоит в том, что кредиторы — не члены Клуба не должны получать «незаслуженную»

выгоду вследствие помощи, получаемой должником в результате реоформления его обязательств в рамках Парижского клуба. В случае, если власти страны-дебитора заключают соглашения с «неклубным» кредитором на условиях, явно более жестких для должника, чем те, которые были согласованы в рамках Клуба, это может быть официально признано Клубом как нарушение достигнутых с ним договоренностей и кредиторы — его члены могут потребовать от должника пересмотреть условия «неклубного» соглашения. Невыполнение этого требования может повлечь за собой расторжение соглашения, заключенного должником с Парижским клубом. Включение в многосторонний протокол Парижского клуба положения о СоТ является устоявшейся практикой.

Следствием отсутствия у Парижского клуба достаточного опыта в области *урегулирования задолженности по облигационным займам* стали острые дискуссии, в том числе с участием российской делегации, о возможности и условиях проведения реструктуризации такой задолженности (о применении т.н. защитной оговорки принципа сопоставимости условий урегулирования в документах). Была разработана и принята методология оценки результатов реструктуризации. Что касается технических вопросов (состав участников, применяемая схема, порядок ведения переговоров), то все это оставлено на усмотрение должника и его кредиторов.

Процесс урегулирования облигационной задолженности в настоящий момент выглядит следующим образом. После идентификации держателей облигаций дебитор и его советники проводят анализ чувствительности настроений рынка к операции обмена облигаций — *market soundings*. Это является важнейшим шагом на пути формирования «Предложения об обмене» (*Exchange Offer*), которое должно соответствовать и требованию о сопоставимости условий, и ожиданиям держателей облигаций. Именно мнение рынка является приоритетным при согласовании условий реструктуризации с Парижским клубом. По этой причине информация об отношении участников рынка является ключом к решению проблемы сопоставимости условий при урегулировании задолженности. Для оценки соблюдения этого принципа кредиторы Клуба договорились рассматривать всех держателей конкретного инструмента как одного кредитора. А все облигации стали рассматриваться Парижским клубом в одном пакете. Начиная с 1999 г. осуществлены реструктуризации задолженности по облигациям России, Украины, Эквадора, Пакистана и других стран.

Таким образом, от активного неприятия проблем стран-должников, оказавшихся в сложной ситуации (вплоть до отказа в финансировании), действия стран-кредиторов, МФО и частных кредиторов постепенно перешли в плоскость помощи развитию кризисных стран при списании значительной части долга. Финансирование проблемных экономик все еще увязывается с определенной программой макроэкономических и политических преобразований при одобрении их МВФ. Тем не менее опыт, полученный в ходе преодоления кризисных ситуаций совместными усилиями международных и частных креди-

торов, международных финансовых организаций и стран-членов «Группы 8», заставил изменить взгляд на процесс урегулирования долговых проблем в сторону более тесного сотрудничества всех заинтересованных сторон, более сбалансированного использования рыночных и клубных механизмов.

Именно в процессе становления международного механизма урегулирования проблемной задолженности в среде международных финансовых организаций, мирового банковского сообщества и международных экспертов было отмечено значительное сближение мнений относительно необходимости создания национальных систем управления государственным долгом как одного из основных факторов предотвращения мировых финансовых кризисов и поддержания стабильности мировой финансовой системы.





МЕНЕДЖЕРАЛЬНЫЙ ПОДХОД

О.В. Янина

*доцент кафедры «Государственное, муниципальное
и корпоративное управление»*

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: МЕНЕДЖЕРАЛЬНЫЙ ПОДХОД И ПОЛИТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

В теории и практике государственного управления долгое время считалось, что для обеспечения эффективного функционирования всей системы государственного управления достаточно, чтобы она отвечала следующим принципам.

Макроуровень государственного управления:

- ✧ наличие ясно обозначенных стратегических целей и задач общественного развития;
- ✧ наличие центра разработки государственных решений и центра управления по их реализации (в этом качестве могут выступать как выборные должностные лица, так и органы государственной власти);
- ✧ четкое разделение полномочий как по горизонтали (между ветвями власти), так и по вертикали (федеральный, региональный, местный уровни власти);
- ✧ соблюдение принципа субсидиарности при определении полномочий и функций органов государственной власти;
- ✧ обеспеченность всех уровней государственного управления ресурсами, необходимыми для выполнения поставленных перед ними задач;
- ✧ создание таких каналов коммуникаций, которые способствуют координации работы на межведомственном уровне, облегчая разработку и принятие управленческих решений и обеспечивая их реализацию на практике в соответствии с поставленными целями.

Микроуровень государственного управления:

- ✧ постановка целей, задач и распределение функций аппарата органа государственной власти, соответствующих целям и задачам макроуровня системы государственного управления;
- ✧ наличие условий для работы государственных служащих в рамках отдельно взятого органа государственной власти, способствующих достижению поставленных руководителем целей;

- ✧ построение организационной структуры, системы контроля, делегирование полномочий;
- ✧ соблюдение всех принципов подготовки, подбора и расстановки кадров государственной службы;
- ✧ организация материального и морального стимулирования государственных служащих, соблюдение порядка продвижения по службе;
- ✧ наличие системы разрешения внутриорганизационных конфликтов.

Обращает на себя внимание тот факт, что принципы организации микроуровня государственного управления в значительной степени соответствуют принципам менеджмента коммерческих организаций.

Основными принципами разработки и принятия «качественных» государственных решений обычно считались рациональность, коллективность и обязательность. Однако соблюдение данных принципов не приводило автоматически к усилению административных возможностей государства для выполнения тех задач, которые возлагает на него общество.

В последнее время в российской и зарубежной практике все чаще вместо термина «государственное управление» употребляется термин «государственный менеджмент». Все больше акцентируется внимание на возрастающей роли рыночных механизмов в государственном управлении, необходимости использования современных управленческих технологий при разработке и реализации государственных решений. Особое внимание уделяется двум подходам — *менеджеральный подход* и *политическое управление*. Наиболее активно они стали применяться в практике зарубежного государственного управления начиная с 70-х годов XX в.

Социальный, экономический и политический облик России претерпевает за последнее время существенные изменения. Перед государством стоят конкретные задачи, предполагающие устойчивое развитие страны, повышение благосостояния народа, обеспечение внутренней и внешней безопасности, перераспределение материальных благ и доходов, направленное на соблюдение социальных гарантий и т.д. Государство ищет пути их решения посредством влияния на все сферы жизнедеятельности общества, и в частности на экономику. По отношению к последней государство выступает в роли менеджера и стремится к максимально эффективному управлению, в том числе за счет стимулирования предпринимательской деятельности, добиваясь достижения намеченных целей.

Государство становится все более активным субъектом экономической деятельности, без участия которого невозможно стабильное развитие и функционирование экономики. Выступая разработчиком «правил игры» в сфере экономики, оно способствует упорядочению взаимодействия всех хозяйствующих субъектов. Приоритеты смещаются в сторону содействия развитию и поддержке национальной инфраструктуры как основы экономической деятельности: государство ищет новые пути повышения эффективности функционирова-

ния таких достаточно сложных отраслей, как связь, транспорт, коммунальное хозяйство.

Относительно новой для государства является деятельность по разработке антикризисных программ: обеспечение занятости, поддержка конкурентоспособности производства, стимулирование совокупного спроса населения. Конечной их целью является стабилизация экономики в условиях колебания экономической и политической конъюнктуры и стимулирование экономического роста.

⇨ Менеджеральный подход ⇩

Современное состояние системы государственного управления в России справедливо подвергается критике, которая сводится, в частности, к тому, что состав и структура государственного аппарата не соответствуют потребностям развития страны и проводимым реформам. Ведущие частные компании, как правило, опережают органы государственного управления по качеству менеджмента. Недостаточная компетентность, мотивированность и технологическая оснащенность труда государственных служащих, высокие издержки поиска и передачи информации, затянутость процедур подготовки, согласования и принятия решений, размытость ответственности и полномочий, отсутствие действенной системы контроля делает их практически неконкурентоспособными по сравнению с менеджерами частных компаний, которые используют сложившееся положение для умелого лоббирования своих интересов.

Чтобы преодолеть это отставание, нужны существенные преобразования всей управленческой системы. Прежде всего необходимо выработать новые механизмы целеполагания, обратной связи, контроля и мотивации служа-

щих. Для этого в рамках проводимой в стране административной реформы предлагается более активно использовать т.н. менеджеральный подход применительно к государственному управлению. Смысл заключается в том, чтобы перенять эффективные и рациональные методы и принципы частного менеджмента при организации работы органов государственной власти. Данная модель предполагает прежде всего активное вовлечение административного аппарата, и не в последнюю очередь чиновников среднего уровня управления, в процесс выработки и принятия решений, касающихся среднесрочной и долгосрочной политики развития страны. Эти решения в большинстве случаев являются политическими, и при обосновании их необходимости имеет значение не только экономическая эффективность и рациональность мышления.

На первый взгляд, никаких препятствий к использованию предлагаемого подхода на практике нет, поскольку основные категории, используемые в частном менеджменте и государственном управлении, во-первых, совпадают, а во-вторых, понимаются практически однозначно: например, планирование, мотивация, контроль,

ответственность, коммуникации, принятие решений, делегирование полномочий, централизация и децентрализация, власть и лидерство. Выделение в системе государственного управления трех уровней — высшего (институционального), среднего (административного) и низового (технологического) также совпадает с подходами к изучению иерархии управления в частном менеджменте.

Однако как только мы задаемся вопросом, в какой мере вышеперечисленные составляющие труда менеджера частной компании схожи с аналогичными составляющими труда государственного управленца, сходство становится уже не столь очевидным, и мы чувствуем, что существует целый ряд очень тонких, но существенных различий, которые и служат препятствием для применения принципов и подходов частного менеджмента или, иначе, менеджерального подхода в системе государственного управления. Рассмотрим некоторые из них.

Во-первых, специфика государственного управления проявляется в особых характеристиках управленческих решений, прежде всего таких, как степень их воздействия на долгосрочные перспективы развития страны, региона или отрасли, стратегическая направленность, отдаленность наступления последствий реализации решения и масштаб этих последствий. В силу этого государственное управление представляется более трудным как для изучения, так и для практической реализации.

Во-вторых, деятельность государственных управленцев, как уже

было отмечено выше, часто зависит от политической составляющей, независимо от того, является ли госслужащий «политическим назначенцем» или карьерным чиновником. Сколько бы мы ни говорили о необходимости устранения влияния политики на систему государственного управления и организацию функционирования соответствующих органов, на сегодняшний день сделать это в российских условиях весьма проблематично.

Процедуры целеполагания, выработки стратегии развития, распределения ресурсов, делегирования полномочий, осуществления тех или иных реформ и т.д. часто идут в своем развитии вслед за политическими циклами. Обоснованием государственных управленческих решений зачастую служит не управленческая или экономическая целесообразность, а те или иные политические соображения. Особенно ярко это проявляется на институциональном (высшем) уровне иерархии управления. В частных компаниях менеджеры, как правило, в своей деятельности ориентируются на степень развития отраслей, рынков, инноваций, конкуренции и т.д. Политическая составляющая управления относится ими к среде косвенного воздействия, которую они рассматривают прежде всего с точки зрения ее стабильности, либо нестабильности. Тем самым они пытаются спрогнозировать варианты дальнейшего развития бизнеса.

Очень сложным является вопрос о критериях оценки труда государственных служащих. Единого мнения относительно этих критериев нет, как

нет и единого мнения по поводу стандартов оценки, либо системы изменения уже существующих критериев. Сложно представить, каким образом в данном случае могут быть применены критерии оценки труда менеджеров частных компаний — прибыль, доля рынка, количество потребителей, показатели производительности труда и т.п. Даже если попытаться применить маркетинговую концепцию государства, которая в последнее время все чаще встречается в научной литературе, необходимо напомнить, что одним из главных постулатов теории бюрократии М. Вебера было обезличенное и беспристрастное отношение к потребителям «государственных услуг», равенство доступа к этим услугам. В этом залог эффективного функционирования государственной бюрократической машины. В основе же деятельности менеджеров частной компании лежит конкуренция за наиболее «желанного» потребителя, того, который принесет наибольшую выгоду.

Успешное осуществление экономических реформ в России, обеспечение единства всех уровней и ветвей власти, необходимость проведения эффективной экономической, социальной, внешней политики вызывают повышенный интерес ко многим аспектам функционирования такого сложного механизма, как система государственного управления. В этой связи все большую актуальность приобретает проблема ответственности за принятие государственных управленческих решений. Усиление демократических процессов, повышение роли гражданского общества в нашей стра-

не заставляют более серьезно относиться к данной проблеме.

Несмотря на достаточную теоретическую проработанность вопросов, связанных с понятием «ответственность», на практике принцип ответственности за принимаемые решения по-прежнему остается нереализованным в полной мере, весьма сложным для понимания и претворения в жизнь. И если в системе менеджмента коммерческих организаций ответственность присутствует, хотя порой в специфической форме и зачастую с нарушением норм трудового законодательства, то для системы государственного управления это понятие по-прежнему носит по большей части декларативный характер.

Понятие ответственности рассматривается в современной научной литературе в самых разных аспектах — политическая, административная, уголовная, моральная, социальная, административная. Однако практическая реализация этих видов ответственности наталкивается на ряд трудностей субъективного и объективного характера, непонимание и даже нежелание серьезно анализировать и исправлять сложившееся положение.

Для системы государственного управления ответственность традиционно трактуется как политическая. Должностное лицо, допустившее серьезную ошибку при принятии решения, может поплатиться за это своей политической карьерой и подвергнуться жесткой критике в печати. Нередко подобного рода критика сопровождается вынесением на широкое обсуждение какой-либо компро-

метирующей информации и по форме подачи материала зачастую напоминает журналистское расследование. Такой подход, безусловно, вызывает интерес широкой аудитории, но он, как правило, не содержит серьезного юридического, экономического или управленческого анализа и поэтому не представляет интереса для специалистов и не раскрывает сути сложившейся в реальности ситуации. К тому же организованная подобным образом компания «публичной ответственности» отнюдь не означает, что в конечном итоге критикуемое должностное лицо уйдет из системы государственного управления. Чиновник может быть переведен на другую работу, но при этом он «не выпадает» из системы, а остается в ней, часто сохраняя властные полномочия, сменив лишь должность или ведомство.

Между тем специфика государственных управленческих решений, прежде всего их воздействие на долгосрочное развитие страны, региона или отрасли, стратегическая направленность и вместе с тем отдаленность момента наступления последствия реализации решения и масштаб этих последствий делают проблему ответственности в системе государственного управления крайне важной.

Заметим при этом, что государственный менеджмент в гораздо большей степени подвергается пристальному вниманию и критике со стороны общественности и средств массовой информации. Последние зачастую формируют совершенно неверное представление о деятельности органов государственной власти в глазах

граждан. Менеджмент в сфере бизнеса является более закрытым и менее подверженным внешнему обсуждению. Гораздо большее значение здесь имеет реакция самих менеджеров на происходящие внутри организации события, и их оценка становится решающей для жизнедеятельности последней. Потребители же оценивают деятельность организации прежде всего через оценку конечного результата — произведенного товара или услуги. При этом позиция средств массовой информации, также как и массивное воздействие рекламы, может практически полностью игнорироваться в сознании потребителя.

Заметные минусы менеджерального подхода к разработке и принятию государственных решений могут быть сведены к следующему:

- ✓ отождествление граждан с клиентами не способствует раскрытию всех тонкостей выстраивания взаимоотношений государства с членами общества, такой подход формирует явно упрощенную модель их взаимодействия;
- ✓ невозможно представить себе ситуацию, когда бы система государственного управления принимала решения только на основе рыночных принципов, руководствуясь исключительно выгодой;
- ✓ большинство сфер деятельности, в которых функционирует система государственного управления, являются монопольными, конкуренция здесь либо заведомо невозможна, либо может нанести урон, поставив под угрозу соблюдение основных

принципов государственного управления;

- ✓ в организации функционирования системы государственного управления первостепенную роль играют юридические нормы, правила и процедуры, которым подчиняется деятельность органов государственной власти, причем в гораздо большей степени, чем принципам рыночного поведения.

Данный перечень можно продолжить. Однако и перечисленное свидетельствует о том, что говорить о переносе тех или иных составляющих частного менеджмента в сферу государственного управления представляется неправильным. Порядок функционирования, организация деятельности и результативность работы государственных менеджеров могут быть существенно улучшены при осознании того, что государственное управление представляет собой самостоятельную теорию, которая должна обосновывать методы эффективного менеджмента именно в сфере государственного управления.

Отметим, что в мировой практике существует достаточный опыт применения менеджеральной модели организации государственного управления. Наиболее последовательны-

ми сторонниками данного подхода являются США и Великобритания. Начиная примерно с 70-х годов обе эти страны стремятся перестроить работу органов государственного управления таким образом, чтобы привлечь определенную часть государственных служащих административного уровня к участию в подготовке и принятии политических решений. Основная цель такой работы — обеспечить принятие политических решений с учетом долгосрочных последствий. В министерствах стали создаваться отделы по планированию политики; более того — многим министерствам было дано право принимать на временную службу столько экспертов, сколько они считают необходимым. Подобные меры, безусловно, повысили эффективность функционирования системы государственного управления, но в то же время повлекли за собой целый ряд других проблем.

Изучение как положительного, так и отрицательного зарубежного опыта применения менеджерального подхода к государственному управлению может во многом способствовать повышению эффективности работы системы государственного управления в России [1].

⇐ Политическое управление ⇒

Трансформационные процессы, которые сегодня происходят во всех областях жизнедеятельности российского общества, остро ставят вопрос о выборе путей его дальнейшего развития. На первый план выдвигаются вопросы о целенаправленности эконо-

мической деятельности государства, путях повышения благосостояния и социальной защищенности населения, о развитии сферы образования, здравоохранения, при этом государство испытывает большую социальную нагрузку. Проблема заключается в том,

каким образом осуществляется выбор направлений этого развития: происходит ли он в соответствии с объективными экономическими законами или осуществляется под давлением отнюдь не экономических факторов.

Современная российская и зарубежная практика выбора путей экономического развития убедительно доказывает, что часто влияние именно не экономических, а политических факторов оказывается определяющим при принятии государственных решений. Однако необходимо учитывать, что результаты и последствия принимаемых таким образом решений значительно отличаются от тех результатов, которые могли бы быть достигнуты, если бы решения принимались исходя в первую очередь из закономерностей развития макро- и микроэкономики.

В этой связи представляет интерес анализ возможных и существующих негативных последствий политизации системы государственного управления и тех провалов, которые неминуемы для государства при использовании исключительно политических способов принятия решений.

В современной научной литературе используется несколько близких по смыслу терминов, которые отражают ситуацию, когда государство по тем или иным причинам не справляется с принятыми на себя ранее обязательствами по обеспечению эффективного функционирования определенных сфер жизнедеятельности общества, что сопровождается несоблюдением баланса его возможностей, с одной стороны, и интересов и потребностей

граждан и общества в целом — с другой. В различных литературных источниках такая ситуация характеризуется как «провал государства», «отказ государства», либо «перенапряжение государства». Следствием такого положения неизбежно становится поиск оптимальных границ участия государства в регулировании экономики.

Особенно остро проблема «отказа (или провала) государства» проявилась в середине прошедшего века, когда многие страны Европы, в частности скандинавские страны, поставили своей целью построение модели «государства всеобщего благоденствия», или «социального государства». В этой модели государство рассматривается как основной движущий фактор экономического развития, который через целенаправленную политику государственных доходов и расходов влияет на социально-экономическое развитие, сглаживает колебания экономической конъюнктуры, предотвращает возникновение экономических кризисов и чрезмерный рост безработицы. В результате максимально расширяется сфера вмешательства государства в экономику, его экономических функций. Государство становится активным субъектом экономики, существенно влияя на ее развитие. Фактически оно компенсирует любые «недостатки (или отказы) рынка», стремясь не допустить ухудшения материального положения граждан. Термин «отказ (или провал) рынка» используется в аналогичном смысле — рынок не справляется с удовлетворением потребностей граждан в том или ином виде благ [2].

Основные причины, по которым государство перестает справляться с принятыми на себя обязательствами, сводятся к следующему: нехватка бюджетных средств; характер государственной деятельности, основывающейся на нерыночных принципах; неспособность государства действовать «наперед», предвосхищая возможные негативные явления; принятие принципиальных решений в основном уже после наступления отрицательных последствий, что снижает эффективность их реализации на практике; объективно существующая невозможность для государства выработать правильные критерии соотношения цены и качества предоставляемых услуг; информационная асимметрия — отсутствие у государства достоверной и достаточной информации для принятия рациональных и оптимальных решений; наличие активного лобби, стремящегося повлиять на принимаемые государством решения; несовершенство политических процедур (выборы, референдумы и иные формы общественной активности государства); невозможность полностью контролировать действия бюрократического аппарата.

В результате неизбежно наступит «провал государства», следствием которого является сужение границ его участия в рыночной экономике до минимального уровня. Об этом свидетельствует, в частности, политика, которую в свое время проводили М. Тэтчер и Р. Рейган, ратуя за снижение роли государства в экономике и существенное сужение выполняемых им функций.

Наряду с этой своеобразной «борьбой» между рынком и государством положение последнего в значительной степени осложняется тем, что внутри него усиливаются стремления неких заинтересованных сторон решать вопросы выбора способов и направлений экономического развития неэкономическими и неуправленческими методами — возрастает тенденция политизации принимаемых органами государственной власти решений [3].

Политизация означает, что государство оказывается под воздействием субъектов и объектов политического взаимодействия — личностей, групп, партий и объединений, социальных групп и политических институтов, при этом все они преследуют свои интересы и цели и используют свое влияние для реализации желаемых моделей будущего развития государства и общества. Ими движет желание участвовать в делах государства, влиять на власть через различные политические силы — партии, объединения граждан, «группы давления» и т.д. Объектом их воздействия прежде всего становятся такие важные области принятия государственных решений, как экономика и социальное развитие.

Проявления политизации сферы государственного управления в современном мире весьма разнообразны, но можно назвать основные из них.

Лоббизм. Представляет собой одну из форм политической деятельности, связанной с реализацией интересов определенных, часто достаточно узких социальных общностей [4]. Лоббизм — это форма представительства интересов, прежде всего крупно-

го бизнеса, в органах государственной власти. Объектом воздействия лоббистов являются известные лица законодательной и исполнительной ветвей власти, через которых лоббисты отстаивают свои корпоративные интересы. Наиболее важными субъектами лоббистского влияния являются союзы и группы, которые материально заинтересованы в принятии того или иного государственного решения или закона, определяющего развитие экономики. При этом общая и экономическая целесообразность, эффективность и долгосрочные последствия в расчет не принимаются. Лоббизм характеризуется кулуарностью и закрытостью, часто сопровождается организацией пропагандистских компаний в прессе, на телевидении и радио, с тем чтобы настроить общественное мнение благоприятным для лоббистов образом.

В России проблема лоббирования интересов бизнеса стоит очень остро, и решить ее в определенной мере может принятие закона о лоббизме, который приведет этот вид деятельности в профессиональное русло, и лоббистские организации будут на законных основаниях представлять интересы бизнеса.

В США лоббистская деятельность была введена в рамки закона еще в 30-х—40-х годах, когда был принят закон о регулировании лоббизма. Позднее вошел в силу закон о раскрытии лоббистской деятельности, который разделил эту деятельность на политический и коммерческий лоббизм.

В Европе отношение к лоббизму неоднозначно. Так, в четырех ведущих европейских странах — Германии, Англии, Франции и Италии — лоббизм имеет различный правовой ста-

тус — от официально разрешенного и в определенной мере контролируемого в первых двух странах, до завуалированного в двух последних. Несмотря на то, что европейская политическая система является одной из самых развитых и передовых в мире и западноевропейские страны, возможно, ближе всего подошли к построению гражданского общества, традиции оказания лоббистского давления на властные структуры здесь очень сильны. Наиболее проработанным в отношении лоббизма считается законодательство ФРГ. И хотя специального закона нет, однако лоббистское движение регулируется за счет косвенно относящихся к этой области политической деятельности нормативно-правовых актов, и прежде всего конституции Германии, в которой предусмотрена возможность для граждан создавать объединения или общества.

Другим примером является Италия, где существует два основных направления лоббистской деятельности — внутренний лоббизм так называемых «семей» и «олигархов» (клановый лоббизм) и лоббизм профсоюзов, представителей аграрного сектора, промышленности и т.д. Для Италии характерно сращивание крупного бизнеса и государства, но инициатива всегда исходит от первого, в отличие, например, от Южной Кореи, где инициатива взаимодействия с крупным бизнесом, напротив, исходит от государства. В Южной Корее центрами лоббизма являются т.н. чеболы — семейные финансово-промышленные группы, связанные с политиками и государственными чиновниками, например компания Daewoo Group.

Для России наибольший интерес представляет опыт тех стран, в которых лоббизм узаконен; принятие соответствующего закона способствовало бы институционализации лоббистской деятельности, контролю над ней и улучшению функционирования механизма обратной связи между властью и обществом. Придание статуса консультантов различным представителям «групп интересов» могло бы содействовать лучшему пониманию между государством и заинтересованными группами при подготовке законодательных актов.

Политический менеджмент. Это один из видов управленческих отношений в политике, позволяющий решать такие задачи, как укрепление авторитета государственного или политического деятеля, создание благоприятных условий для того или иного государственного учреждения или политической партии путем укрепления в массовом сознании их привлекательного образа, формирование электоральных предпочтений населения, оказание влияния на государство и политических противников, создание политических союзов и блоков и, как результат, влияние на экономическую политику. При этом без видимого внешнего принуждения «объект воздействия» подводится к нужному решению.

Сюда относится прежде всего политический пиар, а также порядок проведения избирательных компаний, в ходе которых стремящиеся победить партии выдвигают программы дальнейшего экономического развития, которые они обещают прово-

дить в жизнь, если придут к власти. Подобные программы часто носят лозунговый характер, в них присутствует явное стремление уловить настроение избирателей, откликнуться на их самые насущные потребности. Как правило, это сопровождается обещаниями преобразований в социальной сфере — повышение пенсий и зарплат бюджетникам, снижение коммунальных тарифов и платежей, увеличение бюджетных ассигнований на социальную сферу, расширение системы льгот. Особенно это характерно для России и других стран, которые еще только строят рыночные отношения и в которых проблема бедности населения — основной фактор манипулирования сознанием граждан.

Заметим в этой связи, что в странах с высоким материальным достатком и уровнем развития влияние политического менеджмента не такое сильное. Особенно это относится к США, где предвыборная политическая борьба между демократами и республиканцами сводится в основном к разнице в подходах к внешней политике и не так явно затрагивает экономику [5]. Для США характерно более спокойное по сравнению со странами Европы отношение к безработице, менее щедрые выплаты пособий по безработице, более поздний пенсионный возраст; роль профсоюзов менее заметная. Приход к власти одной из двух партий не приводит к резкой смене экономического курса, который бы потрясал экономику и кардинально менял направление ее развития. В отношении расширения социальной ответственности государства американцы весьма осторожны, поскольку в США эта сфера тради-

ционно не является предметом государственного уровня ответственности — ее формированием в большей степени занимаются штаты и местное управление.

В европейских странах, прежде всего в Германии, предметом политического давления и PR-кампаний становится стремление не допустить упрощения процедуры увольнения, сокращения максимального времени, в течение которого выплачивается пособие по безработице, увеличения пенсионного возраста, а также сокращения бюджетных расходов.

Успех политического менеджмента во многом зависит от развитости партийной системы той или иной страны. Так, в Германии традиционно существуют две наиболее мощные партии — социал-демократы и ХДС, представители которых попеременно занимают пост канцлера. В Великобритании партийная система делится на две части — либералов и консерваторов. В Италии партийная система не имеет такой богатой истории — там известные представители крупного бизнеса могут создавать свои партии и при их поддержке пробиваться к высоким государственным постам. Как следствие в Италии одной из серьезных проблем стала правительственная нестабильность — со времени провозглашения республики (1946 г.) в стране сменился не один десяток правительств.

Специфические приемы и методы политического менеджмента способны привести к таким изменениям во взглядах и поведении множества людей, которые отвечают прежде все-

го политическим интересам и целям заинтересованной стороны, в результате чего происходит рост числа сторонников либо противников той или иной государственной экономической программы. При этом экономическая целесообразность зачастую не принимается в расчет.

Политические циклы — широко известное явление, когда проведение тех или иных экономических реформ ставится в зависимость от сроков президентских или парламентских выборов. Обычно реформы, проведение которых может сопровождаться непопулярными мерами (повышение тарифов, сокращение льгот и т.д.) и нежелательными социальными последствиями для граждан (реформирование пенсионной системы, жилищно-коммунального хозяйства, налоговой системы и т.п.), не проводятся накануне выборов, чтобы не настраивать общественное мнение против существующей власти и лидеров, особенно если предполагается их повторное избрание. В ряде стран, и в том числе в России, это касается прежде всего выборов президента. Обычно проведение непопулярных реформ откладывается на начало второго срока пребывания президента у власти и по мере приближения следующего срока выборов эти реформы плавно сокращаются (по некоторым оценкам, примерно за год до приближения срока выборов). При этом действительная экономическая целесообразность, необходимость реформ для оздоровления и подъема экономики, как правило, отходит на второй план. К тому же решение о проведении той или иной реформы часто является по-

литическим решением. Понятно, что проблема политического цикла в государственном управлении есть у любой страны и избавиться от этого вряд ли удастся. Весь вопрос в том, где предел подобного влияния.

Бюрократизация. Политизация системы государственного управления во многом объясняется повышением роли и значения государственных чиновников в определении приоритетов экономического развития и влиянии на экономику современного государства. Смысл этого усиления состоит в том, что государственная бюрократия может замедлить или ускорить принятие любого решения. При этом различные органы государственной власти не всегда и не во всем действуют согласованно. Механизмы принятия решений на тех или иных уровнях государственной власти находятся в постоянном развитии, порой вступая друг с другом в конфликт. Решения, предлагаемые министерствами и ведомствами, часто не стыкуются между собой, а иногда даже противоречат друг другу. Предлагаемые ими программы экономического развития зачастую отражают их узкопрофессиональные интересы и только потом интересы представителей тех сфер жизнедеятельности общества, на которые эти программы направлены. Общеизвестно, что бюрократия противится любым переменам, которые «осложняют её жизнь», т.е. угрожают основам самой бюрократии. Кроме того, следует принять во внимание, что должностные лица в государственных учреждениях являются носителями собственных симпатий, антипатий, позиций, связаны друг с другом неформальными отношени-

ями, направленными на поддержку узких корпоративных интересов внутри органов государственной власти. Соответственно, предлагаемые ими варианты экономических реформ несут отпечаток всех этих факторов.

Из-за громоздкости и разветвленности государственного аппарата внутри бюрократической машины возникают дополнительные возможности для коррупции. Результат — принятие решений в интересах не тех, кто в этих реформах действительно нуждается. Чем больше функций возложено на государственный аппарат, тем больше возможностей для его бюрократизации. Бюрократия пытается извлечь выгоды из преимуществ своего положения, что делает ее объектом лоббирования и коррупции. Сохранение монополии на оказываемые услуги государственными чиновниками — дополнительный стимул к политизации экономических процессов. Противодействовать этому частично может внедрение *конкурентной бюрократии*, заключающееся в том, что у гражданина появляется возможность обратиться к другому чиновнику за оказанием той же самой услуги, а также использование в органах государственной власти принципов и подходов менеджмента бизнес-организаций. Однако воспользоваться преимуществами частного менеджмента бюрократии будет крайне тяжело, прежде всего из-за сложности контроля, отсутствия видимой конкуренции среди чиновников, направленной на поиск эффективных решений, сложности практического измерения труда чиновников в связи с отсутствием обоб-

щающих показателей и выполнением одновременно нескольких программ.

В числе основных недостатков политизации принятия решений в системе государственного управления можно назвать следующие:

- ✓ импульсивность, субъективность принимаемых решений при выборе экономической политики;
 - ✓ недостаточная обоснованность, проработанность выбираемых программ, способов и сроков проведения экономических реформ;
 - ✓ недооценка, а порой и слабое представление о тех экономических и социальных последствиях, которые наступят в результате реформ;
 - ✓ ориентация на интересы узкой группы лиц, с тем чтобы удовлетворить их сиюминутные потребности и амбиции;
 - ✓ отсутствие четко обозначенных долгосрочных целей развития;
 - ✓ компромиссный характер экономической политики, выбор такого решения, которое бы в равной степени учитывало интересы всех сторон
- или, наоборот, только интересы узкой группы лиц;
 - ✓ стремление укрепить свои позиции в «межгрупповой борьбе» вместо стремления к эффективному развитию;
 - ✓ сложность обоснования целесообразности выбранной экономической политики и не меньшая сложность доказательства ее состоятельности на практике;
 - ✓ подверженность влиянию общественного мнения, текущих событий и выгод;
 - ✓ усиление коррупции, с одной стороны, и административного давления на бизнес — с другой;
 - ✓ отсутствие стимулов социальной ответственности бизнеса и невозможность реализовать социальную ответственность государства, поскольку политические интересы в экономике перевешивают экономические;
 - ✓ неспособность защитить страну от риска принятия неэффективных государственных решений, ложных законодательных инициатив.

ЛИТЕРАТУРА

1. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания/Под ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. М.: Ассоциация менеджеров, 2003.
2. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики: Учебник для вузов. 2-е изд., изм. М.: Норма, 2004; *его же:* Теория общественного выбора: Учебно-методическое пособие. М., изд. ВШЭ.
3. *Пронкин С.В., Петрунина О.Е.* Государственное управление зарубежных стран: Учебное пособие. М.: Аспект Пресс, 2001.
4. *Пушкарева Г.В.* Политический менеджмент: Учебное пособие. М.: Дело, 2002.
5. *Роуз-Аккерман С.* Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы: Пер. с англ./Под ред. О.А. Алякринского. М.: Логос, 2003.



Т.В. Колодня

доцент кафедры «Экономическая теория»

ФУТУРИСТИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК СПОСОБ ПОДДЕРЖАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ В НОВОМ ВЕКЕ

Как сохранить конкурентоспособность в новом веке? Ответ на этот вопрос сегодня волнует многих производителей. Современная фирма вынуждена работать в условиях высокой степени подвижности внешней среды. Поэтому становится очевидным, что для сохранения конкурентоспособности необходимо учитывать происходящие изменения и строить свою деятельность в соответствии с ними. Часто корректировка стратегии функционирования фирмы происходит по причине принципиальных изменений, происходящих в области конкурентных процессов.

Известно, что конкуренция начала XX столетия во многом определялась военными целями и была связана с жестким противостоянием конкурентов. Современные концепции развития компании строятся на иных принципах. *Главной мотивацией обеспечения конкурентоспособности компании в XXI веке, согласно мнению японского маркетолога Мицуаки Симагути, является любовь к своим потребителям и полное удовлетворение их запросов.* «Гуру маркетинга» следующим образом поясняет изменение позиций фирмы в процессе обеспечения конкурентного преимущества в современном мире: «Современный маркетинг — это не война. Это любовь. Любовь к своим потребителям, удовлетворение их запросов. И вся концепция развития компании строится на том, чтобы завоевать эту любовь, а не наказать конкурента. Принципиальный перенос акцента — *мы не боремся с конкурентом, пытаемся ухудшить его ситуацию на рынке, а боремся за клиента* и этим повышаем свои позиции. Удовлетворяем запрос клиента»*.

Конкурентные процессы, происходящие в современной экономике, наглядно демонстрируют подтверждение слов японского маркетолога. В последнее время наблюдается перенос акцентов в области конкуренции из сферы производства в сферу управления брендом. *Состязательность компаний за ограниченный платежеспособный спрос потребителей сегодня переместилась в сферу брендинга.* Конкурентные стратегии большинства фирм имеют инновационную направленность. Производитель пытается создать наивысшую ценность для покупателя, он занят поиском новых ниш и оригинальных способов продвижения блага для того, чтобы завоевать любовь клиента.

* Цит. по: *Денисова Д.* Маркетинг — устройство для роста // Эксперт, 10–16 ноября 2003, с. 35.

Перенесение конкурентных процессов в область брендинга имеет весомое логическое обоснование. По мере роста потребительской культуры и усложнения рынка наиболее важными для потребителя становятся духовные ценности. Создавая благо для потребителя, производитель закладывает в него некое содержание: свои намерения, опыт, свое представление о потенциальном клиенте. Создание бренда позволяет передать потребителю помимо «физического объекта» блага еще и определенную *культурную составляющую*. Бренд воздействует на эмоции покупателя. Посредством бренда выстраиваются доверительные отношения между производителем и потребителем, предполагающие взаимодействие между ними и в дальнейшем.

Традиционно процесс управления брендом в фирмах строился с помощью использования массовой рекламы как наиболее простого способа доведения необходимой информации до потребителя. Высокий накал конкурентной борьбы среди производителей в совокупности с негативным восприятием большинством потребителей рекламных потоков, транслируемых через средства массовой информации, вынуждают компании искать новые формы взаимодействия с покупателем. Все чаще фирмы отдают предпочтение нестандартным инструментам привлечения потребительской аудитории, а именно — футуристическому маркетингу. Что же представляет собой этот вид маркетинга? *Футуристический маркетинг является следствием поиска новых оригинальных идей продвижения бренда и предполагает отказ от существующих традиционных способов представления товара потребителю. Формирование футуристического маркетинга базируется на творческом решении, нестандартных подходах и новых формах коммуникаций с потребителем.*

К новым формам коммуникаций можно причислить:

- ✓ использование Интернет;
- ✓ применение компьютерных игр;
- ✓ сенсорный маркетинг;
- ✓ love marks-подход.

Рассмотрим более подробно каждую из перечисленных форм взаимодействия с потребителем на примере компаний, успешно применяющих в своей деятельности прогрессивные формы коммуникаций в целях удержания конкурентных позиций в современных условиях.

Интернет — перспективная форма продвижения бренда

Сегодня все большее число производителей заявляют об утрате традиционными формами продвижения товара своей актуальности. В последнее десятилетие во всем мире наблюдается резкий спад эффективности массовой рекламы, прежде всего телевизионной. Происходит снижение реакции зрителей в ответ на трансляцию рекламных роликов. Отсутствие предполагаемой активности со стороны зрителей в отношении телерекламы можно объяснить несколькими причинами.

Во-первых, современный зритель научился «декодировать» телевизионные послания. С помощью цифровых записывающих устройств зритель управляет потоком телеинформации, создавая своеобразный рекламный фильтр. Он получает возможность избавиться от ненужных «шумов» — раздражающей рекламы, с тем чтобы сосредоточиться на просмотре желанной передачи в удобное для себя время.

Во-вторых, происходит сокращение телевизионной аудитории. В настоящее время многие пользователи отдают предпочтение получению информации из альтернативных источников, к примеру из Интернета. Заметное снижение интереса к телевидению имеет место во всем мире. Так, по данным Nielsen Media Research, в 2003 г. телеканалы США потеряли от 15 до 25% самой перспективной аудитории — молодых людей в возрасте 18–34 лет. Аналогичная ситуация наблюдается в Великобритании. Если поколение 70-х годов в подростковом возрасте просиживало у телевизора 23 часа в неделю, то сегодня их ровесники уделяют просмотру телепередач не более 17 часов.

В нашей стране популярность Интернета продолжает увеличиваться, несмотря на то что уровень проникновения Интернета в целом по России не слишком высок и составляет в среднем 19% (в Москве — 41%, в Санкт-Петербурге — 24%). Среднестатистический портрет Интернет-любителей можно охарактеризовать следующим образом: 65% сетевой аудитории — это молодые люди от 18 до 34 лет, 41% имеет высшее образование, 62% пользователей проживает в европейской части страны*.

Большинство производителей, работающих на отечественном рынке, учитывает рост популярности Интернета на общем фоне снижения интереса к телепрограммам. Производители понимают, что сегодня потребители все больше времени проводят в Интернете, чем у телевизора, и в связи с этим переориентируют свой бюджет применительно к новому формату взаимодействия с потребителем. К примеру, компания Procter & Gamble около года назад решила произвести сокращение расходов на прямую рекламу на 25% и сосредоточиться на новых технологиях, прежде всего учитывая возможности Интернета.

О большом потенциале и зримых перспективах развития отечественного рынка Интернет-рекламы говорят следующие данные. Если рекламный рынок в целом по стране увеличивается на 20–30% в год, то рынок Интернет-рекламы ежегодно удваивается. Объем рекламного рынка в нашей стране достиг по итогам 2005 г. \$5 млрд., объем рынка Интернет-рекламы составил около \$40 млн. В России на каждого Интернет-пользователя рекламодатели расходуют сегодня только \$2, тогда как в США этот показатель составляет \$100 на человека**.

* По данным фонда «Общественное мнение» на 01.08.2005 г.

** См.: Куликов П. Мы не в том состоянии, чтобы с кем-то обручаться: Интервью с гендиректором «Яндекса» Аркадием Воложем // Секрет фирмы, 14–20 ноября 2005 г., с. 39.

Многие эксперты прогнозируют предстоящий бум в сфере отечественного Интернет-бизнеса. Определенным подтверждением прогноза являются более высокие темпы роста капитализации Интернет-компаний по сравнению с компаниями традиционных секторов экономики*. В 2006 г. только одной компанией «Видео Интернэшнл» было запланировано израсходовать на рекламу в Сети около \$70–80 млн.

Производители сегодня в состоянии трезво оценить происходящие в мире изменения, с тем чтобы расставить необходимые акценты в области проводимой ими стратегии. Они понимают, что если главным медиаканалом второй половины XX века было телевидение, то основным транслятором информации начала XXI века становится Интернет. Не остались незамеченными для производителей и трансформации, происшедшие в психологии потребителя. Потребитель нового века отдает предпочтение интерактивному общению с производителем, стремится получить наиболее полную информацию о приобретаемых благах посредством двустороннего диалога с производителем.

Первые шаги по пути создания интерактивного сервиса сегодня пытаются делать некоторые производители, функционирующие на отечественном рынке. Так, компанией Panasonic запуск новой продукции — плоскочелюстных телевизоров под брендом Viera был произведен с помощью специально созданного сайта Viera.tv, на котором внимание посетителей привлекали т.н. тизерные билборды**.

Получив хорошие показатели посещаемости сайта в результате эксперимента, в компании Panasonic решили использовать интерактивный маркетинг и в своей основной рекламе. В апреле 2005 г. взяла старт новая имиджевая кампания Panasonic на сайте sosed1.ru, где можно было наблюдать за действиями созданных при помощи флэшанимации персонажей, рекламирующих марку Panasonic.

Аналогичным образом был произведен «запуск» пива марки «Т» компанией «Тинькофф». Производитель создал онлайн-бар как место встречи виртуальных потребителей, где можно воспользоваться услугами службы знакомств и пообщаться в трехмерном чате. Центральная идея образования онлайн-бара состояла в возможности осуществления знакомства. Это позволило обозначить попытку в решении главной проблемы молодого поколения (а значит и потенциальных потребителей марки «Т») — *осуществить знакомство*. Создатель

* Российский Интернет-холдинг Rambler с оборотом за 2004 г. \$12,5 млн. в июне 2005 г. произвел успешное размещение ценных бумаг на Лондонской фондовой бирже. На момент размещения капитализация холдинга составила \$150 млн. Несколько месяцев спустя (в октябре 2005 г.) капитализация Rambler выросла на 60% (см.: Скрипников С. Любовь на продажу // Эксперт, 24–30 октября 2005, с. 29).

** Тизерный (от англ. teaser — головоломка, дразнилка) — один из способов рекламной коммуникации, когда для стимулирования интереса потребителей используется «завязка», интригующая фраза или картинка, которая «раскрывается» через некоторое время; билборд — рекламный щит.

бренда «Тинькофф» Самвел Аветисян, комментируя удачно найденный ход при продвижении названной марки, отмечает: «...Для потребителей пива «Т» появление одноименного сайта органично, они не видят там коварства со стороны производителей пива. Они себя прекрасно чувствуют в этом виртуальном пространстве, знакомятся, общаются ... и когда они где-то на прилавке увидят знакомые очертания и знакомые сочетания цветов на бутылке, они легко примут ее в свою ментальную территорию»*.

Несмотря на то что пионерные проекты по созданию интерактивных технологий взаимодействия с потребителем имеют определенные просчеты, являются несовершенными и порой сопровождаются банальными ошибками или неполадками, начало зарождению сферы интерактивного маркетинга в нашей стране положено.

Следующей новой формой интерактивного взаимодействия производителя и потребителя стали компьютерные игры.

Компьютерные игры как способ интерактивного взаимодействия между производителем и потребителем

Значительное повышение качества игровых проектов, широкое распространение онлайн-игр, реализация творческих способностей игроков в области создания собственного виртуального мира — все это сыграло определяющую роль в процессе массовой популяризации компьютерных игр во всем мире. По данным консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers, в 2004 г. обороты этого рынка превысили \$25 млрд., а к 2008 г. составят около \$60 млрд. В США, к примеру, сегмент компьютерных игр по оборотам почти в два раза превысил обороты в киноиндустрии. По оценке Nielsen Entertainment, расходы потребителей на видеоигры превышают расходы на музыкальные записи. Игры признаны важным культурным явлением и вызывают пристальное внимание различных международных организаций с точки зрения их идеологической составляющей.

Оценивая перспективы игрового взаимодействия с потребителем через интеграцию рекламируемого бренда в компьютерную игру, производители начинают осваивать product placement (PP), что предполагает размещение товара (торговой марки) в кинопродукции или в компьютерных играх в рекламных целях. Многие производители понимают, что размещение брендов в игровых проектах позволяет решить задачи, трудно достижимые посредством применения традиционной рекламы.

Во-первых, аудитория компьютерных игроков является многочисленной и достаточно перспективной с точки зрения восприятия удачно встроенной в

* Цит. по: Денисова Д. Интервью с Самвелом Аветисяном // Эксперт, 7–13 ноября, 2005, с. 48.

игру рекламы. Играмми увлекаются не только подростки, но и взрослая публика 25–30 лет*.

Во-вторых, любители компьютерных игр позитивно воспринимают рекламу в играх. По мнению игроков, в большинстве случаев наличие рекламы делает игру даже более похожей на реальную действительность**.

В-третьих, умелое размещение рекламы в компьютерных играх не вызывает ее яростного отторжения со стороны игроков. Напротив, она способна оказывать продолжительное воздействие на игроков по причине длительности участия в игровых проектах, поскольку в хорошие компьютерные проекты играют часами, неделями и даже месяцами.

В-четвертых, успешные и сверхпопулярные среди игроков игровые проекты со временем становятся сильными брендами, размещение рекламы в которых способно вызывать благоприятное восприятие игроками рекламируемого продукта. В сознании игрока всегда будет создаваться ассоциация: сильный бренд — нужное благо.

И наконец, в-пятых, в играх имеет место интерактивное взаимодействие. Помещение продукта в виртуальный мир позволяет игроку постоянно находиться во взаимодействии с ним.

Рекламно-игровая индустрия привлекает все большее внимание производителей. Первопроходцами в этом направлении являются Coca-Cola, АХЕ, Best Buy, Pringles, Jeep, LG, Intel, McDonald`s. К примеру, компанией PepsiCo при продвижении бренда Mountain Dew было принято решение отойти от традиционных форм продвижения, связанных с проведением агрессивных рекламных кампаний. Избрав новый путь и создав для своих потребителей онлайн-отель habbohotel.com, компания сумела привлечь внимание к новой марке и вызвать интерес большого количества потребителей, преимущественно молодого поколения. Образованный компанией PepsiCo отель ежемесячно посещают тысячи подростков. Успешность онлайн-проекта объясняется удачно выбранным ходом компании по организации сообщества пользователей, вовлеченных в виртуальный мир Mountain Dew.

Среди отечественных бизнес-игроков также можно наблюдать проявление определенного интереса к развитию игровой рекламы. К примеру, рекламу в играх планируют разместить такие крупные компании, как «Сибирский берег»

* Это самая перспективная для рекламодателей аудитория. Согласно результатам исследования, проведенного Yankee Group, американец, например, проводит в день за компьютерными играми в среднем 69 минут. Время, проведенное за игрой, превышает время, которое люди тратят на чтение газет (38 минут) и даже вебсерфинг (63 минуты). См.: Котин М. Контакт.exe // Секрет фирмы, 30 мая–5 июня 2005, с. 41.

** Компаниями Nielson и Activision было проведено исследование для выявления отношения геймеров (людей, увлекающихся компьютерными играми) к скрытой рекламе в играх, или РР. Опрос около 1500 геймеров в возрасте от 13 до 44 лет показал, что большая часть компьютерных игроков положительно относится к скрытой рекламе, если она органично вплетена в игру.

и Альфа-банк. Ведущие участники игрового рынка начинают активно разрабатывать новое для себя направление. В компаниях, осуществляющих создание и выведение на рынок компьютерных игр, вводится новая для игрового рынка должность — product placement-менеджер.

В стадии формирования находится проект product placement кондитерской фабрики «Россия». Для начала компания приступила к разработке брендированных flash-игр (advergames). Один из вариантов flash-игры — шоколадная головоломка «15» размещена на сайте кондитерской фабрики. В дальнейшем планируется создать более сложное игровое взаимодействие — компьютерные игры с интеграцией рекламируемого бренда.

Применение сенсорного маркетинга в целях повышения лояльности потребителей

Продолжая разговор о трансформациях современного мира, следует отметить, что в наибольшей мере происходящие изменения затронули потребителей. Современный потребитель стал более информированным. Вооружившись цифровыми технологиями, он научился избегать назойливой рекламы. Становясь более искушенным и избалованным, потребитель сделал выбор в пользу футуристического маркетинга, основанного на креативных идеях, способных вызвать положительные эмоции, позволяющих получить яркие ощущения, приобрести новый опыт, найти индивидуальный способ самовыражения.

Футуристический маркетинг оперирует хрестоматийными инструментами — привычными 4P (product, price, place of sale, promotion), однако в совершенно новом наполнении. По мнению С. Аветисяна, в футуристическом маркетинге 4P приобретают принципиально иное содержание: «*Продукт* трансформировался в идею — идея важнее продукта, она создает добавленную стоимость. *Цена* претерпела наименьшие изменения. Но и здесь акцент переместился с сугубо экономических соображений в сторону психологического восприятия цены целевой аудиторией, попадания в «коридор комфортности». *Место*: основной вопрос дистрибуции, максимальная близость к конечному потребителю; решается через понимание, что самый короткий путь — это присутствовать у него в голове в виде идеи. *Продвижение*: реклама тоже движется в сторону «исчезновения». Она должна стать не просто ненавязчивой, но не идентифицируемой потребителем»*.

Выбор современного потребителя затруднен наличием множества одинаково высококачественных в функциональном плане благ, предлагаемых к продаже ведущими производителями. Потеряв ориентир в колоссальном потоке обрушившейся на него информации**, потребитель делает выбор в пользу това-

* Цит. по: Денисова Д. Интервью с Самвелом Аветисяном, с. 48.

** Классический маркетинг в большей мере построен на информации. Его цель — донести до потребителя по возможности максимальное количество данных о товаре, его функциональных свойствах, высоком качестве, назначении, удобстве применения и т.д.

ра-образа, руководствуясь эмоциями и отношением к бренду. Для завоевания симпатии потребителя производитель вынужден выстраивать целостную коммуникативную программу, наполненную эмоциями и включающую интерактивное взаимодействие с потребителем.

Одной из составных частей футуристического маркетинга является т.н. сенсбрендинг*, или сенсорный маркетинг, предполагающий комплексное воздействие на потребителя через все органы чувств, в отличие от традиционных способов воздействия, направленных исключительно на органы слуха и зрения. Активным сторонником теории сенсорного маркетинга является американский маркетолог Мартин Линдстром, по мнению которого применение именно сенсбрендинга способно выстроить искренние взаимоотношения с потребителем.

Несмотря на то что сенсорный маркетинг сегодня относится к развивающейся теории, еще не получившей должного признания и поддержки, в нашей стране имеется положительный опыт применения этой идеи. Компания «Эконика-обувь», занимающаяся продажей обуви, решила взять на вооружение сенсорный брендинг. Специально для этой компании профессионалами в конкретных областях были смоделированы новые форматы: создан саундтрек, разработан новый дизайн магазинов, выбраны фирменные цвета и т.д. Работа пилотного магазина сети «Эконика-обувь» в новом формате сенсбрендинга в течение двух недель продемонстрировала блестящие результаты. Объем продаж фирмы вырос на 40%**.

Завоевание истинного признания потребителей с помощью love marks-подхода

Некоторые производители отдают предпочтение love marks как способу завоевания истинного признания потребительской аудитории. Love marks-подход — это концепция будущего, его разработчиком является глава глобального рекламного агентства Saatchi & Saatchi Кевин Робертс. *В основу применения love marks-подхода положены искренние отношения между производителем и потребителем, которые формируются посредством создания и поддержания положительных эмоций в сознании потребителя.*

К. Робертс настаивает на том, что для повышения конкурентоспособности современной компании недостаточно иметь сильный бренд: «Многие бренды потеряли эмоциональную нить и превратились в некую машинку по перемалыванию цифр. Продукт пришел к торговой марке, та — к бренду. Все, эволюция закончилась. Все шампуни делают ваши волосы мягкими и блестящими. Все автомобили надежны. Где различия? Бренды сейчас вовлечены в гонку сравнительных преимуществ — «еще свежее, еще чище, еще холоднее». На это уходят миллионы долларов, а потребитель в информационном шуме этого уже не

* Сенсорный, от *лат. sensus* — чувство, ощущение.

** Подробнее см.: Провоторова Е. Игра на чувствах // Секрет фирмы, 31 октября–6 ноября 2005, с. 41–43.

слышит... Людям нужно, чтобы их развлекли, заинтриговали, дали какой-то стимул, сделали приятный сюрприз. Нужно затронуть эмоциональную струну в их душе»*.

Именно поэтому компаниям необходимо в первую очередь ориентироваться на «вдохновенного потребителя». Производитель должен пробовать выстраивать с потребителем «двусторонние отношения», основанные на взаимопонимании, единомыслии и провидении. Фирмам нужно уметь уловить «мечту потребителя» и пытаться найти возможность ее реализовать.

Вот, например, отечественной кондитерской фабрике «Конфаэль» удалось затронуть душевные струны своих потребителей. Фабрика не только выступает спонсором различных детских творческих проектов (конкурс юных виртуозов, международный фестиваль детской анимации «Золотая рыбка»), но и организует мастер-класс «живописи на шоколаде». В качестве «вдохновенного потребителя» выбрана детская аудитория. Вне всякого сомнения, в каждом человеке заложен определенный творческий потенциал, раскрыть который не всегда представляется возможным. Фабрикой «Конфаэль» найден прекрасный способ реализовать мечту юных сограждан — написать картину шоколадом.

В одной из фирменных кофейн компании «Конфаэль» можно представить себя в роли художника и испытать свои способности на ниве шоколадного творчества. Приятно осознавать при этом, что сам процесс нанесения шоколадных узоров на шоколадную поверхность имеет много общего с известной техникой энкаустики — старинного метода письма горячим воском. При необходимости можно воспользоваться советом профессионального художника, работающего на фабрике «Конфаэль» и дающего мастер-класс в кофейне. Как правило, творческий процесс никого не оставляет равнодушным. К письму горячим шоколадом часто подключаются и родители — взрослым такое развлечение тоже приходится по душе. Реализация проекта мастер-класса «шоколадной живописи» создает атмосферу праздника, приближает его участников к осуществлению детской мечты, а значит, делает взаимоотношения между производителем и потребителем более искренними.

Барнаульский холдинг «Алтан» в качестве «вдохновенного потребителя» также избрал детскую аудиторию. Холдинг занимается продвижением на рынке макаронных изделий из твердых сортов пшеницы под брендом «Гранмулино». Являясь лидером по производству макарон за Уралом, «Алтан» для осуществления «экспансии» в центральные регионы России также применяет love marks-подход. В компании пытаются изменить общее негативное отношение к потреблению макарон, поэтому прилагают активные усилия к тому, чтобы покупатели взглянули на продукт по-новому. (Общепринятой является точка зрения, согласно которой потребление макарон приводит к полноте. На самом

* Цит. по: *Денисова Д.* Интервью с Кевином Робертсом // Эксперт, 31 октября—6 ноября 2005, с. 45.

деле, от макарон из твердых сортов пшеницы не полнеют, поскольку содержащийся в них белок полностью усваивается организмом в отличие, в частности, от макарон из мягких сортов пшеницы. Компанией «Алтан» разработана маркетинговая концепция, «рекламная философия», основная мысль которой сводится к следующему: «Я ем макароны, чтобы не полнеть».)

Популяризировать потребление макарон в холдинге «Алтан» пытаются с помощью макаронных «бутиков» в нескольких городах страны, в том числе в Барнауле, Новосибирске и Москве. На создание лояльной потребительской аудитории направлена реализация издательского проекта компании «Алтан» — издание целой серии детских книг. Одна из них — «Страна Макарония» — в рекламных целях в качестве подарка вручалась покупателям, дистрибуторам, продавцам, журналистам. Остальные книги серии будут продаваться. Они переведены на несколько языков: английский, китайский, греческий, итальянский, хинди.

Применение фирмами современных форм коммуникаций увеличивает лояльность потребителей, позволяет выстроить длительные и доверительные отношения между создателем блага и клиентом. Вне всякого сомнения, использование футуристического маркетинга помогает фирме оставаться конкурентоспособной в современных условиях. Футуристический маркетинг — это своеобразный пропуск конкурентоспособных компаний в XXI век.



Ю.В. Морозюк
профессор кафедры «Государственное, муниципальное
и корпоративное управление»

ИНДИКАТИВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Оценка уровня экономической безопасности организации по всем функциональным составляющим на основе статистических методов обработки информации сильно затруднена из-за того, что большинство аспектов данной проблемы крайне сложно поддается математической формализации, а некоторые из них не поддаются вовсе. Тем не менее важность данной проблемы для эффективного функционирования организации очень велика, поэтому необходимо оценивать уровень ее экономической безопасности на основе определения критериев экономической безопасности организации.

Функциональные критерии экономической безопасности организации по каждой из ее составляющих рассчитываются на основе оценки ущерба интересам организации и эффективности мер по их предотвращению.

Уровень экономической безопасности организации определяется на основе сравнения полученного в результате расчета значения совокупного критерия экономической безопасности с полученными ранее значениями этого критерия для анализируемой организации, а также с рассчитанными для сравнения значениями данного критерия для аналогичных организаций данной отрасли. Кроме того, сравниваются текущие и прошлые оценки частных функциональных критериев экономической безопасности и выявляются доли влияния изменения состояния функциональных составляющих экономической безопасности организации на изменение значения совокупного критерия экономической безопасности. После расчета влияния функциональных составляющих на изменение совокупного критерия экономической безопасности организации проводится анализ мер по обеспечению необходимого уровня функциональных составляющих экономической безопасности.

Анализ предназначен для выявления недостатков и резервов реализуемого комплекса мер по обеспечению каждой из функциональных составляющих экономической безопасности и безопасности организации в целом по алгоритму:

- ▶ определение структуры негативных воздействий по каждой функциональной составляющей экономической безопасности организации;
- ▶ разделение объективных и субъективных негативных воздействий;
- ▶ формирование мер, которые были приняты предприятием к моменту проведения оценки уровня его экономической безопасности для устранения влияния негативных воздействий;

- оценка эффективности принятых мер с точки зрения нейтрализации конкретных негативных воздействий по каждой из функциональных составляющих экономической безопасности организации;
- определение причин недостаточной эффективности мер, принятых для устранения уже имеющихся негативных воздействий и предотвращения возможных, а также определение ответственных должностных лиц за низкую эффективность реализации принятых мер;
- определение перечня ожидаемых негативных воздействий; в этот список включаются негативные воздействия, которые не удалось устранить к настоящему моменту времени, а также те, которые могут появиться в будущем;
- выработка рекомендаций по устранению существующих негативных воздействий и предупреждению возможных.
- оценка стоимости каждой из предлагаемых мер по устранению негативных воздействий и определение исполнителей, ответственных за реализацию предлагаемых мер.

Оценивая значения финансовых параметров ущербов от ожидавшихся, реализовавшихся и предотвращенных негативных воздействий, можно получить достоверное представление о масштабах потенциального, предотвращенного и понесенного ущерба от совокупности негативных воздействий. Через анализ удельного веса функциональных ущербов в совокупном ущербе можно достаточно точно оценить значимость функциональных составляющих экономической безопасности организации. Принцип расчета удельного веса функциональных составляющих экономической безопасности на основе анализа ущербов позволяет определить однородный параметр исследования трудно соизмеримых другими способами функциональных составляющих экономической безопасности, и поэтому этот метод является весьма эффективным при решении проблемы оценки функциональных составляющих экономической безопасности организации.

На основе функционального анализа оценивается эффективность проводимых организацией действий по предотвращению возможных и реальных негативных воздействий. Эта оценка производится через отнесение стоимостей предотвращенных с помощью принятия конкретных мер ущербов и полученных дополнительных эффектов к затратам на реализацию этих мер и стоимость понесенного ущерба. Данная оценка должна производиться в разрезе функциональных составляющих экономической безопасности организации, а также в разрезе структурных подразделений организации.

Оценка эффективности деятельности структурных подразделений на основе соотношения бюджетов по предотвращению негативных воздействий и данных по предотвращенным и реализовавшимся ущербам дает объективную картину эффективности деятельности всех структурных подразделений органи-

зации как в плане обеспечения функциональных составляющих экономической безопасности организации, так и всей работы подразделения.

Для адекватной оценки влияния каждой составляющей экономической безопасности организации на общий уровень экономической безопасности исследуется *основная сущность функциональной составляющей экономической безопасности организации*, под которой понимается та совокупность процессов, которые составляют единую группу с точки зрения их функциональной роли в обеспечении экономической безопасности.

При исследовании и описании основной сущности функциональных составляющих экономической безопасности организации необходимо выделять:

- факторы, влияющие на состояние функциональной составляющей;
- основные процессы, влияющие на обеспечение функциональной составляющей экономической безопасности;
- экономические индикаторы, отражающие уровень обеспечения функциональной составляющей экономической безопасности;
- меры по обеспечению максимально высокого уровня функциональной составляющей экономической безопасности.

При анализе факторов, влияющих на состояние функциональной составляющей экономической безопасности организации, выделяются внутренние и внешние воздействия, субъекты этих внутренних и внешних воздействий, а также состав, состояние и методы использования тех корпоративных ресурсов, которые задействованы в процессе обеспечения данной функциональной составляющей экономической безопасности. Важным является анализ негативных воздействий, как внешних, так и внутренних, на данную функциональную составляющую экономической безопасности организации, а также оценка понесенных и прогнозирование возможных ущербов от этих негативных воздействий для данной функциональной составляющей и экономической безопасности организации в целом.

Анализ распределения и использования ресурсов организации производится на основе составления функционального анализа экономической безопасности организации, а также частного нормирования корпоративных ресурсов по мерам, обеспечивающим экономическую безопасность по данной функциональной составляющей. Здесь же производится оценка деятельности структурных подразделений организации по реализации мер, направленных на обеспечение данной функциональной составляющей экономической безопасности организации и эффективности использования этими подразделениями соответствующих корпоративных ресурсов.

Частный функциональный критерий экономической безопасности организации по этой методике рассчитывается как отношение совокупного предотвращенного ущерба по данной составляющей экономической безопасности организации к сумме затрат на реализацию мер по предотвращению ущербов

от негативных воздействий и общего понесенного ущерба по составляющей. Данному расчету частного функционального критерия экономической безопасности организации соответствует следующая общая формула:

$$Cfi = Dp / \sum Ei + Ds,$$

где Cfi — частный функциональный критерий уровня обеспечения функциональной составляющей экономической безопасности;

Dp — совокупный предотвращенный ущерб по составляющей;

$\sum Ei$ — суммарные затраты в анализируемом периоде на реализацию мер по предотвращению ущербов по данной функциональной составляющей экономической безопасности;

Ds — общий понесенный ущерб по данной функциональной составляющей экономической безопасности (финансовой; кадровой; технико-технологической; правовой; информационной; экологической; силовой).

Задача достоверной оценки всех возможных понесенных и предотвращенных ущербов по каждой из реализуемых мер является крайне сложной, однако именно такая методика соотношения различных аспектов экономической безопасности организации по однородному критерию оценки ущербов, к тому же измеряемому в тех же стоимостных единицах, что и затраты на реализацию принимаемых мер, является наиболее адекватной при расчете получаемого эффекта от мер по обеспечению функциональных составляющих экономической безопасности. При практическом проведении исследований состояния экономической безопасности организации набор индикаторов по каждой функциональной составляющей может варьироваться.

① **Индикаторы финансовой составляющей экономической безопасности организации.** Основным интегральным индикатором уровня обеспечения финансовой составляющей является частный функциональный критерий финансовой составляющей экономической безопасности, рассчитываемый на основании данных карты расчета эффективности принимаемых мер по приведенной выше формуле.

Рассчитываемое по методике оценки ущербов значение частного функционального критерия финансовой составляющей экономической безопасности организации отражает общую эффективность принимаемых в целях предотвращения возможных ущербов от негативных воздействий мер по обеспечению финансовой составляющей. Данный индикатор является совокупным показателем потенциала его корпоративного роста, входя при этом в качестве составной части в расчет совокупного критерия инвестиционной привлекательности данной организации.

Таким образом, роль и значение частного функционального критерия финансовой составляющей экономической безопасности организации заключается в отражении финансовой безопасности этой организации и эффективности биз-

неса не только в настоящее время (эту роль эффективно выполняют значения прибыльности и рентабельности бизнеса), но и в перспективе.

Другой разновидностью индикаторов являются индикаторы отдельных аспектов обеспечения финансовой составляющей экономической безопасности. Данная разновидность индикаторов включает в себя различные группы количественных показателей, характеризующих то или иное направление обеспечения финансовой безопасности организации. Группировки таких показателей разделяются в соответствии с направлениями анализа финансовой безопасности и включают в себя совокупность показателей результатов финансово-хозяйственной деятельности организации, эффективности использования капитала организации, структуры затрат, другие общеизвестные показатели анализа финансово-хозяйственной деятельности, а также индикаторы состояния рынка ценных бумаг организации, качества менеджмента и персонала организации, оценки ее конкурентных преимуществ.

Таким образом, основным способом обеспечения финансовой безопасности организации является согласованное применение методики оценки ущерба как базы и инструмента контроля и задания ориентиров для планирования и осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации.

② **Индикаторы кадровой составляющей экономической безопасности организации.** Частный функциональный критерий интеллектуальной и кадровой составляющей.

Ниже приведена структура основных групп индикаторов уровня обеспечения интеллектуальной и кадровой составляющей экономической безопасности организации.

- ▷ Группа показателей личностных черт и акцентуаций кадрового состава организации. Эта группа является основной для планирования, организации и управления экономической безопасностью.
- ▷ Группа индикаторов численного состава персонала организации и его динамики. Эта группа включает в себя такие показатели, как среднесписочная численность персонала организации и динамика ее изменения, показатели текучести кадров, возрастного, социального и квалификационного состава персонала организации с удельным весом и динамической статистикой указанных показателей.
- ▷ Группа показателей эффективности использования персонала организации. Эта группа индикаторов включает в себя показатели производительности труда работников организации, доли выручки, валовой и чистой прибыли организации на одного работающего, показатели фондовооруженности труда на предприятии и др. При анализе индикаторов указанной группы важным является сравнительный анализ полученных данных с результатами исследований аналогичных организаций, так как именно сравнение значений произ-

водительности труда на данном предприятии со среднеотраслевыми значениями дает реальную картину эффективности работы персонала.

- ▶ Группа индикаторов качества мотивационной системы организации. Данная группа индикаторов должна включать в себя показатели средней оплаты труда сотрудников организации в целом и отдельных профессиональных групп. Важным индикатором является доля стоимости объектов производственной сферы организации и стоимости предоставляемых работникам социальных льгот на одного сотрудника. О качестве системы мотивации и управления персоналом на предприятии говорят показатели долей внешнего найма и окончивших собственные корпоративные программы обучения в общем числе принятых на работу и стоимость затрат на обучение сотрудников, приходящаяся на одного работающего. Индикаторы этой группы обретают ценность лишь при сравнительном анализе их с аналогичными данными по организациям данной отрасли. Показательны сведения об условиях дальнейшего трудоустройства сотрудников, уволившихся из организации, размерах оплаты их труда, должностном и профессиональном росте при переходе в другую организацию.
- ▶ Группа индикаторов состояния интеллектуального потенциала организации. К этой группе относят такие показатели, как образовательный уровень персонала организации, количество изобретений и предложений рационализаторского характера на одного работающего, количество патентов организации и получаемых ею доходов от лицензионной деятельности на одного сотрудника организации, а также абсолютные и удельные значения полученного предприятием эффекта от внедрения предложений сотрудников.
- ▶ Группа индикаторов эффективности принимаемых мер по обеспечению экономической безопасности организации по ее интеллектуальной и кадровой составляющей. Группа включает в себя показатель, рассчитываемый на основе карты расчета эффективности принимаемых мер по методике оценки ущербов. Этот показатель является частным функциональным критерием интеллектуальной и кадровой составляющей экономической безопасности и рассчитывается по приведенной выше формуле.

Учитывая широту спектра возможных индикаторов интеллектуальной и кадровой составляющей экономической безопасности организации и большие различия в потребностях анализа для организаций различных видов деятельности, конкретный состав используемых индикаторов может быть скорректирован.

③ **Индикаторы технико-технологической составляющей экономической безопасности организации.** Индикаторы, отражающие состояние технико-технологической составляющей экономической безопасности, подразделяются на две основные группы.

Первая группа — это состояние технико-технологической составляющей на основе частного функционального критерия технико-технологической безопас-

ности организации, смысл которого состоит в оценке экономической эффективности принятых мер по обеспечению технико-технологической безопасности. Данный частный функциональный критерий рассчитывается на основе соотношения сумм предотвращенных и понесенных предприятием ущербов по технико-технологической составляющей экономической безопасности с затратами на реализацию мер по ее обеспечению. Оценку уровня технико-технологической безопасности организации по функциональному критерию эффективности принимаемых мер производят по приведенной выше формуле.

Чем выше значение данного частного функционального критерия, тем выше уровень технико-технологической безопасности организации. Значение частного функционального критерия используется при расчете совокупного критерия экономической безопасности организации.

Вторая группа индикаторов состояния технико-технологической безопасности включает в себя традиционно используемые для оценки уровня технологического потенциала организации критерии. Это количество продаваемых и покупаемых предприятием лицензий, количество имеющихся в распоряжении организации патентов, соотношение получаемых и уплачиваемых лицензионных выплат, процент выпускаемой предприятием продукции, соответствующей лучшим мировым аналогам, процент выпускаемой продукции, защищенной патентами, удельный вес технологического оборудования организации, разработанного и защищенного патентами, а также оборудования, приобретенного на основе лицензионных договоров.

④ **Индикаторы правовой составляющей экономической безопасности организации.** Частный функциональный критерий политико-правовой составляющей.

Структура индикаторов состояния правовой безопасности включает в себя две основные подгруппы.

К *первой подгруппе* относятся такие показатели уровня обеспечения правовой безопасности организации, как удельный вес судебных и арбитражных процессов в общем количестве хозяйственных договоров организации, доля выигранных процессов в общем числе, количество сотрудников на одного работника юридической службы организации и другие. Индикаторы данной группы показывают степень охвата всех сфер деятельности организации ее юридической поддержкой, а также качество правового обеспечения в плане проработки юридической стороны договорных обязательств организации, эффективного отстаивания ее интересов в конфликтных ситуациях, а помимо этого уровень планирования юридического обеспечения бизнеса в целях предотвращения возможных ущербов по правовой составляющей экономической безопасности.

Вторая подгруппа индикаторов состояния правовой составляющей экономической безопасности включает в себя стоимостные показатели, отражающие эффективность работ по обеспечению правовой безопасности организации.

Основными индикаторами данной подгруппы считаются сальдо штрафных санкций по хозяйственным договорам, удельный вес полученных и уплаченных штрафных санкций в общей сумме обязательств по хозяйственным договорам организации, доля затрат на юридическое обеспечение деятельности организации в общей структуре ее производственных затрат, показатель эффективности принимаемых мер по обеспечению правовой безопасности, который рассчитывается на основе методики оценки ущерба.

Показатель стоимостной эффективности реализации комплекса мер по обеспечению правовой безопасности организации, являющейся частным функциональным критерием правовой составляющей, рассчитывается по приведенной выше формуле.

Анализ состояния и динамики значений ее стоимостных индикаторов дает достаточно четкую и объективную картину эффективности текущих принимаемых мер по обеспечению правовой безопасности организации, поэтому анализ стоимостной группы индикаторов может служить основанием для оценки эффективности правовой составляющей и разработки рекомендаций по планируемому комплексу мер обеспечения данной составляющей экономической безопасности организации.

⑤ **Индикаторы информационной составляющей экономической безопасности организации.** Индикаторы состояния информационной составляющей делятся на две основные группы: группу количественных и группу стоимостных индикаторов.

К *первой группе* относятся показатели масштаба работ по информационно-аналитическому обеспечению деятельности организации, в частности показатель доли сотрудников информационно-аналитического подразделения организации в общей списочной численности ее сотрудников, показатель количества источников информации, с которыми предприятие имеет контакты, наличие и состав структуры подразделов информационно-аналитического подразделения организации и другие. Динамический анализ данных показателей дает представление о масштабах деятельности информационно-аналитической службы организации и ее роли в общей структуре функциональных подразделений.

Вторая группа. Это группа стоимостных индикаторов обеспечения информационной составляющей экономической безопасности. Она включает в себя показатель удельного веса затрат на обеспечение информационной безопасности организации в ее совокупных бюджетных затратах, отражающий уровень финансирования работ по обеспечению информационной безопасности данной организации, а также показатель эффективности принимаемых мер. Значение этого показателя принимается как значение частного функционального критерия информационной составляющей экономической безопасности и рассчитывается по приведенной выше формуле.

Специфика работ по информационно-аналитическому обеспечению деятельности организации характерна отсроченным проявлением ущерба от нека-

чественной работы информационно-аналитической службы организации. Этим обусловлена большая сложность задачи оптимизации затрат на информационно-аналитическое обеспечение деятельности организации. Поэтому предпочтительным считается повышенное финансирование и ресурсное обеспечение деятельности информационно-аналитической службы организации.

⑥ **Индикаторы экологической составляющей экономической безопасности организации.** Выделяются две основные ветви индикаторов по данной функциональной составляющей.

К первой ветви относятся нормативы предельно допустимой концентрации вредных веществ (ПДК), которые устанавливаются в положениях действующего законодательства. Ко второй ветви относится анализ эффективности принимаемых предприятием мер по обеспечению экологической составляющей экономической безопасности. Данный анализ проводится на основе методики оценки ущербов.

Итоговое значение эффективности от всего комплекса мер по обеспечению экологической составляющей экономической безопасности организации принимается как значение частного функционального критерия по данной составляющей при расчете совокупного коэффициента экономической безопасности. Значения частного функционального критерия эффективности принимаемых мер по обеспечению экологической безопасности организации рассчитываются по приведенной выше формуле.

На основании расчета эффективности принимаемых мер осуществляется анализ деятельности организации по обеспечению экологической составляющей, выявляются основные недостатки принятых мер и разрабатываются рекомендации по обеспечению экологической составляющей на основании анализа полученных отчетных данных, который по форме аналогичен карте расчета эффективности и содержит расчет планируемых значений показателей.

Для получения наиболее оптимального варианта плана обеспечения экологической составляющей экономической безопасности организации необходимо выработать несколько альтернативных сценариев и выбрать из них тот, расчетная эффективность от принимаемых мер по которому будет наивысшей.

Применяется следующий алгоритм:

- ▶ расчет эффективности принимаемых мер по обеспечению экологической составляющей экономической безопасности на основе отчетных данных о финансово-хозяйственной деятельности организации;
- ▶ анализ произведенных расчетов и выработка рекомендаций по повышению эффективности принимаемых мер;
- ▶ разработка альтернативных сценариев реализации планируемых мер по обеспечению экологической составляющей экономической безопасности организации;

- ▷ отбор приоритетного сценария на основе сравнения расчетных эффективностей планируемых;
- ▷ передача выбранного планового сценария в составе общего плана обеспечения экономической безопасности в подразделения, осуществляющие функциональное планирование финансово-хозяйственной деятельности организации;
- ▷ осуществление запланированных мер по обеспечению экологической составляющей экономической безопасности организации.

⑦ **Индикаторы силовой составляющей экономической безопасности организации.** В отношении силовой составляющей экономической безопасности необходимо выделить следующее отличие системы индикаторов по данной составляющей от других составляющих. Оно заключается в том, что практически единственным приемлемым показателем по силовой составляющей можно считать показатель эффективности принимаемых мер, рассчитываемый на основе оценки понесенных и предотвращенных ущербов по составляющей с помощью карты расчета эффективности принимаемых мер. Данный показатель эффективности служит выражением частного функционального критерия обеспечения силовой составляющей экономической безопасности организации и рассчитывается по приведенной выше формуле.

Максимизация данного критерия может осуществляться на основе снижения затрат на обеспечение силовой составляющей безопасности организации. Специфика деятельности службы безопасности и других подразделений организации, участвующих в реализации мер по обеспечению силовой составляющей, характеризуется такой зависимостью увеличения понесенного ущерба от снижения затрат на обеспечение безопасности, когда до определенного уровня снижение затрат ведет к незначительному увеличению стоимости дополнительного ущерба. После перехода через уровень предела безопасности происходит скачкообразное увеличение ущерба даже при незначительном снижении затрат на реализацию мер по обеспечению силовой составляющей экономической безопасности организации.

Сущность оценки уровня обеспечения силовой составляющей заключается в оценке эффективности предотвращения ущербов от негативных воздействий личностной или имущественной направленности, а основной задачей управления процессом обеспечения этой составляющей является оптимизация затрат на меры по обеспечению силовой составляющей в целях достижения минимального уровня материального ущерба при надежном обеспечении физической безопасности сотрудников организации, членов их семей и сохранении безопасности капиталов и имущества организации.

Таким образом, на основе координирующих упомянутые программы рекомендуемых мер и расчета эффективности в организации осуществляется сбалансированное ресурсное и функциональное планирование в рамках хозяйственной деятельности, причем программы рекомендуемых мер и плановые расчеты эф-

фективности по силовой составляющей сводятся с аналогичными документами по другим составляющим экономической безопасности организации как составные части в общие плановые программы.

Реализация указанных действий в процессе осуществления организацией экономической деятельности обеспечивает силовую безопасность организации и представляет собой совокупность методов обеспечения силовой составляющей экономической безопасности организации.

* * *

Из всех приведенных выше индикативных составляющих экономической безопасности организации центральной, на наш взгляд, является кадровая (интеллектуальная) составляющая, которая предопределяет все прочие составляющие.

Доминантой в кадровой составляющей является группа показателей акцентуаций и личностных черт не только руководящего, но и всего персонала организации. Эта группа показателей является основной для планирования и управления экономической безопасностью субъектов экономической деятельности.

Человеческий фактор в экономике, с социологической и психологической точки зрения, это прежде всего человек, поведение которого определяется в том числе интересом к получению максимальной выгоды (прибыли). Благодаря своим рефлексивным способностям он осуществляет рациональный выбор средств достижения цели и форм поведения, ему присущ высокий уровень интернальности и оптимальный уровень тревожности.

В заключение подчеркнем, что экономическая безопасность организации как субъекта экономической деятельности в основной степени зависит от вышеназванных показателей, а также компетенции управляющей категории кадровой составляющей, поскольку эта категория является наиболее информированной и влиятельной частью персонала любой социально-экономической группы и организации.





Ю.О. Исаев

*Председатель правления ОАО
«Российский банк развития»*

БАНКИ РАЗВИТИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТИТУТ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Государственная инвестиционная политика определяет темпы и динамику развития экономики страны, ее конкурентоспособность. По активности роста инвестиционного рынка Россия находится на одном из первых мест в мире и по инвестиционному объему входит в первую десятку европейских стран, занимая 7-е место (www.ivr.ru 1/08/06). Чистый приток иностранных инвестиций в экономику России в первом полугодии составил \$11 млрд., прямые иностранные инвестиции — \$14,1 млрд., сообщил глава МЭРТ РФ Герман Греф на правительственном совещании в июне 2006 г. По словам председателя правления группы «Ренессанс капитал» Стивена Дженнинга, Россия сегодня демонстрирует «ошеломляющие экономические показатели: объем экономики приближается к \$1 трлн., стране присвоен инвестиционный рейтинг, рынок акционерного капитала достиг \$850 млрд. с ежедневным оборотом в \$5 млрд.». «В России сформирован мощнейший фондовый рынок среди развивающихся экономик», — заключил Дженнингс (<http://www.strana.ru/stories/01/09/21/1606/284381.html>).

Государственная инвестиционная политика — это комплекс мер регулирующего и стимулирующего характера по обеспечению необходимых экономике объемов и структуры инвестиций. В начале 2006 г. в инвестиционной сфере российской экономики стали заметны новые тенденции. По мнению известных экономистов и политиков, в российской экономике начался инвестиционный бум. Президент Торгово-промышленной палаты РФ академик Евгений Примаков, выступая на проходившей в мае 2006 г. в Токио конференции «Россия в XXI веке: новые инвестиционные возможности», отметил, что только за первый квартал 2006 г. в российскую экономику было вложено \$3,8 млрд. прямых инвестиций, что вдвое превышает все прошлогодние. «Причем, — подчеркнул академик, — это не отдельные точечные вложения в нефтяную и газовую отрасли, а диверсифицированные, сделанные в различные сферы промышленности и торговли». Еще одной особенностью нового этапа инвестирования в России Примаков назвал то, что «вложения делаются не

только в центр — Москву, Московскую область и Санкт-Петербург, но теперь и в регионы». Параллельно идет так называемое «переориентирование» инвестиций, когда увеличиваются вложения в несырьевые отрасли. «Вместо нефтяных и газовых разработок иностранные инвесторы помещают свои средства в строительство, связь, торговлю», — подчеркнул президент Торгово-промышленной палаты (<http://www.strana.ru/stories/01/09/21/1606/282645.html>).

Опыт зарубежных стран и России показывает, что инвестиционная политика, инвестиционные приоритеты коммерческих банков в большинстве случаев не совпадают с приоритетами государственной инвестиционной политики. Качество и структура ресурсной базы большинства коммерческих банков не позволяет им участвовать в финансировании крупных долгосрочных проектов, имеющих общегосударственное значение и не обладающих высокой коммерческой привлекательностью. Изменение отраслевой структуры инвестиций в российской экономике возможно только за счет комплекса мер, апробированных международной практикой и предусматривающих, в частности, создание эффективной системы специальных финансовых институтов развития (банки, фонды), обеспечивающих государственную поддержку приоритетных инвестиционных проектов.

Международная система учреждений, участвующих в финансировании развития, включает: МВФ — Международный валютный фонд, ВБ — Всемирный банк, ВТО — Всемирная торговая организация, ОЭСР — организация экономического сотрудничества и развития, БМР — банк международных расчетов, а также региональные банки развития. Такие банки, как Африканский банк развития, Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) аккредитованы при Генеральной ассамблее ООН в качестве межправительственных организаций. Практически в каждой стране существуют свои национальные банки развития, обеспечивающие реализацию приоритетных программ развития стран.

В России бюджетное финансирование или господдержку важнейших проектов (включая ФАИП, ЦКП, национальные проекты) осуществляют: Инвестиционный фонд РФ, ОАО «Российский банк развития», Агентство по управлению СЭЗ, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, не говоря уже о Сбербанке РФ, ВТБ, также активно участвующих в финансировании общенациональных проектов и программ. У каждой организации свой регламент сбора заявок от инициаторов проектов, свой регламент экспертизы проектов и принятия решения об участии в их финансировании, зачастую даже свои методики оценки эффективности проектов. В этих условиях очень сложно обеспечить надлежащий контроль использования предоставленного финансирования, создается благоприятная среда для коррупции и бесконтрольного использования бюджетных средств.

Работу с приоритетными проектами (включая процедуру рассмотрения проектов, организацию их финансирования и мониторинга) следует сконцентрировать в одной госорганизации, которая должна:

- ✓ проводить экспертизу проектов, претендующих (в соответствии с установленными приоритетами) на получение государственной финансовой поддержки;
- ✓ организовывать финансирование проекта (т.е. обосновать наиболее рациональную схему финансирования, применяемые инструменты и методы, источники и участвующие в финансировании наряду с государством коммерческие финансовые институты);
- ✓ принять решение о формах и степени участия государства в финансировании проекта и формах частно-государственного партнерства;
- ✓ обеспечить сопровождение проекта и согласование взаимодействия всех участников финансирования проекта;
- ✓ осуществлять финансовый мониторинг проекта и возврат заемных средств.

В большинстве стран такие функции выполняют специализированные кредитно-финансовые институты — так называемые национальные **банки (корпорации) развития**, сферой деятельности которых является мультипликация государственных инвестиционных ресурсов и их направление в приоритетные отрасли развития экономики, обеспечивающие национальное экономическое развитие и экономическую безопасность (рис. 1).

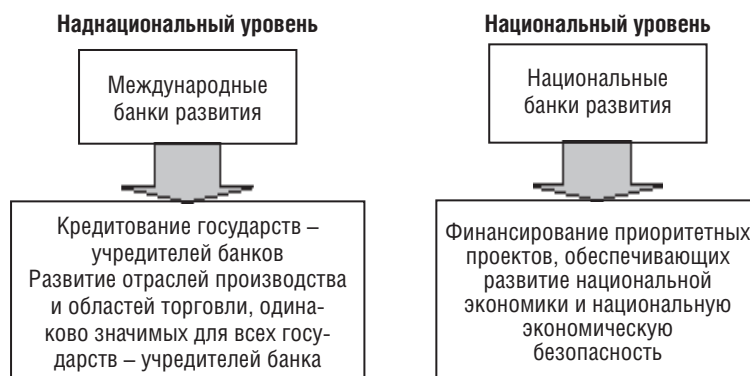


Рис. 1. Банки и корпорации в мире

Банк (корпорация) развития — это государственный или частный банк (корпорация), занимающийся инвестициями в экономику, долгосрочным кредитованием крупных проектов. Банк не принимает депозитов от физических и юридических лиц, не осуществляет расчетных и платежных операций, не предоставляет краткосрочных ссуд (www.businessvoc.ru). Варианты национальных институтов развития представлены на рис. 2. Подобные государственные инсти-

туты играют важную роль в обеспечении роста экономики большинства успешно развивающихся в настоящее время стран мира, например: Государственный банк развития Германии (KfW), Французское агентство развития (ADF), Японский банк развития (DBJ), Институт государственного кредитования Испании (ICO), Китайский банк развития (CDB), Банк развития промышленности Индии (IDBI), Национальный банк экономического и социального развития Бразилии (BDNES).

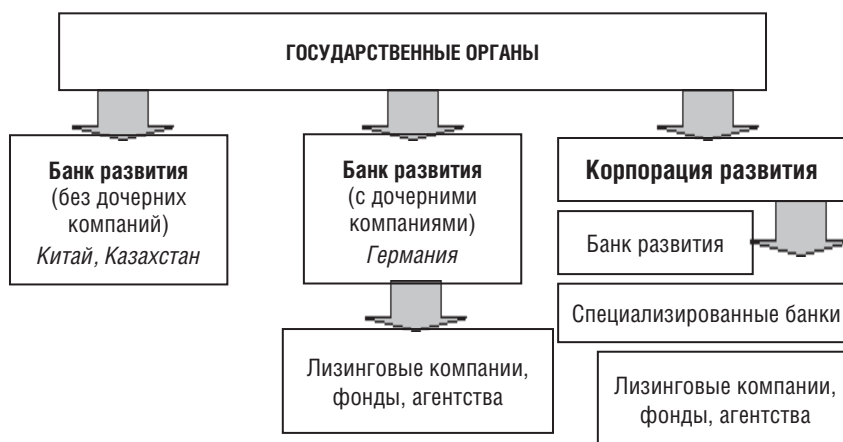


Рис. 2. Варианты национальных институтов развития

В ряде стран статус подобных организаций закреплен законодательно. Им сопутствует особый механизм регулирования операций, осуществления контроля за их деятельностью. Банки развития в других странах — это обычно большие государственно-финансовые институты, занимающие в банковских рейтингах первые позиции. Существуют и межнациональные, межгосударственные банки развития (EBRD, IFC и др.).

В развитых странах со стабильной экономикой (Германия, Франция, Испания, Япония и др.) банки развития финансируют проекты социального характера, экологические, все проекты, связанные с внедрением новейших технологий. В странах с быстро развивающейся экономикой (Китай, Индия, Казахстан, Бразилия) банки развития кредитуют конкретные отрасли национальной экономики, которые способствуют росту конкурентоспособности промышленности и ускоренному развитию экономики.

При построении системы институтов развития в нашей стране, реформировании Российского банка развития необходимо учитывать опыт деятельности зарубежных банков развития, их взаимодействие с государством и бизнесом и влияние на экономику стран.

Банк развития Китая (China Development Bank)

Китайский банк развития (КБР) основан в 1994 г. постановлением Государственного совета Китая и является крупнейшим из трех национальных государственных институтов развития (наряду с экспортно-импортным банком и банком развития сельского хозяйства) и единственным, имеющим министерский статус наряду с Центральным банком страны. Имеет 32 филиала и 4 представительства на территории Китая. КБР напрямую подчиняется Госсовету КНР. Уставный капитал банка составляет 50 млрд. юаней, или свыше \$6 млрд. 100% акций банка принадлежит Министерству финансов КНР. Основным направлением его деятельности является содействие росту национальной экономики и развитию промышленного производства, а основной задачей — оказание финансовой поддержки ведущим государственным корпорациям, в том числе их инвестиционной деятельности и сотрудничеству за рубежом. Банк работает с крупнейшими компаниями страны, среди которых Китайская государственная нефтяная корпорация, Китайская государственная нефтехимическая корпорация, Китайская государственная корпорация минеральных ресурсов и др. КБР участвует в финансировании таких сфер, как железные дороги, сельское хозяйство и телекоммуникации; партнерами банка являются практически все крупные телекоммуникационные компании страны.

В период до 2010 г. КБР намерен предоставить Министерству науки и техники миллиардные кредиты для осуществления ведомством проектов в области внедрения высоких технологий. Кредиты должны быть использованы на строительстве наиболее важных и ключевых промышленных объектов в КНР, а кроме того, способствовать скорейшему воплощению на практике научных открытий. Со своей стороны, Китайский банк развития обязуется привлечь к инвестированию в научно-технической сфере также и другие финансовые институты страны.

Рейтинг КБР установлен рейтинговыми агентствами мира на уровне суверенного рейтинга Китая. В 2005 г. КБР выпустил 10-летние облигации на американском рынке, зарегистрированные SEC, на общую сумму в \$1 млрд. со ставкой купонного дохода 5,147%. Ставки по кредитам КБР устанавливаются Правительством Китая; условия кредитования и сроки кредитных договоров по крупным инфраструктурным проектам определяются и согласовываются Министерством финансов.

Китайский банк развития, Всемирный банк и Азиатский банк развития совместно реализуют программу, в которую входят следующие составляющие:

- стратегия коммерческой деятельности (business strategy = BS);
- развитие в области трудовых ресурсов и подготовка местных кадров (human resource and staff training development = HRTD);
- управление рисками (risk management = RM), включая отбор проектов и кредитную оценку (project selection and credit evaluation = PSCE) и

- управление проектами и контроль за исполнением кредитных соглашений (project and credit management = PCM);
- управление активами и пассивами (asset and liability management = ALM);
- бухгалтерский учет и аудит финансовой отчетности (accounting and audit = AA);
- информационно-технологическая инфраструктура (supporting information technology = IT infrastructure).

Банк развития Казахстана

В Казахстане, начиная с 2001 г., в рамках реализации *стратегии индустриально-инновационного развития*, предусматривающей вхождение Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира, а также удвоение ВВП, повышение производительности труда и превращение страны в развитый сервисный и технологический центр региона, были созданы *государственные институты развития*, такие как: АО «Банк развития Казахстана», инвестиционный и инновационный фонды, центр маркетингово-аналитических исследований, корпорация по страхованию экспортных кредитов. К середине 2006 г. в Казахстане действовало семь институтов развития. Портфель инвестиционных проектов казахстанских госинститутов развития состоит из 132 одобренных к финансированию проектов на общую сумму \$3,6 млрд. Все они с марта 2006 г. объединены в Фонде устойчивого развития «Казына». Его задача — координация действий государственных институтов развития и системная работа с частными инвесторами (в ближайшее время для них вводится принцип «одного окна»). Совокупный уставный капитал институтов развития, вошедших в АО «Казына», составляет более 140 млрд. тенге (более \$1 млрд.). Портфель одобренных инвестиционных проектов в количестве 122 оценивается в \$2 млрд. 694,2 млн., в том числе при участии институтов развития — \$787,8 млн.

Одной из задач Фонда является создание финансово-сервисной цепочки развития бизнеса. В рамках этой цепочки сначала определяются приоритетные отрасли и направления инвестирования, затем проводится отбор наиболее привлекательных идей частного сектора, далее разрабатывается венчурный проект и последующее его финансирование, причем не только в форме кредитования, но и в форме проектного финансирования.

Банк развития Казахстана (БРК) создан 25 апреля 2001 г. в форме ЗАО со 100%-ным участием государства в капитале банка. Уставный капитал составляет более 30 млрд. тенге (\$250 млн.) и формируется за счет средств республиканского и местных бюджетов. Банк обеспечивает 25% всех инвестиционных кредитов Казахстана. «Средневзвешенная ставка финансирования по реализуемым БРК инвестиционным проектам на 1 января 2006 г. составила 8,46% годовых, что гораздо ниже выданных коммерческими банками (в среднем 12,3%). Средневзвешенный срок кредитования инвестиционных проектов банка превышает 10 лет», — указывается в пресс-релизе банка.

Главная цель деятельности Банка развития Казахстана — диверсификация экономики и развитие несырьевого сектора. Банк добивается этого путем кредитования инвестиционных проектов, направленных на создание высокотехнологичных производств. Кроме того, БРК активно поддерживает «прорывные» проекты, развивающие транспортную и энергетические системы республики.

Инвестиционный портфель БРК на середину 2006 г. (стоимость проектов) составлял более \$1,9 млрд., в том числе \$1,4 млрд. приходится на 40 инвестиционных проектов (для них финансирование банка планируется в размере \$577 млн.), а также 43 экспортные операции на сумму \$500 млн. (участие банка составит около \$222 млн.). Несколько проектов КБР были признаны лучшими в Азии, в частности инфраструктурный проект по освоению шельфа Каспийского моря.

Задачами Банка развития являются:

- среднесрочное (на срок пять лет и более) и долгосрочное (на срок десять лет и более — до двадцати лет) кредитование инвестиционных проектов;
- кредитование экспортных операций резидентов Республики Казахстан с целью стимулирования экспорта продукции, выпускаемой на территории Казахстана (далее — экспортные операции);
- стимулирование кредитования производственного сектора экономики Казахстана путем выдачи гарантийных обязательств по займам и кредитам, предоставляемым другими кредитными институтами, а также софинансирования;
- совершенствование механизмов финансирования инвестиционных проектов, реализуемых Правительством Республики Казахстан;
- иные задачи в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан.

Инвестиционные приоритеты Банка развития, количественные ограничения на привлечение заемных средств, лимиты, направления, возможные условия, порядок и сроки кредитования, размещения собственного капитала, софинансирования, предоставления гарантий, выполнения функций агента устанавливаются в *Меморандуме о кредитной политике* Банка развития (далее — Меморандум), утверждаемом Правительством Республики Казахстан. В соответствии с Меморандумом осуществляется отбор и кредитование, включая софинансирование, инвестиционных проектов и экспортных операций, за исключением республиканских и местных инвестиционных проектов. Банк выполняет также функции агента по обслуживанию республиканских и местных инвестиционных проектов, финансируемых на возвратной основе, а также проектов, финансируемых за счет гарантированных государством займов.

К функциям КБР относятся также:

- проведение банковской экспертизы проектов, предлагаемых к финансированию на возвратной основе в качестве республиканских и местных инвестиционных проектов, а также проектов, предлагаемых к финансированию за счет гарантированных государством займов;
- мониторинг финансового состояния заемщиков Банка развития и реализации обслуживаемых банком республиканских и местных инвестиционных проектов, а также проектов, финансируемых за счет гарантированных государством займов;
- принятие мер по обеспечению исполнения обязательств заемщиками Банка развития;
- получение, обслуживание и погашение негосударственных займов, включая гарантированные государством займы;
- выполнение функций агента по обслуживанию гарантированных государством займов, возврату средств, выделенных из республиканского бюджета в связи с исполнением обязательств по государственным гарантиям и исполнением иных долговых обязательств юридических лиц Правительством Республики Казахстан.

Банку развития запрещается:

- выдавать кредиты физическим лицам и банкам второго уровня, кредитным товариществам, негосударственным пенсионным фондам, организациям, осуществляющим инвестиционное управление пенсионными активами, инвестиционным фондам, страховым организациям, организациям-лизингодателям и другим организациям, осуществляющим отдельные виды банковских операций, а также гарантии по их обязательствам;
- привлекать депозиты, открывать банковские счета физическим и юридическим лицам;
- предоставлять займы без обеспечения их возврата;
- осуществлять расчетно-кассовое обслуживание и участвовать в уставных капиталах юридических лиц, за исключением предусмотренных законом случаев;
- осуществлять дополнительное внешнее и внутреннее заимствование при наличии просроченных (более одного года) обязательств по ранее привлеченным займам.

Банк развития Казахстана удостоился звания «Самый динамичный банк развития в мире», присужденного ему аналитическим финансовым изданием Euromoney. Реальное подтверждение отличной работы — создание новых и модернизация существующих производств в результате реализации 15 инвестиционных проектов на сумму более \$209,6 млн. (80% — участие банка). К этому этапу

БРК подошел с инвестиционным портфелем в размере 1,8 млрд. в американской валюте. Всего же с начала деятельности в банк поступило более 380 заявок на общую сумму \$9,9 млрд., 75 из них получили одобрение. Приоритет при отборе отдавался проектам производств с высоким уровнем добавленной стоимости и перспективой выхода на мировые рынки. Но главное не объемы, а качество финансирования. БРК — единственный на сегодняшний день финансовый институт в Казахстане, который кредитует «длинные» инвестиционные проекты (до 20 лет) под самые низкие проценты (в среднем 8–9% годовых). При этом низкие ставки достигаются не искусственным образом или как результат политического давления, а путем применения многообразных рыночных инструментов.

Только в 2005 г. введены в эксплуатацию четыре профинансированных Банком производства на общую сумму \$57,6 млн. (из них кредиты БРК — 43,1 млн.).

Международные эксперты довольно быстро оценили усилия банка. Уже через год с момента основания БРК получил первые кредитные рейтинги. А в прошедшем году сразу три мировых рейтинговых агентства повысили их до уровня инвестиционного, как у суверена — Республики Казахстан (Ваа3/Позитивный (Moody's), ВВВ-/Стабильный (S&P) и ВВВ-/Стабильный (Fitch)). Таким образом, Банк развития Казахстана на сегодня является единственным на пространстве СНГ финансовым институтом, имеющим столь высокий рейтинг.

Банк развития Германии (Kreditanstalt für Wiederaufbau)

Банковская группа Кредитанштальт была создана в 1948 г. при содействии Великобритании и США как основа будущей банковской системы ФРГ для финансирования проектов и восстановления послевоенной Германии.

КfW — банковская группа представляет собой холдинговую структуру, состоящую из пяти банков, являющихся не самостоятельными юридическими лицами, а подразделениями группы и ряда дочерних компаний:

КfW Promotional bank — кредитование бизнеса в области строительства, инфраструктуры, образования и охраны окружающей среды; финансирование строительства и ремонта частных домов;

КfW SME bank — финансирование предприятий малого и среднего бизнеса, начала развития бизнеса, а также индивидуальных предпринимателей;

КfW Development bank — выступает от имени Федерального правительства Германии по финансированию развивающихся стран;

КfW IPEX bank — банк экспортного и проектного финансирования; интересы банка лежат в сырьевых отраслях, строительстве аэропортов и морских портов, гражданском самолето- и судостроении, строительстве дорог и других объектов инфраструктуры.

В структуру холдинга (банковской группы) также входят дочерние или зависимые организации, такие как: KfW International Finance Inc. — 100%-ная дочерняя компания, выпускающая только краткосрочные финансовые инструменты по программе Commercial Papers, гарантируемые банком KfW и имеющие аналогичный рейтинг; ИКВ — Немецкий индустриальный банк, в котором KfW владеет долей, равной 37,9%. ИКВ специализируется на долгосрочном финансировании малого и среднего бизнеса, разрабатывает новые инструменты корпоративного и структурного финансирования, организует эмиссию акций предприятий. DEG — 100%-ная дочерняя компания, обеспечивающая поддержку предприятий, инвестирующих в развивающиеся страны, и др.

В целом KfW на 80% принадлежит Федеральному правительству Германии и на 20% — исполнительным органам земель ФРГ. Работает уже более полувека. В настоящее время капитал группы составляет 3 млрд. 750 млн. евро. Осуществляет привлечение средств с международного рынка капитала и размещение с целью долгосрочного финансирования проектов и программ развития. По выпуску долговых ценных бумаг, гарантируемых Федеральным правительством Германии, банк занимает 5-е место в Европе; имеет рейтинг AAA ведущих мировых рейтинговых агентств; входит в число десяти наиболее крупных банков с валютой баланса более 341 млрд. евро (на конец 2005 г.).

Представляет интерес и практическую ценность опыт банка по построению своей деятельности. Приоритеты банка: эффективность (результативность деятельности банка, которая характеризуется выгодой, эффектом для клиента), рыночная экономика (как цель эффективной деятельности банка по финансированию развития стран и предприятий), ответственность, профессионализм, толерантность. Корпоративная модель банковской группы (банк в банке) описана в документе под названием KfW Compass. В нем сформулированы позиция банка, задачи, моральные ценности и принципы поведения. Четыре части этого документа называются: «Кто мы и куда мы хотим прийти»; «Что мы делаем»; «Базис, на котором мы стоим»; «Как мы управляем собой».

В сфере интересов KfW — экономическое, социальное и экологическое развитие в глобальном масштабе. Группа не только финансирует развитие бизнеса и государственных проектов внутри страны, но и осуществляет экспортное и проектное финансирование, а также предоставляет консультационные услуги развивающимся странам. Ее деятельность регламентируется специальным Положением, в котором отражены функции и полномочия Совета управляющих директоров, особенности ведения бизнеса с аффилированными компаниями, обязанности членов Наблюдательного совета, работа комитетов и советов банка, возможности предоставления гарантий. Банк насчитывает 3900 сотрудников (на конец 2005 г.) и имеет свои отделения в Бонне и Берлине. Головной офис — во Франкфурте-на-Майне. В состав Наблюдательного совета входят министры: финансов, экономики и труда, защиты потребителей, иностранных

дел, транспорта и строительства, экономической кооперации и развития, сельского хозяйства, защиты окружающей среды.

Основные функции банковской группы:

- финансирование развития малого и среднего бизнеса, кооперации, рискованного бизнеса, защиты окружающей среды, домовладений и индивидуального строительства, инфраструктуры, инновационных производств, совместных международных проектов и прочих программ развития, принятых Федеральным правительством Германии;
- предоставление кредитов или иных форм финансирования территориальным администрациям или специально созданным в соответствии с законодательством агентствам;
- финансирование программ социального характера, например в области образования;
- предоставление финансовых ресурсов в интересах Германии или Европейского сообщества.

Привлечение средств осуществляется путем выпуска долговых ценных бумаг и организации кредитов. Доля краткосрочных заемных средств не должна превышать 10% от объема долгосрочных и среднесрочных заимствований. Привлеченные в национальной валюте средства могут инвестироваться в инструменты иных валют.

Анализ особенностей образования и функционирования зарубежных банков развития показывает следующее.

① В этих банках есть четкая сфокусированная стратегия развития, одобренная правительствами стран. Так, нацеленность стратегии ЕБРР в России — инвестирование в инфраструктурные проекты частно-государственного партнерства, софинансирование проектов, которые будут реализовываться на средства инвестиционного фонда РФ, а также проектов, которые внесут существенный вклад в повышение уровня конкурентоспособности и диверсификацию российской экономики.

② Объемы уставных капиталов этих банков исчисляются миллиардами долларов, что позволяет им вносить существенный вклад в обеспечение прироста ВВП своих стран и темпы их развития. Контрольный пакет акций банков развития принадлежит государству.

③ Целевая функция, главный критерий эффективности деятельности банка развития — увеличение доли прироста ВВП за счет финансируемых банком проектов.

④ Критерий роста рыночной стоимости банка в интересах акционеров не может служить критерием эффективности, т.к. основные цели и задачи банка

лежат не в коммерческой области, а в обеспечении реализации народнохозяйственных проектов большой социальной значимости.

⑤ Темпы роста банка должны превышать уровень инфляции и обеспечивать собственный капитал, позволяющий финансировать крупномасштабные проекты.

⑥ Наличие эффективных международных и региональных связей.

⑦ Особый подход к установлению нормативов и лимитов банка.

В заключение отметим, что при разработке концепции реформирования Российского банка развития и создании системы финансовых институтов развития в РФ должны быть учтены прежде всего такие факторы, как наличие четко сформулированной и количественно измеримой стратегической цели, отражающей интересы государственной инвестиционной политики; ресурсное обеспечение возможностей ее достижения; внедрение современных методов реализации эффективного стратегического управления; фокусирование деятельности отдельных институтов развития на финансировании приоритетных проектов.





«КРУГЛЫЙ СТОЛ»

«ИСТОЧНИК ПРЕЕМСТВЕННОСТИ ПОКОЛЕНИЙ...»

В декабре 2006 г. кафедра «Социально-политические науки» совместно с Музеем истории Академии, Советом ветеранов ФА при содействии Музея обороны Москвы и с участием студентов первых курсов провели «круглый стол», посвященный 65-й годовщине битвы под Москвой.

Большое значение для всего комплекса мероприятий, проводившихся в стране в связи с юбилеем победы в Великой Отечественной войне, подчеркнул Президент России Владимир Путин. «События Великой Отечественной, — отметил он, выступая на заседании оргкомитета «Победа» в г. Орле, — это опорные точки нашей великой истории, неисчерпаемый источник преемственности поколений и победных традиций в воспитании молодежи», поэтому на очереди дня «подготовка фундаментального многотомного труда по истории войны» (<http://www.kremlin.ru>).

Дальнейшее исследование и изучение военной темы имеет не только большое научное, но и воспитательное значение, которому в нашей Академии уделяется большое внимание. «Если бы мы выпускали односторонне подготовленных специалистов, — считает ректор Финансовой академии при Правительстве РФ д.э.н., проф. М.А. Эскиндаров, — то среди них не было бы семи министров финансов СССР и Российской Федерации, знаменитого Геракла — многолетнего главного банкира страны В.В. Геращенко, губернатора крупнейшего региона А.Г. Хлопонина, руководителей ведущих финансово-банковских структур» (из интервью М.А. Эскиндарова журналу «Бизнес: организация, стратегия, системы» № 6, 2006 г.).

Ученые нашей Академии принимают активное участие в разработке экономических и финансовых аспектов тематики, связанной с Великой Отечественной войной. Можно назвать работы д.э.н., проф. П.С. Никольского о деятельности финансовых структур в период войны; исследования ученых кафедры СПН, участвовавших в подготовке обобщающего научного труда «Великий подвиг. Вузы Москвы в годы Великой Отечественной войны». Издание получило высокую оценку в прессе («Вузские вести» № 9, 2005 г.).

Заседание «круглого стола» открыл заведующий кафедрой «Социально-политические науки» д.и.н., проф. Я.А. Пляйс. В своем выступлении он подчеркнул, что тема Великой Отечественной войны, включая тему битвы под Москвой, принадлежит к числу наиболее актуальных в современной российской военной истории. Предмет пристального внимания исследователей — человек

и его поведение на фронте и в тылу. Процессы формирования общественного сознания, морально-психологического состояния, патриотизма — все эти темы в современных условиях имеют не только научное, но и большое практическое значение, особенно для молодежи. Профессор Я. А. Пляйс изложил свое видение проблемы и, в частности, отметил непреходящее значение для исследователей мемуарной литературы — отечественной и зарубежной.

Доцент кафедры СПН А.А. Круглов в своем выступлении отметил, что расширение базы источников — введение в научный оборот рассекреченных архивных материалов имеет особое значение для исследования и изучения темы и дал краткий обзор новых документов о битве под Москвой, а также привел новые материалы о роли 13-й дивизии народного ополчения, в рядах которой находились и преподаватели, сотрудники и студенты Московского кредитно-экономического института — одного из предшественников Финансовой академии.

Своими воспоминаниями поделились ветераны — участники событий. О борьбе с вражескими диверсантами рассказал председатель Совета ветеранов Академии, а в годы войны заместитель командира истребительного батальона Н.С. Дёмкин, об особой роли артиллерии — фронтовой командир зенитной артиллерии П.С. Никольский, о подвигах танкистов — И.С. Никонов, о борьбе в тылу врага — начальник штаба партизанского отряда Н.В. Копылов, о секретной службе в полку специального назначения — бывший кремлевский курсант Н.Н. Неронов.

Активное участие в проведении «круглого стола» приняли преподаватели кафедры СПН, в том числе д.и.н. А.М. Ястремский, доцент Н.Б. Хайлова, сотрудники Музея ФА П.С. Никольский, Т.С. Юдинова, а также студенты. Одна из студенток — Ульяна Радченко выступила с теплым обращением в адрес ветеранов войны...

Завершить этот материал хотелось бы словами Константина Симонова, сказанными еще в середине 60-х годов: «Нужно ли через 20 лет после окончания войны говорить и писать о ней? Нужно, ибо память о войне имеет огромное значение и через 60, и через 70, и через 80 лет... Нужно помнить о том беспримерном подвиге, который совершили наши отцы и деды в суровые годы войны».

*Доцент кафедры
«Социально-политические науки»
А.А. Круглов*



ПАРЛАМЕНТАРИЗМ В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ИСТОРИИ И СОВРЕМЕННОСТИ

*По материалам российско-германского «круглого стола»,
проведенного в Финансовой академии при финансовом
и организационном содействии Фонда
им. Фридриха Эберта (ФРГ)*

В соответствии с планом сотрудничества между Финансовой академией при Правительстве РФ и представительством Фонда им. Фридриха Эберта в Москве и при участии Российской академии государственной службы при Президенте РФ на двух «площадках» — в Финансовой академии и в РАГС состоялся очередной (третий по счету) российско-германский «круглый стол» на тему: «Парламентаризм в России и Германии: история и современность». Заседания «круглого стола» были приурочены к 100-летию зарождения парламентаризма в России как политического института. Это событие само по себе актуализировало необходимость осмысления истоков парламентаризма, опыта, достижений и просчетов в процессе его становления, определения перспектив развития. Однако актуальность темы «круглого стола» определялась прежде всего тем, что становление и развитие парламентаризма как института демократической, эффективной политической системы в нашей стране (при творческом подходе к опыту строительства парламентаризма в других странах, в частности в Германии) является одной из важных задач комплексной модернизации государственной и общественной жизни современной России. Этим и были обусловлены основные цели «круглого стола», которые, по мнению его организаторов и участников, заключались в том, чтобы на основе осмысления исторического пути и накопленного опыта ясно представить себе роль и значение важнейшего института представительной власти в нашей политической жизни, в том числе и во взаимосвязи с формирующейся партийной системой, выявить характер, этапы и тенденции развития современного российского парламентаризма, роль политических партий в становлении этого института в прошлом и в наши дни, сравнить исторический опыт трансформации и российского и германского парламентов и, соответственно, проанализировать пути трансформации избирательных систем двух стран как механизмов формирования представительных органов, адекватных потребностям общества.

Проблематика «круглого стола» привлекла внимание более 70 специалистов в области политологии, права, истории, социологии из России, Германии, Италии. В основном это были известные исследователи в области парламентаризма. С немецкой стороны к их числу принадлежат проф., д-р Хайнрих Бест и д-р Верона Крисмос-Бест из университета Йены, более десятка лет отдавших исследовательским проектам «Парламентское представительство в Европе. 1848—2005 г.» и «Руководители парламентов после смены системы»; д-р Михаэль Эдинггер, координатор этих проектов; проф., д-р Херта Дойблер-Гмелин — председатель комитета Бундестага ФРГ, имеющая 33-летний опыт практической парламентской деятельности, в недавнем прошлом возглавлявшая министерство юстиции ФРГ. Италию представляла проф., д-р Маурисио Кота, директор Центра изучения политических изменений при университете г. Сиенны. С российской стороны в работе «круглого стола» приняли участие ученые ряда различных вузов, в том числе и из регионов России. Это д-р. полит. н., проф. РАГС О.В. Гаман-Голутвина, представившая итоги исследования персонального состава российского парламента в рамках международного проекта; д-р полит. н., проф. Р.М. Романов — государственный советник 1 класса РФ, имеющий многолетний опыт работы в Совете Федерации ФС РФ; д-р полит. н., проф. А.Г. Чернышов — депутат Государственной Думы ФС РФ; а также ученые из МГУ им. М.В. Ломоносова, РАГС и СКАГС, Санкт-Петербургского и Саратовского госуниверситетов.

Активное участие в заседаниях «круглого стола» приняли представители ряда кафедр Финансовой академии. Краткое изложение их выступлений мы предлагаем вниманию наших читателей.

✧ Открывая работу «круглого стола», заведующий кафедрой социально-политических наук д. и. н., проф. **Я.А. Пляйс** в своем вступительном слове обрисовал исторический путь российской представительной власти вообще и российского парламентаризма в частности. Он отметил, что представительная племенная демократия древних славян положила начало формированию структур и институтов, превратившихся затем в государственные институты. В последующие времена под влиянием совокупности объективных обстоятельств господствующая роль в обществе перешла к единовластному правителю: великому князю, государю, царю, императору, а представительная власть (в исконном смысле этого слова) в лице вече постепенно утрачивала свою роль, хотя ограниченные формы представительства в виде Боярской думы, существовавшей восемь веков, а также Земских соборов, все же практиковались самодержавной российской властью. При этом идея о полноценных представительных органах власти будоражила лучшие умы России.

В этой связи проф. Я.А. Пляйс напомнил о знаменитом плане М.М. Сперанского, который по поручению императора Александра I составил «Записку об устройстве судебных и правительственных учреждений в России», а впоследствии обширное «Введение к уложению государственных законов», в котором принципиально новой была идея о подлинно независимой законодательной ветви власти. Сперанский предлагал, в частности, создать систему выборности, начиная с волостных и заканчивая общероссийской Государственной Думой, которая становилась единственным законотворческим органом, обсуждавшим и направлявшим утвержденные ею законы на подпись к государю. Именно Государственной Думе, а не царю должна была быть подотчетна исполнительная власть в лице министров. Без согласия Думы император мог лишь принимать решения о начале войны и подписании мира. Царь имел также право отсрочить созыв Думы и распустить ее, назначив новые выборы. Полностью выборной должна была стать и судебная власть. Осуществление плана Сперанского превратило бы Россию в конституционную монархию, где власть, по существу, была бы ограничена двухпалатным законодательным органом парламентского типа, состоящим из Государственной Думы и Государственного Совета.

Из проекта Сперанского, одобренного Александром I, была практически реализована только идея о Государственном Совете. Другие идеи Сперанского получили частичное воплощение во второй половине XIX в. в период земской реформы Александра II и в начале XX в. при Николае II, когда в разгар первой русской революции 17 октября 1905 г. был опубликован царский Манифест, названный либеральной конституцией. В соответствии с этим документом в государственное устройство России вносились изменения, имевшие принципиальный характер. Главное из них состояло в ограничении самодержавной власти представительными учреждениями, что свидетельствовало о начале эволюции феодальной монархии в буржуазную.

Не вдаваясь в подробности функционирования четырех Государственных Дум до 1917 г., Я.А. Пляйс отметил, что опыт их деятельности имел и позитивные, и негативные стороны. Позитивная часть, по его мнению, состояла в том, что формирование Думы на многопартийной основе способствовало не только развитию многопартийности в России, равно как демократической политической культуры в обществе, но и культивированию толерантных отношений между различными политическими силами и социальными стратами. Однако времени, отпущенного историей российским Думам, оказалось недостаточно, чтобы появившиеся ростки превратились в устойчивые традиции. К позитивной стороне можно отнести и приобретенный опыт взаимодействия между исполнительной властью, т.е. правительством, и представительной, т.е. Думой, хотя это взаимодействие нередко и превращалось в конфронтацию. Основная негативная сторона деятельности Государственной Думы периода царизма состояла в ее сильной зависимости от самодержавия. Поэтому о существовании полноценной представительной ветви власти в царской России говорить, к со-

жалению, не приходится. Как не приходится говорить об этом и применительно к советскому периоду нашей истории. Зависимость двухпалатного Верховного Совета СССР от воли КПСС — «руководящей и направляющей силы советского общества» — настолько очевидна, что по этому поводу нет даже различных суждений.

Иное отношение вызывает современный российский парламент, ведущий свой отсчет с 12 декабря 1993 г. и не раз (особенно до 2003 г.) показывавший свой оппозиционный нрав, нередко занимаясь «политическими разборками» и выяснением, «кто в стране главнее», забывая подчас об основном предназначении парламента — законотворчестве, нацеленном на создание благоприятной атмосферы и оптимальных условий для поступательного развития общества и государства. Дело, считает ученый, заключается в том, что любой парламент, и наш в том числе, — это своеобразный барометр, не только показывающий «погоду в стране», но и помогающий ее регулировать. И в связи с этим встает вопрос: насколько эффективно осуществляет современная Государственная Дума эту функцию? По признанию ее руководителей, в частности председателя Бориса Грызлова и его заместителей, наша Госдума пока явно недостаточно эффективна. В одном из своих интервью газете «Известия» Б. Грызлов отметил: «Мы живем в эпоху переходного периода, и клубок законодательных проблем, который приходится распутывать новым депутатам, как и сто лет назад, часто выглядит неразрешимым». К таким проблемам Б. Грызлов, в частности, причислил следующие: взаимоотношения парламента с исполнительной властью; оппозиция и культура компромисса; слабость гражданского общества; вечная идея формирования правительства парламентского большинства; взаимоотношения с верхней палатой — Советом Федерации и т.д.*.

Все эти непростые проблемы, по мнению Я.А. Пляйса, можно решить лишь через последовательный поиск компромиссных решений, посредством взаимного учета интересов различных политических сил. В этом деле, считает он, важен не только собственный опыт, но и опыт других стран, особенно тех, в которых парламентаризм развивается уже не одно столетие. Поэтому то, что сегодня эта проблема обсуждается вместе с коллегами из ФРГ (и не только с учеными, но и депутатом Бундестага) весьма существенно. Обмен идеями и опытом всегда полезен, а в таком деле, как парламентская деятельность, особенно.

♦ Истории становления парламентаризма в России с точки зрения его восприятия в сознании россиян посвятил свое выступление д-р социол. н., проф. кафедры государственной службы *А.М. Беляев*. Он заметил, что 100-летний юбилей Госдумы не должен сводиться к разряду протокольных и сугубо праздничных мероприятий. Необходимо переосмысление истории отечественного парламентаризма в плане объективности и, конечно, значимости для парламентской практики современной России. В принципе, по мнению вы-

* См.: Известия. 26 сент. 2005 г.

ступавшего, речь идет о выявлении стандартизированных представлений (стереотипов) относительно прежней Государственной Думы, которые сложились преимущественно в советский период жизни общества. В порядке дискуссии профессор выделил некоторые из этих стереотипов и дал им краткую характеристику.

В советской историографической литературе, считает он, все конституционные начала Российской империи ставились под сомнение и подвергались резкой критике. Их считали компромиссами царизма, попытками спасти «прогнивший самодержавный строй», вынужденной мерой, имеющей целью удержать власть в руках монарха и царского правительства. Совершенно иная позиция наблюдалась в среде специалистов в области права. Многие видные юристы начала XX века (Гессен, Кистяковский, Лазаревский, Нольде, Таганцев и др.) признали за «Основными законами государства» (1906 г.) статус конституции страны, которая, по их мнению, создала политические условия для превращения государственного строя из абсолютистско-монархического в конституционный. Согласно «Основным законам...» в России впервые устанавливались основы гражданской свободы (неприкосновенность личности, свобода совести, слова, собраний и союзов). Разрешалось создание политических партий. Закреплялась законодательная власть Государственной Думы и Государственного Совета: «Никакой новый закон не может последовать без одобрения Государственной Думы и Государственного Совета и воспринять силу без утверждения государя императора»*. После опубликования «Основных законов ...» царь формально лишался двух важнейших прерогатив: неограниченной законодательной власти и автономного распоряжения государственным бюджетом. Вероятно, самым ценным в этих законах было то, что в них в значительной мере отражался принцип разделения власти и устанавливались правовые рамки для взаимодействия традиционных институтов монархии и общественности. Таким образом, их сущность состояла в том, что они могли стать принципиальным соглашением, своеобразным договором между старой монархией и молодыми силами общества.

Особого разговора, считает А.М. Беляев, заслуживают вопросы, касающиеся взаимоотношений Государственной Думы, правительства и царя. Создание народного представительства, во-первых, могло способствовать появлению нового канала связи между монархом и различными классами и слоями населения страны. Государственная Дума пробила брешь в частоколе бюрократии, который традиционно заслонял перед царем народную Россию с ее нуждами и потребностями. Тем более что бюрократия была не только многочисленна, но и сама отчуждена от народа. Во-вторых, функционирование Думы могло положительно влиять на формирование общественного мнения. Сторонники Государственной Думы в окружении царя справедливо считали, что офици-

* Цит. по: Зуев М.Н. Отечественная история. В 2 кн.: Кн. 2. Россия в XX—начале XXI века. М.: Изд. дом «ОНИКС 21 век», 2003. С. 54.

ально избранные представители общественности будут людьми умеренных и даже консервативных взглядов. В-третьих, депутаты Думы принимали на себя часть ответственности за правительственные мероприятия, что особенно важно в случаях, когда правительство вынуждено прибегать к непопулярным мерам, таким, например, как введение налогов. Деятельность Госдумы в значительной мере могла компенсировать неудачные попытки создания т.н. правительства общественного доверия, предпринятые в 1905 г.

Однако ни I, ни II Дума не хотела сотрудничать с царем, выдвигая заведомо неисполнимые требования. Опьянение идеями российской демократии, парламентаризма, ощущение вседозволенности преобладали в настроениях депутатов. Многие тогда полагали, что если еще чуть-чуть нажать, то вся система, которая их не удовлетворяла, развалится, монархия рухнет, и тогда наступят «святые свободные времена» — как в передовых западных странах. Царь вынужден был дважды пресекать это противостояние, распустив I и II Думу. Некоторые историки расценивают этот шаг как недемократичный, но это было объяснимо в тех условиях — Дума не хотела работать, она предпочитала воевать. Для стабилизации страны, для развития гражданского общества, его объединения этот шаг был необходим, и он был сделан.

Таким образом, заключил А.М. Беляев, становление парламентаризма в России следует рассматривать как неоднородный и сложный процесс, в котором участвовали различные политические силы. Каждая из них играла в нем свою роль и на каждой лежит своя доля ответственности за его результаты. Возможно, именно недостаточная социальная ответственность и явилась той главной причиной, которая не позволила этим силам преодолеть свои частные интересы и наладить между собой взаимоприемлемое сотрудничество во имя блага своей страны.

✧ Профессор кафедры социально-политических наук, к. и. н. **В.В. Виктор** в своем выступлении обратил внимание на особенности реформирования российского парламентаризма на основе имеющегося отечественного опыта в этой сфере. Современной России нужна модернизация, считает он, но ее проведение должно носить цивилизационный характер и осуществляться в правовом поле, для формирования которого необходим эффективно работающий законодательный орган, чего у нас пока еще нет. Да, нам нужна Великая Россия, но, добываясь восстановления российского величия, реформируя державу, необходимо учитывать ее историческое прошлое, традиции и российский менталитет. При этом выступавший сослался на мнение П.А. Столыпина о том, что наши реформы будут действенными при опоре на национальные жизненные начала, для чего необходима связь центра с окраинами, развитие самоуправления с передачей ему части государственных полномочий.

Совершенствование системы парламентаризма является необходимой составной частью модернизации России. Это вполне естественный процесс для

всякой живой цивилизации. Реформирование российской парламентской системы должно привести к созданию эффективно работающего представительного органа власти, которому следует: в кратчайшие сроки завершить формирование законодательной базы, на основе которой можно определять цели и задачи модернизации российской цивилизации; определить пути развития страны, гарантировать эффективное функционирование экономики, обеспечить формирование гражданского общества; систематизировать и упорядочить принятые с 1992 г. законы и подзаконные акты, подчинив их единой правовой политике. Обновленное Федеральное Собрание и новый состав депутатского корпуса должны прежде всего уметь предвидеть последствия, к которым могут привести принимаемые правовые акты.

По мнению выступавшего, реформируя парламентскую систему, необходимо учитывать многие моменты. Во-первых, какие идеи должны лежать в основе реформирования — либерально-демократические, социал-демократические или, может быть, коммунистические? Но первые нельзя назвать традиционно российскими, остальные также не вызывают энтузиазма у значительной части населения. Во-вторых, нужна новая идеология, национальная идея, которая объединит Народ и Власть. Сегодня ее содержание можно было бы определить как сохранение и развитие российских этносов. Далее, российским парламентариям, создавая продуманную законодательную основу развития, нужно помнить: «России безразлично, веришь ли ты в социализм, в республику или в общину, но ей важно, чтобы ты чтил величие ее прошлого и чаял и требовал величия для ее будущего»*.

Следующее: возрождение России невозможно без участия в этом процессе интеллектуальной, в том числе научной элиты общества. Федеральное Собрание должно стать иным если не по составу, то по содержанию своей деятельности и подходу к работе депутатов. И наконец, последнее: назрел вопрос об изменении порядка формирования высшего законодательного органа страны. По мнению В.В. Викторова, возможно, это будет своего рода всероссийский Земский собор. Основу его должны представлять не столько партии с их амбициозными лидерами, сколько российский народ в лице профессионалов-специалистов из научных, образовательных, творческих, общественных организаций, представителей городов и сел. В депутатском корпусе должен быть минимум чиновников из государственных и общественных структур. Необходимо максимально упростить отзыв депутатов, оказавшихся профессионально непригодными для законотворческой работы.

✧ Заведующий кафедрой государственной службы д. филос. н., проф. **Е.Д. Богатырев** в своем выступлении охарактеризовал конституционные

* Из глубины: Сб. ст. о русской революции С. Аскольдова, Н. Бердяева, С. Булгакова, В. Иванова, А. Изгоева, С. Котляревского, В. Муравьева, П. Новгородцева, П. Струве, С. Франка. — *Репринтное издание 1918 г.* — М.: Новости, 1991. С. 296.

основы парламентаризма в России. С его точки зрения, наличие представительного и законодательного органа еще не означает наличия парламентаризма как особого социального и политического института современного цивилизованного общества. Парламентаризм — гораздо более сложная и многогранная система организации государственной власти, чем просто разделение властей. Это институт, который олицетворяет и выражает интересы общества в целом во всем его многообразии. Поэтому парламентаризм — это не только признание приоритетной роли парламента в структуре государственной власти и господства принципа верховенства права и закона, но и определенная шкала социальных ценностей, отражающая как общественные, так и индивидуально-личностные интересы, а также наличие гражданского общества, характеризующегося демократизмом и высокой политико-правовой культурой граждан.

В контексте сказанного, считает выступавший, существенное значение приобретает то, как реализованы в Основном законе Российской Федерации и в реальной действительности принципы парламентаризма. Главное, на что обращают внимание оппоненты ныне действующей Конституции РФ, — это формально-правовая и реально-практическая несбалансированность ветвей власти. В этом же контексте рассматриваются и принятые в последние годы меры по укреплению вертикали исполнительной власти, перенесению центра тяжести на полномочных представителей Президента РФ в федеральных округах, изменению статуса и порядка формирования Совета Федерации.

Парламент является определенным опытом адаптации к российским условиям наиболее известных и авторитетных в мире моделей парламентаризма, хотя понятно, что многие элементы западных моделей для нас инородны и не могут быть приняты. Формирование российского парламента идет трудно и не без противоречий, он складывается в сложных и разновекторно развивающихся политических, экономических и этно-национальных условиях. Нельзя не принимать во внимание, что Российская Федерация многонациональна и многоконфессиональна, субъекты обладают различным экономическим и научно-техническим потенциалом, разным уровнем развитости демократических институтов.

Нам еще далеко, заметил выступавший, до разумного решения проблем согласованности ветвей власти, сбалансированности между полномочиями (правами применения власти в оговоренных пределах) и ответственностью власти (обязанностью отвечать за правильность применения власти), консенсуса по целям и путям рыночно-демократических преобразований. Мы никак не можем отойти от государственной унитарности и непонимания того, что в демократическом правовом государстве все ветви власти должны быть сбалансированы и уравновешены, а субъекты Федерации — равны как в правах, так и в обязанностях. Причем как по отношению друг к другу, так и по отношению к Федерации в целом.

Кроме характера взаимоотношений парламента с исполнительной властью важное значение для российского парламентаризма имеют проблемы взаимодействия «правлящей партии» с оппозицией, овладение участниками политического процесса культурой компромисса, усиление гражданского общества, а также конструктивное сотрудничество государственной власти с местным самоуправлением. Отдельный вопрос — это вопрос о взаимодействии Федерального Собрания и представительных органов государственной власти в субъектах Федерации.

Опыт демократических реформ в России свидетельствует, что в нашу действительность уже достаточно прочно вошли и стали неотъемлемыми многие демократические ценности, накоплен полезный опыт парламентской деятельности. С другой стороны, в функционировании российского парламента существует немало проблем. Решение этих проблем, по мнению ученого, должно быть увязано со следующими выводами-уроками из политической практики. Только парламентаризм способен обеспечить мирную, эволюционную модернизацию государства и общества. Но чтобы выполнить свою миссию, парламента не должен быть ни «центром власти», ни «пустой говорильней». Парламент, лишенный права формирования исполнительной власти и влияния на деятельность правительства, не есть полноценный парламента. Поэтому в Конституцию РФ необходимо внести изменения, сутью которых должно быть: право формирования парламентом исполнительной власти, опирающейся на парламентское большинство; повышение политической ответственности заседающих в парламенте партий, и прежде всего партий большинства, за деятельность правительства. Совет Федерации — верхняя палата Федерального Собрания должен на деле стать палатой регионов и следить за соблюдением базисного принципа «единства в многообразии», для чего следует законодательно перейти на выборную систему его формирования. Необходимо преодолеть разрыв между внедряемыми посредством законов решениями и логикой повседневной жизни, для того чтобы каждый мог определить, что является правильным здесь и сейчас, где кончаются его права и начинаются права другого. И чтобы это разграничение прав (неизбежно болезненное) не мешало, а помогало жить и работать.

✧ Продолжил обсуждение проблем становления современного российского парламентаризма к. филос. н., доцент кафедры социально-политических наук *В.Т. Завьялов*. Он выразил мнение, что если исходить из идеала парламентаризма, то можно отметить, что в России его пока еще нет. На деле сложилась система мнимого конституционализма, при котором сохраняется выборность многих органов власти, но по сути отсутствует контроль общества над властью. Отсутствуют и условия становления демократического парламентаризма. В деятельности российского парламента не проявляются в полной мере функции обсуждения альтернативных программ развития общества, контроля над исполнительной и судебной властью, обеспечения политической гласности. По мнению В.Т. Завьялова, сложившийся режим приобрел форму своего рода

корпоративизма, который стремится выгодно использовать властную вертикаль и выбранную на основе монетаризма модель управления обществом.

В данной модели первенствующая роль отводится «партии власти», а не структурам рождающегося гражданского общества. Сохраняющаяся вертикаль власти не устраняет барьеры на пути согласования интересов различных групп, в этом выступавший видит отсутствие цивилизованной конкурентной борьбы разных партий за подлинную демократизацию и формирование состоятельной партийной системы. При этом используется принятая модель управления обществом, в которой отсутствуют механизмы развития политического участия различных слоев населения по их ценностным ориентациям.

✧ Доцент кафедры социально-политических наук, к. филос. н. *Т.В. Семькина* в своем выступлении акцентировала внимание на том, что в современный период радикальной политической и социально-экономической трансформации России на первый план в качестве первоочередной выдвигается задача последовательной реализации принципа гуманизма в государственной политике, особенно в деятельности законодательной ветви власти. При осуществлении демократизации и целостной социальной трансформации российского общества центральной становится проблема выбора социальных приоритетов в большой политике, которые Президент РФ сформулировал предельно четко — образование, здравоохранение, жилье и сельское хозяйство.

Парламент страны, считает Т.В. Семькина, как важнейший механизм функционирования демократической политической системы, в своей повседневной законотворческой деятельности призван утверждать общечеловеческие гуманистические ценности, всемерно способствовать созданию мирных и безопасных условий жизни граждан, реализации всего спектра их прав и свобод. Проведение государственными органами последовательной гуманной политики является одновременно и условием, и высшим критерием оценки ее эффективности.

Гуманистические цели политики, по мнению выступавшей, предусматривают в первую очередь рост благосостояния граждан, улучшение качества жизни всех социальных слоев общества, повышение уровня образования, здравоохранения, а также рост заработной платы, пенсий, пособий, стипендий. Улучшение жизни всех без исключения категорий граждан, независимо от их социальных, этнических и иных характеристик, реализация принципа социальной справедливости и создание благоприятных условий для удовлетворения многообразных потребностей и интересов личности, ее свободного развития — такая социальная политика государства предполагает, что человек есть цель, а не средство общественного развития.

В конкретных политических и социально-экономических условиях требуются адекватные данной реальной ситуации, тщательно продуманные и детально проработанные государственные программы общественных преобразований.

Принимаемые стратегические решения сказываются на динамике общественных процессов в ходе реформ. Поэтому в современных условиях исключительное значение в системе государственного управления имеет духовно-нравственный, моральный фактор. Любые властные структуры персонифицированы. По мере демократизации российского общества роль личного компонента в структуре политической власти значительно возрастает. Это связано как с повышением уровня политической культуры самих институтов политической системы общества и властвующей элиты, так и с активностью организаций гражданского общества.

✧ В своем выступлении к. филос. н., доцент кафедры социально-политических наук **Н.Н. Седых**, дав определение партии власти как политической организации, отметил, что наибольшее распространение партии власти получили именно в России. Это обусловлено, считает он, целым рядом причин, среди которых важнейшими можно считать несформированность (слабую организацию) гражданского общества, низкий уровень политического самосознания граждан, а также специфику политической культуры, характеризующейся авторитарно-монологической рассогласованностью общества и власти. С одной стороны, это объясняется позицией социума, полагающего, что сфера власти никак ему не подконтрольна, и осознающего себя скорее как «продукт» властного творчества, чем как саморегулирующуюся, воспроизводящую гражданские качества систему, а потому считающего бессмысленным создавать собственные политические партии, так как с точки зрения общества диалог с властью все равно невозможен; и с другой стороны — авторитаризмом власти, возведенной в ранг автономной, сакральной силы, которая в условиях демократизации (связанной в том числе с глобалистскими тенденциями в современном мире) вынуждена использовать соответствующие политические технологии для самосохранения, среди которых в первую очередь — создание политических партий, являющихся эпи феноменом власти, политическим и электоральным суррогатом.

Выступавший отметил также особенность российской партийно-политической системы: *партий власти здесь множество*. Они создаются и проявляют свою активность на различных политических флангах, «оттягивая» на себя (как выражаются политтехнологи) электорат различных ориентаций. Если иметь в виду политически реальные партии (представленные в парламенте или имеющие реальные шансы на такое представительство), то в большинстве своем они являются партиями власти (за небольшим исключением).

Н.Н. Седых считает, что на сегодняшний день власть решает проблему собственного представительства в партийно-политической системе в так называемом «политическом центре» и даже не пытается каким-либо образом это вуалировать. Это вызвано спецификой российского электората, который голосует за партии не только по идеологическим предпочтениям (таких приблизительно половина, и располагаются они в политическом спектре слева и справа), но и по прагматическому принципу (исходя из оценки действующей власти), что и на-

ходится в «центре» электоральных предпочтений. Это довольно значительная часть избирателей, которых власть не может оставить без внимания.

Правоориентированная элита превратила деидеологизированный «политический центр» в свою епархию, создавая там в зависимости от сложившейся политической конъюнктуры одну ведущую партию и несколько ее «дублеров». Ведущая партия («Выбор России» в 1993 г., «Наш дом — Россия» в 1995 г., «Единство» в 1999 г.) забирает себе голоса лояльных к власти избирателей-центристов, а «дублеры» (ПРЕС в 1993 г., Блок И. Рыбкина и КРО в 1995 г., ОВР и Народная партия в 1999 г.) — оппозиционно настроенных по отношению к действующей власти избирателей центра. После выборов представители данных партий в Госдуме, как правило, сливаются в «едином политическом порыве». Если между ними и возникают трения, то это вызвано либо поддержанием политического имиджа, либо, чаще всего, является отражением «разборок» внутри самой власти.

Накануне парламентских выборов 2003 г. наблюдалась аналогичная картина. Была создана ведущая партия — «Единая Россия» — без внятной политической идеологии (если не считать «поддержки президента»), без социальной базы (ориентация на электорат, который можно привлечь при помощи административного ресурса), и сформирована масса ее дублеров — «Партия жизни», «Возрождение России», «Народная партия» и т.п. «Единая Россия» в результате получила голоса политических конформистов, остальные «центристские» партии — голоса избирателей правого и левого центра и лишь по одномандатным мажоритарным округам.

Таким образом, заключил выступавший, в России сложилась на сегодняшний день суррогатная партийная система, не отражающая интересы гражданского общества, а являющаяся инструментом политического манипулирования. Такая партийная система превращает парламентаризм в вещь абстрактную, декоративную, хотя, как известно, парламент, в котором общество имеет реальное политическое представительство, — это одна из основных гарантий демократии.

✧ Доцент кафедры социально-политических наук, к. филос. н. **Ч.А. Карамышева** посвятила свое выступление проблемам функционирования Совета Федерации Федерального Собрания РФ, деятельность которого зачастую выпадает из поля зрения политологов.

Проблемы и сложности в деятельности Совета Федерации связаны, по ее мнению, в первую очередь с *порядком формирования этой палаты*, который меняется уже третий раз и все еще далек от совершенства. В период с 1993 по 1995 г. Совет Федерации был избираемым органом представительной власти. Выборы проводились в субъектах РФ по мажоритарной системе с двухмандатными избирательными округами в соответствии с Указом Президента РФ от 11 октября 1993 г. По результатам выборов членами Совета Федерации были избраны в основном главы законодательных и исполнительных органов

власти на местах. В условиях фактически разнорядового статуса субъектов Федерации в верхнюю палату порой попадали депутаты, профессионально неподготовленные к законодательной деятельности. Первым Председателем Совета Федерации был В. Шумейко.

Федеральный закон от 5 декабря 1995 г. фактически закрепил представительство в Совете Федерации глав законодательных и исполнительных органов власти субъектов РФ. По существу, такой принцип формирования означал отмену выборов в эту палату. В тот период Совет Федерации, возглавляемый Е. Строевым, был достаточно авторитетным и независимым органом власти, в котором главы субъектов, хорошо зная положение на местах, могли координировать свои позиции, добиваться компромисса в принятии решений в отношении законов, исходящих из Государственной Думы, и реально защищать интересы своих регионов (правда, интересы эти чаще всего заключались в том, чтобы получить как можно больше дотаций из федерального бюджета). Негативным следствием такого принципа формирования верхней палаты Федерального Собрания было то, что работать на постоянной основе в Совете Федерации главы субъектов не имели возможности, поскольку надолго оставлять свои регионы без руководства они не могли. Но именно в этот период (1996 г.) Совет Федерации (единственный из всех органов власти) обладал положительным рейтингом в глазах населения.

Федеральным законом от 5 августа 2000 г. был утвержден новый порядок формирования Совета Федерации, в соответствии с которым представитель от законодательной ветви власти избирается законодательным органом власти субъекта Федерации, а представитель исполнительной власти назначается руководителями исполнительной власти субъектов РФ, причем назначаемые кандидатуры рассматриваются на заседании законодательного органа власти субъекта Федерации и считаются утвержденными, если только две трети депутатов не проголосуют против данной кандидатуры.

Избрание (назначение) всех членов Совета Федерации по новому закону завершилось к началу 2002 г., причем стать депутатом Совета Федерации стало возможным и лицам, не являющимся выходцами из представляемых ими регионов: из 178 депутатов 78 не проживают в своих округах. Оправдывая такое положение вещей, нынешний глава Совета Федерации С. Миронов на заседании «круглого стола» в редакции журнала «Итоги» мотивировал это тем, что депутаты-москвичи лучше ориентируются, «в какую дверь постучаться, какую бумажку поднести», и добиваются порой лучших результатов в лоббировании интересов своих подопечных регионов*. Однако как же можно представлять регион, не зная его изнутри, не зная запросов и нужд его жителей, не исходя из географических, экономических, а иногда и климатических факторов данной

* См.: Итоги. 2006. № 3. С. 14.

местности? Подобная практика, по мнению выступавшей, несовместима с задачами, которые должен решать Совет Федерации.

Характерным является и нынешний состав Совета Федерации, включающий в основном: а) представителей местной элиты (8 бывших руководителей регионов, 17 руководителей региональных парламентов, 7 бывших мэров, 25 заместителей глав администраций регионов); б) представителей крупного и среднего бизнеса (34 человека до избрания занимались предпринимательской деятельностью); в) бывших высокопоставленных лиц федеральной элиты (14 бывших замминистра, 4 экс-министра, 4 вице-преьера)*. Все перечисленные чиновники в прошлом — выходцы из руководящего звена партийных и комсомольских структур. Понятно, что ими усвоен административно-командный стиль работы, не очень совместимый с инициативой и самостоятельностью. Действительно, за 2005 г. только 20% от общего числа законопроектов инициировано парламентариями, а подавляющая часть — 70% — правительством**. Получается, что правительство предлагает законопроекты, а Государственная Дума и Совет Федерации принимают и утверждают их для исполнения тем же правительством...

На сегодняшний день Совет Федерации пока еще не стал авторитетным и независимым органом законодательной власти. Данные опросов ВЦИОМ говорят о том, что к началу 2005 г. только 22% опрошенных доверяли Совету Федерации, 52% не доверяли, 25% затруднились с ответом. При этом сами члены Совета Федерации полагают, что их палата — эффективный инструмент влияния регионов на центральную власть.

В заключение Н.А. Карамышева заметила, что необходимо повышение значимости и роли Совета Федерации, и прежде всего за счет изменения механизма представительства регионов в этой палате российского парламента.

*

По итогам работы «круглого стола» ученые Финансовой академии при Правительстве РФ приняли решение о необходимости продолжать исследовательскую работу в данном направлении на основе тесного сотрудничества между кафедрами Академии и с привлечением к этой работе студентов и аспирантов, расширяя при этом практику межрегионального и международного сотрудничества. Результаты этой работы они намерены использовать и в учебном процессе в рамках преподаваемых в Финансовой академии курсов истории, политологии, социологии, права.

*Материал подготовил доцент кафедры
«Социально-политические науки»*

Ч.Ч. Седых

* См.: Власть // Коммерсант. 2002. № 7. С 29—52.

** См.: Российская газета. 28 дек. 2005 г.



МЕТОДИКИ МОДЕЛИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

И.В. Трезуб

доцент кафедры «Математическое моделирование экономических процессов»

М.Я. Шапиро

студентка Института математических методов в экономике и антикризисного управления

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СПРОСА НА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ СОТОВОЙ СВЯЗИ (на примере работы сервиса «Новости»)

Формирование нового рынка дополнительных услуг сотовой связи — рынка мобильного контента

С 90-х годов прошедшего века в России начал формироваться рынок сотовой связи. По мере его развития все большее внимание провайдеры — компании, предоставляющие услуги на этом рынке (от англ. to provide), стали уделять дополнительным услугам, так называемым VAS-услугам (сокр. от value added services).

Эти услуги обеспечивают как обмен короткими текстовыми сообщениями (SMS), переадресацию вызова и автоматический определитель номеров, так и предоставление клиенту различных информационных или развлекательных услуг по запросу, а также услуг по определению местоположения зарегистрированных абонентов (LBS-сервис) и многое другое.

Доходы, получаемые сегодня компаниями, работающими на данном сегменте рынка, сопоставимы по размеру с доходами от оказания стандартных услуг сотовой связи*.

Однако если в предыдущие годы наблюдался бурный рост на рынке дополнительных услуг сотовой связи в России, то начиная с 2005 г. темпы роста снизились. Это отмечалось на прошедшей недавно в Москве тематической конференции, посвященной современным тенденциям развития рынка дополнительных услуг сотовой связи в России (Wireless Content — 2006: Back to Business — Russia and Globally).

С другой стороны, на фоне снижения спроса в некоторых секторах рынка в конце 2005 г. значительный прирост показали сервисы по предоставлению на

* См.: Трезуб И.В. Становление рынка дополнительных услуг в сетях сотовой связи в России // Актуальные проблемы математического моделирования в финансово-экономической области: Сб. науч. ст., изд. Финансовой академии. М., 2006.

мобильный телефон бизнес-информации и проекты, реализованные на радио, показавшие рост на 150% и 200% соответственно за последние три квартала 2005 г.

Сокращение роста прибыли компаний по одним видам сервисов и резкий рост по другим требует детального изучения потребительского спроса. Это важно для оценки прибылей компании от предоставления различных дополнительных услуг сотовой связи, а также для модернизации уже функционирующих сервисов и поиска новых интересных пользователю решений. Прогнозирование объема продаж дополнительных услуг сотовой связи — вот основная задача, стоящая сейчас перед компаниями — участниками рынка.

Потребительский спрос на рынке мобильного контента

Исследование потребительского поведения на рынке мобильного контента Москвы и Санкт-Петербурга, проведенное компанией Business Vision в 2005 г., показало, что средняя величина затрат на приобретение мобильного контента в месяц для большинства респондентов не превышает \$5, а по сообщению агентства РосБизнесКонсалтинг, респонденты мужского пола в целом чаще и больше покупают мобильный контент, нежели респонденты-женщины (www.sotovik.ru).

Среди целевых групп наиболее часто к мобильному контенту обращаются студенты 18-25 лет, реже всего — школьники 12-18 лет.

В проведенном исследовании принимали участие 2328 человек, половина из которых проживает в Москве и половина — в Санкт-Петербурге.

Процентное соотношение количества абонентов, обратившихся к услугам мобильного контента, представлено на рис. 1.



Рис. 1. 65% абонентов пользуются дополнительными услугами сотовой связи

Другой опрос проводился с целью выявления степени заинтересованности населения предоставляемыми услугами. Соотношение данных, полученных в результате проведенного опроса, отражено на рис. 2.

Как видно, подавляющее большинство респондентов считают мобильный контент безусловно полезной услугой (71%) и лишь 8% относятся к данному виду услуг как к бесполезной трате денег. Это соотношение подтверждает мнение аналитиков о перспективности и большой емкости данного сегмента рынка.



Рис. 2. Степень заинтересованности населения предоставляемыми услугами

Структура рынка контент-услуг

В процессе доставки информации на сотовые телефоны участвуют компании трех типов. Основную роль играют контент-провайдеры и сервис-провайдеры.

Контент-провайдер — это компания или частное лицо — правообладатель какого-либо контента, например медиаэлементов (картинок, фотографий, звукозаписей, мелодий, видеопотока и видеозаписей, загружаемых кодов игр и другого программного обеспечения для мобильных телефонов). Эта компания занимается созданием и реализацией принадлежащего ему сервиса или прав на его использование.

Сервис-провайдер — компания, предоставляющая услуги абонентам мобильной связи непосредственно или через оператора мобильной связи. Зачастую это понятие считают тождественным понятию контент-провайдер.

Услуги, предоставляемые контент- и сервис-провайдерами, были классифицированы компанией РосБизнесКонсалтинг (www.rbc.ru) в опубликованном 1 июля 2005 г. аналитическом отчете «Российский рынок мобильного контента». Проведенная классификация сервисов представлена на рис. 3. Как видно из рисунка, все многообразие услуг можно разбить на большие группы по функциональному признаку. Следовательно, оценка эффективности работы каждого сервиса из группы может быть осуществлена на основе анализа эффективности всей группы в целом.

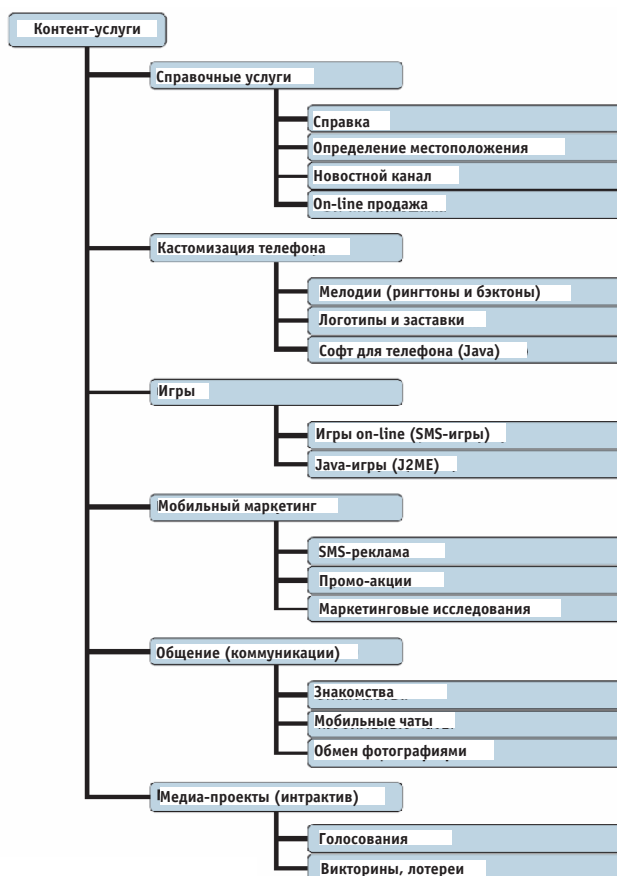


Рис. 3. Структура услуг мобильного контента

В данной статье будет проанализирована работа сервиса «Новости», относящегося к группе «Справочные услуги».

Постановка задачи

Цель работы — моделирование объема продаж дополнительных услуг сотовой связи на примере работы сервиса «Новости».

Объектом исследования послужили данные о количестве обращений абонентов к информационным сервисам по операторам сотовой связи Московского региона за второе полугодие 2005 г. Количество абонентов сотовой связи в рассматриваемый период считалось неизменным (это связано с тем, что уровень проникновения сотовой связи в Московском регионе оценивается практически

100% и изменением количества абонентов в рассматриваемом периоде можно пренебречь).

Для достижения цели была поставлена задача — построить модель, описывающую количество обращений абонентов сотовой связи к услугам информационных сервисов.

Для решения поставленной задачи был выбран метод имитационного моделирования. Имитационное моделирование — это процесс конструирования модели реальной системы и осуществления экспериментов на этой модели. Цель имитационного моделирования — понять поведение системы, либо оценить в рамках принятых ограничений различные стратегии, обеспечивающие функционирование данной системы. Этот метод позволяет, имея достаточный объем данных по количеству обращений абонентов к сервису за прошедшие периоды, прогнозировать будущие значения объема спроса.

Построение имитационной модели

Для моделирования объема продаж необходимо провести анализ статистических данных. С этой целью вначале определяются минимальное и максимальное значения объема продаж за рассматриваемый период с помощью функций Microsoft Office Excel МИН() и МАКС(). Затем все данные отсортировываются по возрастанию.

Для определения количества групп, на которые необходимо разбить диапазон исходных данных, использовалась формула Стерджесса

$$k=1+3,322*\lg(N), \quad (1)$$

где k — количество интервалов (групп);

N — общее количество наблюдений (исходных данных).

Шаг интервала можно найти как разность максимального и минимального значений переменной, деленную на количество интервалов:

$$h = \frac{\max(x) - \min(x)}{k} \quad (2)$$

После разбиения исходного диапазона на группы было определено число наблюдений в каждой группе, найдены частоты попадания в исследуемых переменных в каждый интервал и определена относительная частота попадания в интервал. Гистограмма относительных частот представлена на рис. 4.

По одной оси откладываются середины интервалов, на которые разбиваются данные, отражающие количество абонентов, обратившихся к услуге сервиса в течение одной недели, по другой оси — относительная частота попаданий в интервал.

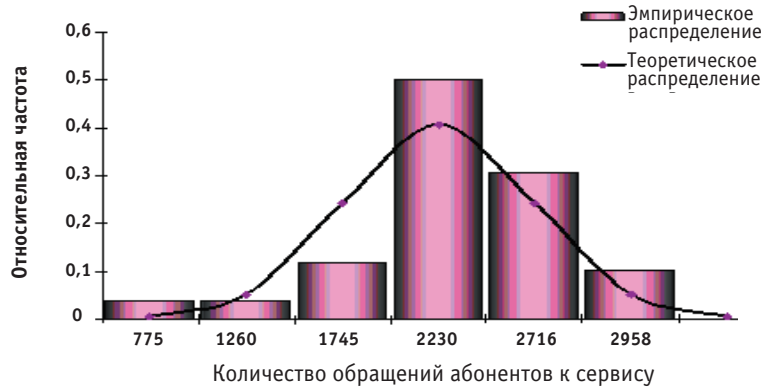


Рис. 4. Эмпирическое и теоретическое распределение абонентов, обращающихся к сервису «Новости»

Для построенного эмпирического распределения были найдены его основные характеристики — математическое ожидание и дисперсия — по следующим формулам

$$M(x) = \frac{\sum_{i=1}^m f_i x_i}{n} \quad (3)$$

$$D(x) = \frac{\sum_{i=1}^m f_i \cdot (x_i - M(x))^2}{n - 1}, \quad (4)$$

где f_i — частота попадания для каждого интервала; x_i — середина каждого интервала; m — число интервалов; n — общее количество наблюдений.

На следующем шаге была сформулирована гипотеза о соответствии нормального распределения наблюдаемым значениям количества обращений. После проверки гипотезы о согласии эмпирического и теоретического распределений, осуществляемой методом Колмогорова—Смирнова, оказалось, что на статистически приемлемом доверительном интервале (99%) нормальный закон распределения вероятностей согласуется с распределением эмпирических данных.

Выбор критерия Колмогорова—Смирнова обусловлен сравнительно небольшим объемом выборки, а также тем, что данный критерий применяется в тех случаях, когда проверяемое распределение непрерывно и известны среднее и дисперсия совокупности.

Проверка осуществляется путем задания интегральной функции, следующей из теоретического распределения, и ее сравнения с интегральной функцией распределения эмпирических данных.

Сравнение основывается на выборочной группе, в которой экспериментальное распределение имеет наибольшее абсолютное отклонение от теоретического. Сравниваем его с критическим значением статистики Колмогорова—Смирнова со степенью свободы, равной объему выборки. Если абсолютная разность меньше критического значения, то статистическая гипотеза о соответствии эмпирических данных теоретическому распределению принимается.

Критическое значение D при уровне значимости $0,01$ оказалось равным $0,32$ $D(0,01;26)=0,32$, максимальное отклонение, равное $0,192$, меньше критического ($0,192 < 0,32$). Для рассматриваемого сервиса гипотеза о соответствии распределения количества запросов нормальному закону распределения принимается. Рис. 4 иллюстрирует согласие эмпирического распределения дохода от сервиса «Новости» и теоретического нормального распределения.

На следующем этапе был проведен имитационный эксперимент. Для этого сначала было рассчитано количество реализаций, необходимое для построения прогноза с допустимой погрешностью 1% . После чего были сгенерированы случайные величины из нормального закона распределения, проведена обработка результатов эксперимента и построен прогноз количества обращений пользователей к сервису. Рис. 5 иллюстрирует прогноз обращений абонентов к сервису «Новости».

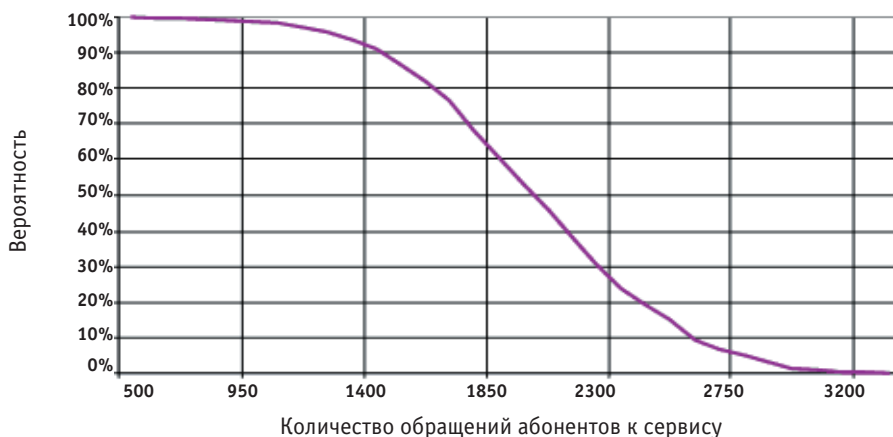


Рис. 5. Прогноз количества абонентов, обращающихся к сервису

При отсутствии существенных изменений в условиях работы сервиса (по сравнению с исследуемым временным периодом) с вероятностью более $90,93\%$ спрос превысит 1400 заявок, с вероятностью $98,62\%$ количество обращений к сервису в течение каждой следующей недели окажется выше 950 , и практически со 100% вероятностью можно утверждать, что количество обращений к сервису окажется выше 500 .

По экспертным оценкам, для компании провайдера предоставление в дальнейшем услуг сервиса «Новости» считается рентабельным, если спрос на сервис будет не менее 600 заявок в неделю. Полученный прогноз свидетельствует о том, что обращение клиентов к услугам сервиса сохранится на высоком уровне и сервис не утратит своей актуальности для потребителя. А значит, компании провайдеру выгодно предоставлять услуги этого сервиса клиентам и в дальнейшем.



Р.А. Кочкаров

ст. преподаватель кафедры «Математическое моделирование экономических процессов»

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

*Пр*облема планирования и прогнозирования социально-экономического развития России является весьма актуальной в настоящее время. Сведение к минимуму воздействия на экономику со стороны государства негативно сказалось на социально-экономической системе и перспективах ее развития. Очевидно, что без поддержки государства в нашей стране невозможно решить такие жизненно важные экономические проблемы, как структурная перестройка народного хозяйства, насыщение инвестиционными ресурсами перерабатывающих отраслей промышленности, выравнивание темпов развития регионов и др.

*Пр*огнозирование является одним из важных элементов управления хозяйственной деятельностью государства. К сожалению, на данный момент система прогнозирования недостаточно развита, а опыт ее применения в период плановой экономики не востребован.

Система прогнозирования должна представлять собой многоуровневую структуру. Прогноз необходимо осуществлять как в различных сферах хозяйствования: например экономической, социальной, политической и др., так и в территориальном разрезе: на уровне субъекта РФ, округа, на федеральном уровне. При этом комплексное прогнозирование рассматривается в различных временных периодах: краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное. Одним из условий эффективности прогнозной системы является координация между прогнозами разных уровней и срезов.

В то же самое время прогнозирование и планирование являются тесно взаимосвязанными инструментами регулирования экономики государства.

*П*ланирование представляет собой иерархический процесс формирования предварительных решений в системе управления, определяющей порядок, в котором должна совершаться последовательность отдельных мероприятий. В зависимости от длительности интервала времени различают *краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное* планирование. Принято, что краткосрочными планами являются годовые планы, среднесрочными — пятилетние, а долгосрочные планы рассчитываются на несколько пятилетий. Среднесрочные и краткосрочные планы подготавливаются на базе долгосрочных, и их качество

вследствие этого существенно повышается. Поскольку для долгосрочного планирования отводится значительно больший промежуток времени, его необходимо проводить с особой тщательностью и проработкой многих альтернативных вариантов. Заметим также, что уровень неопределенности при долгосрочном планировании существенно выше, чем при краткосрочном и среднесрочном планировании.

Опыт индикативного планирования

Одной из форм планирования, получивших распространение во многих странах, является *индикативное планирование*. Индикативное планирование отличается от других форм планирования рекомендательным характером и является стратегией развития государства, способной задать нации ясные и понятные ориентиры на ближайшую и более отдаленную перспективу. Имеется немало примеров тому, что эффективное использование возможностей индикативного планирования значительно сократило издержки процесса трансформации для ряда стран третьего мира. Государствам послевоенной Европы оно позволило мобилизовать национальные ресурсы, направив их на восстановление и подъем экономики. В ряде стран активно применялись национальные программы борьбы с бедностью, повышения темпов экономического развития и улучшения структуры экономики. Индикативные планы на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды разрабатывались в свое время и в ныне развитых странах (Япония, Франция, Скандинавские страны). В настоящее время они разрабатываются и во многих развивающихся странах (Индия, Малайзия, Индонезия и др.), а также странах с переходной экономикой.

Индикативное планирование в Японии В отличие от директивного планирования, при котором план экономического развития страны приобретает силу закона и становится обязательным для всех звеньев народного хозяйства, общегосударственное планирование в Японии носит индикативный характер. Разрабатываемые планы формально не являются законами, а поддерживаются государственными программами, ориентирующими и мобилизующими отдельные звенья экономической структуры на достижение поставленных целей.

Начиная с 50-х годов в Японии разработано более десятка общенациональных планов социально-экономического развития страны. Обозначенные в них цели преследовали решение наиболее важных проблем, стоявших в тот или иной конкретный период (см. табл. 1). Их полное достижение в условиях стихийности рыночной экономики вряд ли было возможным, однако сам факт постановки таких целей оказал позитивное воздействие на общее развитие экономики [1].

Из всех планов только три не дали ожидаемых темпов роста, однако даже они в конечном итоге сыграли положительную роль в развитии экономики, так

как на их основе с учетом изменившейся внутренней и внешнеэкономической ситуации были оперативно разработаны сменявшие их новые программы. Что касается остальных планов, пять из них по показателям роста были значительно превзойдены, а четыре практически выполнены.

Табл. 1. ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЯПОНИИ

План и срок его действия	Цели
Пятилетний план экономического самообеспечения (1956-1960 гг.)	Достижение экономической независимости, обеспечение полной занятости
Новый долгосрочный экономический план (1958-1962 гг.)	Максимизация экономического роста, повышение уровня жизни, полная занятость
План удвоения национального дохода (1961-1970 гг.)	
Новый семилетний экономический и социальный план (1979-1985 гг.)	Постепенный переход на путь стабильного роста, улучшение качества жизни, увеличение вклада в развитие международного экономического сообщества
Экономические и социальные перспективы и ориентиры на 80-е годы (1983-1990 гг.).	Обеспечение полной занятости, стабилизация цен и внешнеторгового баланса в условиях соответствующих темпов роста. Осуществление административно-финансовой реформы
Пятилетний план создания «державы благосостояния» (1992-1996 гг.)	Значительное повышение жизненного уровня
Экономический и социальный план структурной реформы (1996-2000 гг.)	Осуществление кардинальной реформы экономической и социальной структуры страны

Таким образом, общенациональное планирование в Японии проходило в форме периодической разработки общегосударственных планов социально-экономического развития страны. В этом процессе в той или иной мере принимали участие правительственные учреждения, имеющие отношение к экономике, и прежде всего министерства финансов и внешней торговли и промышленности. К составлению планов привлекались и многие научно-исследовательские организации, а также широкий круг специалистов и экспертов. Главную же координирующую роль в их разработке играло *Управление экономического планирования*, а совещательно-исполнительную — *Экономический совет*.

В целом можно говорить о положительном опыте индикативного планирования в Японии. Стоит отметить такую отличительную черту национальной экономической системы, как ее «специфичность». Именно «специфичностью» объяснялись, в частности, высокие темпы роста промышленного потенциала страны, преимущества японского типа управления экономикой, быстрая адаптация экономики к кризисным ситуациям и т.д. Так, по мнению разработчиков «Нового семилетнего экономического и социального плана» (1979–1985 гг.), сложившаяся социально-экономическая система обладала важными преиму-

ществами, обеспечивавшими способность адаптации к новым условиям развития. К числу таких преимуществ были отнесены необычайное трудолюбие японцев в сочетании с высоким уровнем образования и сильными традициями взаимопомощи, т.е. преимущества в области «человеческого капитала». Однако в 90-х годах стагнация японской экономики показала, что концепция «специфичности» не отвечает требованиям нового времени. Поэтому главной задачей в настоящее время является трансформация японской экономической системы для ее эффективного функционирования в постиндустриальной стадии. Как показывает пример США, основу постиндустриальной экономики помимо высокообразованной обрабатывающей промышленности составляют такие высокотехнологические отрасли, как кредитно-финансовая сфера, связь, информатика и др. В Японии, как оказалось, кредитно-финансовая сфера не вполне отвечает требованиям постиндустриальной стадии, что вызывает необходимость решительного реформирования экономической системы.

Таким образом, можно говорить о переходе от централизованной системы и системы «догоняющего типа» к системе, опирающейся на частную инициативу и рыночный механизм [2].

Индикативное планирование во Франции

Во Франции индикативное планирование представлено в классической форме. Вмешательство государства в хозяйственную сферу последовательно усиливалось на протяжении нескольких десятилетий. Сложившаяся во Франции система государственного планирования функционирует как стабильный административно-правовой институт. Посредством этого института государство смогло аккумулировать и направить большие финансовые средства на развитие национальной экономики. Главное содержание французского индикативного плана состоит в обосновании и определении целей, задач, направлений и методов реализации государственной социально-экономической политики. План служит основой проведения налоговой, кредитной, инвестиционной, страховой, ценовой, таможенной и лицензионной политики и политики субсидий, мер по формированию государственных и негосударственных секторов экономики.

После второй мировой войны под прямой контроль государства перешли энергоресурсы, страховые компании, крупнейшие банки и ряд ведущих фирм, а для стимулирования экономического роста стало использоваться индикативное (рекомендательное) планирование [3].

Еще одной важной особенностью государственного регулирования во Франции является идеология *экономического дирижизма*, основанная на принципах централизма и индикативного планирования (тенденция вмешательства государства в экономику, тесное взаимодействие между предпринимателями и высшими чиновниками).

С 1946 по 1981 г. главным плановым органом являлся Генеральный коммисариат по планированию, а с 1981 г. — Министерство планирования и территориального управления. Возглавил этот орган генеральный комиссар по

планированию, который подчинялся непосредственно премьер-министру. На Министерство планирования и территориального управления возлагалась задача по составлению и контролю за выполнением плана. План, окончательный вариант которого должен быть одобрен президентом, служил ориентиром, направлением и основой программ государственных и частных инвестиций.

За время активного индикативного планирования государство разработало более десяти планов социально-экономического развития (см. табл. 2). Несмотря на то что в каждом конкретном плане не все цели достигались в полной мере, концентрация сил в «точках роста» позволяла постепенно решать долгосрочные задачи.

Табл. 2. ПЛАНЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ФРАНЦИИ

План и срок его действия	Цели
Шестой план 1971-1975 гг.	Увеличение темпов экономического роста, конкурентоспособности и равновесия при приоритете промышленного развития
Седьмой план 1976-1980 гг.	Обеспечение полной занятости, улучшение качества жизни, сокращение социального неравенства
Восьмой план 1981-1984 гг.	Содействие науке, научным исследованиям; сокращение энергетической и сырьевой зависимости; повышение потенциала сельскохозяйственных отраслей; развитие образования; усиление социальной защиты населения
Девятый план 1985-1988 гг.	Модернизация промышленности, развитие средств связи, повышение уровня сбыта во Франции и за рубежом и др.
Десятый план 1989-1993 гг.	Стратегия роста – добиться экономической конкурентоспособности, снизить инфляцию, добиться 100% роста капиталовложений и т.д.
Одиннадцатый план 1994-1998 гг.	Содействовать успеху Европейского Союза; усиливать общественную и территориальную сплоченность и т.д.

В 90-х годах система планирования во Франции переживала кризис. Одиннадцатый план не был утвержден парламентом Франции, и формально с этого времени в стране не принималось общенациональных планов. Это было обусловлено прежде всего тем, что в 90-е годы экономика усложнилась настолько, что утратила необходимую прозрачность для детальной централизованной регламентации.

Однако институт планирования во Франции не исчез, он лишь претерпел определенные изменения. Генеральный комиссариат по планированию подчинен непосредственно премьер-министру, для которого он готовит так называемые Рабочие программы (например, Рабочая программа 2000–2003 гг.). В Рабочей программе формулируются основные цели и задачи социально-эконо-

мического развития страны на ближайшие годы. Порядок подготовки Рабочей программы аналогичен подготовке прежних планов. Премьер-министр Франции руководствуется в своей деятельности положениями Рабочей программы и периодически отчитывается о ходе ее выполнения.

Помимо этого в 1995 и 1999 гг. были приняты законы об общих принципах развития территорий, что повлияло на систему регионального планирования. Суть изменений сводится к тому, что правительство Франции вносит на рассмотрение парламента проект закона, в котором определяются стратегические ориентиры и основные принципы долгосрочного развития территорий. И уже на основании положений данного закона заключаются плановые договоры между государством и регионами. В настоящее время закон определяет стратегические ориентиры развития территорий на период с 2000 по 2020 г.

Благодаря совершенствованию института планирования во Франции был преодолен кризис, а с помощью планомерной политики промышленного и социального развития удалось создать стабильную и растущую экономику.

Опыт программно-целевых методов в управлении экономикой

Программно-целевое управление государственными расходами и соответствующее ему бюджетирование, принятое в ряде развитых стран, способно повысить эффективность государственных расходов за счет концентрации ресурсов на действительно важных для общества направлениях. Позитивный потенциал программно-целевого бюджетирования определяется не только тесной связью расходов государства с достижением конкретных результатов, но и активным участием в определении желаемых результатов и способов их достижения законодательных и представительных органов власти, а также активных слоев общества [4].

Как показывает мировой опыт, программно-целевой метод может служить эффективным инструментом реализации государственной экономической и социальной политики. Именно такой метод управления применяется и в странах Европейского Союза, и в США, и в Японии для решения стратегических задач развития, когда необходимо сконцентрировать ресурсы для достижения конкретных целей. Так, в США примерно 50% государственных расходов осуществляется по программно-целевому методу, во Франции — до 80%.

В США термин «программный подход» появился во времена Макнамары, который пытался объединить и упорядочить бюджеты родов войск армии. До этого каждый из родов войск самостоятельно и независимо от других заказывал новую боевую технику и расходовал средства, которые ему выделяло правительство. Это приводило к дублированию многих мероприятий, часто деньги расходовались без особых на то оснований и т. д. Новый министр обороны внедрил систему формирования единой программы развития вооруженных сил и распределения средств не по родам войск, а по разделам этой программы. Формирование программ и бюджета было тщательно и детально отработано. В процессе внедрения были упорядочены и многие другие процедуры [5].

Меры по повышению эффективности государственных расходов актуальны практически во всех странах независимо от того, исполняется ли их государственный бюджет с дефицитом или профицитом. Очевидно, что полностью раскрыть потенциал этих мер как средства повышения социальной и экономической эффективности государственных расходов невозможно за короткое время — об этом свидетельствует и более чем полувековая история внедрения программно-целевого бюджетирования в США, и двадцатилетний период бюджетных реформ в странах Британского Содружества. Но несмотря на трудности, сопряженные с переходом к принципиально иному методу управления государственными расходами, эти страны последовательно внедряли технологии программно-целевого бюджетирования, одновременно развивая и совершенствуя их. В настоящее время в той или иной степени эти технологии применяются не только в странах с развитой рыночной экономикой, но и в развивающихся странах (Таиланд, Турция, Папуа Новая Гвинея), и в государствах с переходной экономикой (Болгария, Венгрия, Киргизия).

Опыт США дает представление о том, как эволюционировала концепция программно-целевого бюджетирования. Хотя принято считать, что бюджетирование в Австралии и Новой Зеландии представляет собой более законченный вариант программно-целевого подхода, практика США имеет особый интерес для России, так как помимо прочего позволяет проследить трудности, неизбежно возникающие при попытке внедрения элементов программно-целевого бюджетирования и различных модификаций этого подхода.

В целях создания эффективной системы государственного регулирования российской экономики в современных рыночных условиях необходимо использовать и накопленный в предыдущий (советский) период развития страны опыт (особенно в сфере прогнозирования и программирования экономики), и положительный зарубежный опыт в части индикативного планирования и прогнозирования, создания и разработки целевых программ. Большой интерес может представлять южнокорейский опыт использования государственных рычагов и механизмов в формировании отраслевых пропорций, американский опыт создания антитрестовского законодательства, многообразный опыт по заключению контрактов между государством и частными фирмами, германский опыт взаимодействия всех звеньев и уровней государственного бюджета и пр.

Программно-целевые методы управления экономикой в России

В период плановой экономики в России существовал инструмент обеспечения соответствия фактических данных директивно заданным значениям. Сравнение фактических результатов с заданиями происходило во всех сферах, осуществлялся контроль происходивших социально-экономических процессов. Таким образом, органы государственной власти располагали инструментом регулирования экономики страны, и на любом уровне управления исполнительная власть могла отслеживать и корректировать хозяйственные процессы.

В рыночной экономике социально-экономические процессы оказались во влиянии законов рынка. У государства же остались регулирующие функции, позволяющие косвенно влиять на экономику страны, — например, налоговая и таможенная политика. Происходящие в стране социальные и экономические процессы стали развиваться в свободном режиме, приобретая порой неуправляемый характер.

При переходе от командной экономики к рыночной образовалось множество проблем. Оказалось, что большинство крупных отраслей вошло в период спада, а без вмешательства со стороны государства такие огромные отрасли невозможно вывести из депрессивного состояния. Для этого необходимы и значительные ресурсы, и сильное внешнее воздействие. Программно-целевой подход в данном случае обеспечивает и то и другое. Таким образом, рыночные формы и методы хозяйствования обусловили повышение роли программно-целевых методов как инструмента планирования, способного восполнить пробел в управлении экономикой, образовавшийся вследствие отказа от действовавшей ранее системы директивных государственных планов.

В настоящее время основным фактором роста экономики является повышение эффективности государственного управления за счет реформирования бюджетной системы, перехода от «планирования ресурсов» к «планированию результатов». В рамках концепции «управления результатами» бюджет формируется исходя из целей и планируемых результатов государственной политики. Бюджетные ассигнования имеют четкую привязку к функциям, при их планировании основное внимание уделяется обоснованию конечных результатов в рамках бюджетных программ. Ядром новой организации бюджетного процесса становится широко применяемая в мире концепция «бюджетирования, ориентированного на результат» в рамках среднесрочного финансового планирования. Ее суть — распределение бюджетных ресурсов с учетом или в прямой зависимости от достижения конкретных результатов в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики и в пределах долгосрочных объемов бюджетных средств.

В соответствии с новыми принципами при подготовке проекта бюджета главные распорядители бюджетных средств должны обосновывать объемы и структуру своих расходных потребностей, формулируя:

- ✓ стратегические цели деятельности, которых они намереваются достичь с учетом стратегии правительства на среднесрочную и долгосрочную перспективу и в соответствии с закрепленными за ними основными функциями;
- ✓ основные задачи, через решение которых реализуются поставленные стратегические цели и соответствующие им конкретные направления деятельности, связанные с оказанием услуг определенного качества и объема и достижения определенного эффекта от их предоставления конечным потребителям;

- ✓ внутриведомственные и межведомственные (федеральные, целевые и иные) программы, посредством которых обеспечивается реализация конкретных направлений деятельности и решение основных задач.

Программы, разработанные в соответствии с принципами формирования бюджета, ориентированного на результат, должны содержать:

1) описание поддающихся количественной оценке ожидаемых результатов реализации программ, включая как непосредственные результаты, т.е. предоставление услуг определенного качества и объема, так и конечные результаты, т.е. эффект от предоставленных услуг для их получателей;

2) систему показателей для измерения результатов реализации программ (показателей социальной и экономической эффективности) и целевые значения каждого из таких показателей, что позволит осуществлять:

- ✓ предварительную оценку программ на этапе согласования проекта бюджета;
- ✓ мониторинг степени достижения намеченных целей и запланированных результатов в ходе реализации программ;
- ✓ оценку социально-экономической эффективности реализации программ по их выполнению.

Таким образом, формирование бюджета, ориентированного на результат, — это метод бюджетного планирования, обеспечивающий прямую взаимосвязь между распределением бюджетных ресурсов и общественной значимостью ожидаемых конечных и непосредственных результатов их использования в соответствии с установленными приоритетами государственной политики. Он реализуется посредством внедрения в бюджетный процесс системы соответствующих правил и процедур, создающих для распорядителей и получателей бюджетных средств стимулы к повышению социальной и экономической эффективности использования бюджетных средств.

Важным компонентом выступают целевые программы, позволяющие в рамках программно-целевого метода объединить усилия для комплексного и системного решения среднесрочных и долгосрочных проблем экономической политики страны. Целевые программы предполагают наличие отработанного и эффективно действующего инструмента программно-целевого планирования в Российской Федерации.

Однако анализ реализации целевых программ свидетельствует о том, что они выполняются с недостаточной результативностью и эффективностью. Главные проблемы в этой области следующие: часть целевых программ не содержит конкретных программных мероприятий, сроков и оценки возможных результатов их реализации; в ряде программ отсутствуют конкретные количественные показатели эффективности и необходимые программные показатели по годам реализации; нет действенного механизма осуществления мониторинга и контроля за реализацией программы.

Существующие проблемы в области повышения результативности и эффективности реализации целевых программ указывают на необходимость разработки подходов к формализованному представлению, создания инструментальных средств мониторинга исполнения. Такие средства позволяют снизить риск и уменьшить потери материальных и финансовых ресурсов при управлении реализацией целевых программ.

По уровню управления целевые программы подразделяются на *федеральные* и *межгосударственные* программы, которые разрабатываются и осуществляются для комплексного решения неотложных и крупных экономических, социальных, научно-технических, инновационных и экологических проблем, проблем развития отраслей или отдельных регионов, имеющих национальное значение. В то же время целевые программы позволяют сконцентрировать усилия для комплексного и системного решения проблем экономической и социальной политики страны, которые невозможно реализовать в необходимые сроки посредством рыночных механизмов.

Как показывает практика, немаловажное значение в стабилизации социальной и экономической обстановки в стране имеют федеральные программы, с помощью которых достигаются конкретные цели государственной политики. Принципиальная особенность федеральных целевых программ *развития регионов* определяется тем, что в отличие от других средств поддержки субъектов Российской Федерации (трансферты, дотации, субвенции, бюджетные ссуды и кредиты федерального бюджета) программы призваны решать не столько текущие, сколько стратегические задачи реформирования региональной экономики, осуществлять ее структурную перестройку на основе инвестиционных процессов.

Развитие крупных городов, таких, например, как Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Ставрополь, также происходит в рамках целевых программ. Программы такого рода принимаются и разрабатываются на более низком уровне, чем федеральный. В основном инициаторами таких программ являются администрации городов, и именуются они *городскими целевыми программами*. Городские целевые программы направлены на решение более узких и конкретизированных проблем. В то же время городские программы эффективно взаимодействуют между собой и в совокупности решают долгосрочные проблемы социально-экономического развития городов.

**Механизмы
оценки резуль-
тативности целе-
вых программ**

Каким образом следует оценивать результаты выполнения программ, какие критерии вводить? Поскольку программа формализуется в виде т.н. *дерева целей*, очевидно должен оцениваться каждый его элемент, начиная с нижнего уровня. Оценка корневой вершины, т.е. достижение главной цели, будет представлять собой агрегированный показатель результативности всей программы в целом. В то же самое время оценка отдельных элементов даст информацию о проблемах по конкретным целям или задачам.

Степень достижения каждой из вершин построенного дерева предлагается оценивать в некоторой дискретной шкале. Для определения оценки на некотором уровне определяются правила ее получения из оценок более низкого уровня. Оценки самого нижнего уровня определяются экспертно или в соответствии с некоторой заранее установленной процедурой «перевода» имеющейся количественной или качественной информации в дискретную шкалу [6].

В процессе реализации программы исполнители мероприятий предоставляют информацию, которая заполняет показатели элементов самого нижнего уровня. Далее информация стекается снизу вверх, и в конечном счете заполняется показатель главной цели программы, что говорит о степени завершения программы. Целесообразным является ввести шкалу, которая разделяла бы различные состояния элементов *дерева целей* по качественному признаку.

20%	не выполнено
50%	плохо
70%	удовлетворительно
85%	хорошо
90%	отлично

Рис. 1. Шкала оценки достижения результатов по элементам

На рис. 1 приведен пример шкалы, позволяющей определять степень выполнения словесно. Границы перехода из одного состояния в другое могут выставляться для каждого элемента *дерева целей*. Безусловно, такая шкала должна вводиться на основе экспертных оценок. Подобное разделение дает возможность отслеживать качество выполнения программы на всех этапах ее развития, а также строить некоторые прогнозы.

На рис. 2 незавершенность двух мероприятий M_4 и M_5 приводит к тому, что не выполняется задача Z_2 , в результате цель Π_1 также оказывается недостигнутой.

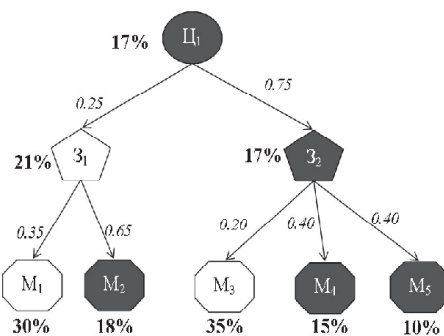


Рис. 2. Вариант событий, приводящий к кризису

На основе предложенного механизма работы с *деревом целей* программы можно строить прогнозы, а также выявлять варианты, при которых выполнение целевой программы будет затруднено [7].

Заключение

Анализ зарубежного и отечественного опыта в области планирования и прогнозирования позволяет сделать следующие выводы.

Независимо от политических режимов развитые (постиндустриальные) и развивающиеся страны в той или иной мере используют инструменты планирования и прогнозирования. В странах со стабильной экономикой и качественным ее ростом планирование носит рекомендательный характер. В развивающихся странах планирование хотя и не является директивным, но носит более требовательный характер.

Для создания стройной системы государственного регулирования социально-экономических процессов следует:

- ✓ разработать планово-прогнозную систему;
- ✓ разработать систему научного мониторинга;
- ✓ закрепить функции планово-прогнозной системы за конкретным органом государственной власти.

Система научного мониторинга позволяет предупреждать кризисные явления различного характера (природные и техногенные катастрофы, экономические и социальные кризисы и др.).

Планово-прогнозная система в непосредственной связи с научным мониторингом должна формировать прогнозы различных видов для определения возможных горизонтов будущего развития страны.

Если же степень неопределенности выше и ряд аспектов будущего недостаточно определен, но можно себе представить его различные варианты, то здесь и планирование следует осуществлять по вариантам, т.е. для каждого мыслимого состояния среды в будущем подготовить свой план. Планирование по вариантам может быть существенно усовершенствовано путем использования системного анализа. При большой неопределенности начинает все шире использоваться игровой подход и расчет на гарантированный результат.

Предложение закрепить функции планово-прогнозной системы за конкретным органом государственной власти может быть выражено в создании структуры, объединяющей в себе планово-прогнозную систему и систему научного мониторинга и обеспечивающей органичное взаимодействие этих составляющих. При этом важным является юридически закрепить ответственность руководителей, так как эта работа связана со стратегическим развитием государства.

С недавнего времени программно-целевой подход управления бюджетными расходами получил широкое распространение. Начиная с 2006 г. формирование федерального бюджета, региональных и местных бюджетов проводится по новым принципам.

Программы, образующие весь долгосрочный план народного хозяйства, предполагаются скользящими (с корректировкой через 2-3 года). Поэтому процессы формирования программ и долгосрочных планов будут также процессами корректировки действующих программ и долгосрочного плана национальной экономики в целом. Скользящий характер программ и долгосрочного плана предполагает, что предшествующие им прогнозы, например в области науки, развития внешнего мира и т.д., производятся непрерывно соответствующими системами прогнозирования.

Хотелось бы выделить два направления прогнозирования, которые в настоящее время могут существенно влиять на стратегию развития России:

1) прогноз развития внешнего мира, экономики, науки, техники, взаимоотношений между отдельными странами, прогнозирование военно-политических ситуаций на основе построения ряда сценариев будущего;

2) демографический прогноз и прогноз развития в целом экономики страны.

Основным, а возможно и единственным инструментом программно-целевого подхода в настоящее время является реализация целевых программ, включая мониторинг и контроль за их выполнением.

Становится ясно, что стратегическое прогнозирование и планирование являются ключевыми инструментами развития экономики России и ее конкурентоспособности в столь быстро меняющемся мире.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хлынов В. Общегосударственное планирование рыночной экономики: опыт Японии // Международный журнал "Проблемы теории и практики управления". 1997. № 2.
2. Баскакова М. Японская экономическая модель // МЭИМО. 2004. № 1. С. 98-106.
3. Невоструева Т.Л. Социально-рыночная модель экономики // Вестник ОГУ. 2004. № 8.
4. Ботвинник М. Планирование — первый признак цивилизованной экономики // Экономист. 1993. № 5. С. 11-20.
5. Моисеев Н.Н. Математика ставит эксперимент. М.: Наука, 1979.
6. Баркалов С.А., Бурков В.Н., Гилязов Н.М. Методы агрегирования в управлении проектами. М.: ИПУ РАН, 1999.
7. Малинецкий Г.Г., Кузнецов И.В., Подлазов А.В. О национальной системе научного мониторинга // Препринт ИПМ им. М.В. Келдыша РАН. 2004, № 47.





В.В. Зозуля
профессор Красноярского
гос. торгово-экономического института

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА: РЕГИОНАЛЬНО-ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ

В конце 80-х годов российская экономика вступила в период реформ, направленных на создание новой, более эффективной социально-экономической системы. С этого времени в экономике страны происходят радикальные преобразования, связанные с переходом от централизованной административно-командной системы к рыночным отношениям.

Одним из важнейших компонентов социально-экономической политики в переходный период является структурная перестройка. Она происходит как на макроуровне, когда меняются системы управления, право собственности в народнохозяйственном комплексе, так и на уровне хозяйствующих субъектов, когда процессы затрагивают внутрипроизводственные отношения. Однако экономика инерционна, а поэтому для ее изменений требуются усилия, материальные и интеллектуальные затраты. Глубина и скорость изменений зависит во многом от внешних и внутренних экономических и политических условий, а также от инвестиционных возможностей государства. В современной экономике сложились различные точки зрения на процессы изменений, происходящих в социально-экономическом развитии России. Эти процессы называют либо «трансформацией» экономики, либо «реструктуризацией». Впервые термин «реструктуризация» был применен европейскими экономистами и рассматривался как системная трансформация. Один из них — англичанин О. Бленшад считал возможным связать реструктуризацию с термином «дезорганизация», которая характеризует нарушение сложившихся хозяйственных связей и привычных институциональных механизмов*.

«Реструктуризация» некоторыми авторами понимается как комплексное преобразование предприятий, которое связано с изменением присущих ему структур, а также системы управления с целью повышения устойчивости, доходности, конкурентоспособности, преодоления убыточности, угрозы

* *Blanchard O. The Economics of Post-Communist Transition // Oxford University Press. 1997.*

банкротства и т.д. В качестве основных структурных компонентов выступают производственная, информационная и организационная структуры. Однако процессы реструктуризации в широком экономическом смысле представляются недостаточно изученными. Чаще всего реструктуризация рассматривается на уровне локальных процессов, либо отдельных структур: реструктуризация задолженности, реструктуризация предприятия, реструктуризация налогов и др., а общий процесс структурной перестройки народного хозяйства характеризуется как «трансформация» экономики. На уровне организации вопросы реструктуризации трактуются некоторыми авторами как «реформирование» либо «реорганизация».

В современном экономическом словаре под редакцией Б.А. Райзберга экономические реформы определяются как крупные преобразования, изменения в системе ведения хозяйства, управления экономикой, путях и способах осуществления экономической политики. Экономические реформы проводятся в условиях, когда выявляется низкая эффективность экономической системы, возникают экономические кризисы, экономика не в полной мере удовлетворяет потребности населения, страна отстает в своем развитии. В РФ проведение экономических реформ связано с переходом к рыночной экономике.

Понятие «реструктуризация» в глобальном аспекте, на наш взгляд, предполагает не только изменение, но и создание новых компонентов системы.

Рассмотрев суждения некоторых авторов по вопросам структурных изменений в экономике, мы попытались систематизировать понятие реструктуризации в зависимости от целевых установок.

Таблица 1

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

	Характер реструктуризации
Юридическая реструктуризация	Под реструктуризацией понимают прежде всего изменение прав собственности различных групп и организаций, связанное с преобразованием организации
Экономическая реструктуризация	Под реструктуризацией понимают переход к эффективным методам управления и хозяйствования, базирующимся на создании и внедрении оптимизированной системы управления
Нормативная реструктуризация	Российское законодательство трактует реструктуризацию предприятий в плане «организационно-экономических, правовых, технических мер, направленных на изменение структуры предприятия, его управления, форм собственности, организационно-правовых форм, способных привести предприятие к финансово-оздоровлению, увеличению объемов выпуска конкурентоспособной продукции, повышению эффективности производства»

Институциональные преобразования всех систем, которые изменяют формы, принципы и механизмы их функционирования, можно называть реструк-

туризацией. В результате таких преобразований организационные, экономические и социальные институты, формирующие жизнеспособность государства, претерпевают в целом и в отдельных своих частях качественные сдвиги и изменения.

Принципиальная особенность реструктуризации российской экономики состоит в том, что ее осуществление приводит к созданию новых институциональных образований. Оставляя за пределами нашего внимания реструктуризацию локального направления, рассмотрим лишь такие преобразования, которые ведут к созданию новых форм и новых организационных структур.

Мы предлагаем свое авторское видение процесса реструктуризации. На наш взгляд, этот процесс следует рассматривать как институциональную реструктуризацию.

Институциональная реструктуризация предполагает изменение системы институтов управления на государственном, межгосударственном и региональном уровнях.

Данную реструктуризацию мы разделяем на пять крупных блоков:

- ⇒ отраслевой;
- ⇒ финансовый;
- ⇒ инфраструктурный;
- ⇒ геронтологический;
- ⇒ социально-политический.

Реструктуризация каждого из этих блоков имеет свою специфику и особенности.

В данной работе мы рассмотрим регионально-отраслевой аспект последствий структурных изменений на примере особенностей развития Красноярского края.

Процесс реструктуризации происходит в различных отраслях экономики, его важнейшими целями являются: реорганизация производства, в том числе путем ликвидации неэффективных звеньев и выделения непрофильного производства; замена физически и морально устаревших основных фондов, внедрение новейших технологий. Все это приводит к существенным сдвигам в отраслевой, технологической и других структурах общественного производства.

Анализ состояния структурных изменений в отраслевом разрезе показывает, что происходит рост числа предприятий, большинство из которых переориентировали свои хозяйственные связи, приступили к выпуску новых видов продукции и перешли к новым организационно-правовым формам. Динамика количественных изменений промышленных и торговых предприятий отражена на рис. 1 и 2.

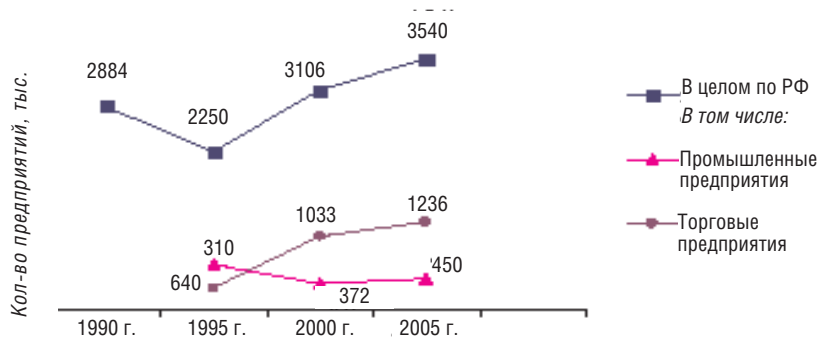


Рис. 1. Динамика распределения предприятий по отраслям экономики в РФ

Отметим, что при росте количественных показателей происходит снижение объемных. Практически во всех отраслях промышленного производства, сельского хозяйства резко упали объемы производимой продукции.

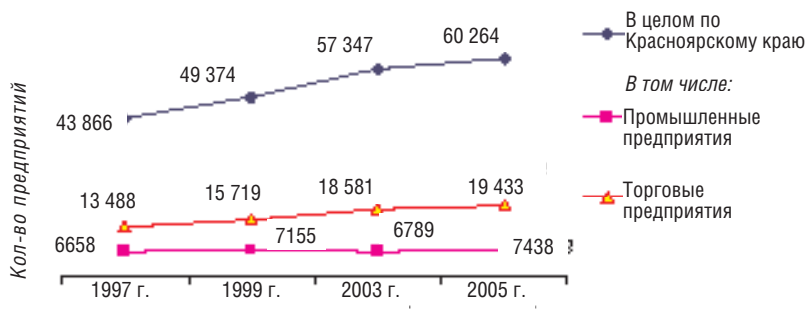


Рис. 2. Динамика распределения предприятий по отраслям экономики Красноярского края

Количество предприятий и организаций как в целом по Российской Федерации, так и по Красноярскому краю увеличивается. При этом тенденция увеличения обусловлена в большей части за счет роста предприятий торговли и общественного питания. Переход на рыночные отношения и доступность России мировому рынку товаров и услуг положительно сказались на развитии торговли и способствовали вовлечению все большего числа экономически активного населения.

Красноярский край как крупнейший промышленный центр России традиционно являлся крупнейшим экспортером не только сырьевых ресурсов (лес, уголь, цветные металлы), но и продукции машиностроения, резинотехнических

изделий, медицинских препаратов, холодильников, тканей, химической продукции. В настоящее время значительная доля экспорта потеряна и носит явно выраженный сырьевой характер.

Экспортные возможности российской промышленности в конце XX в. реализовывались в основном топливно-энергетическим комплексом и добывающей промышленностью. Это явно противоречило глобальной тенденции повышения доли (до 80% в конце 90-х годов) обработанных изделий в структуре мирового экспорта в связи с присущими всем развитым странам более высокими темпами роста экспортной составляющей в продукции обрабатывающей промышленности по сравнению с продукцией добывающих отраслей. В России доля обработанных изделий в структуре зарубежных поставок не превышала 30% и имела тенденцию к сокращению.

За последние пятнадцать лет в промышленном производстве Красноярского края произошло существенное смещение в сторону добывающей и перерабатывающей отраслей. В 90-е годы преобладающими отраслями были машиностроение и металлообработка — 13,8% в общем объеме промышленного производства, лесная и деревообрабатывающая — 12,3%, пищевая — 8,6% и химическая — 6,5%. Красноярский край в условиях переходного периода был в меньшей степени затронут экономическим кризисом, что объяснялось более поздним началом спада производства в топливной, лесной и целлюлозно-бумажной промышленности. В то же время в крае имелись благоприятные условия для роста цветной металлургии, а именно:

- сохранение конкурентоспособности продукции;
- значительное увеличение доли экспорта в реализации продукции, что при растущей неплатежеспособности на внутрироссийском рынке явилось достаточно устойчивым источником поступления финансовых средств.

Основными центрами смещения промышленности края стали Норильск и Красноярск; осложнения в производственной деятельности объектов топливно-энергетического комплекса привели к снижению участия в выпуске промышленной продукции таких городов, как Ачинск, Назарово, Дивногорск, Бородино, Канск. Позиции основных лесных производств сохранили районы Нижнего Приангарья — сегодня они обеспечивают около 60% выпуска продукции лесного комплекса Красноярского края.

Для оценки состояния спада промышленного производства используется индекс, отражающий объем производства продукции в сопоставимых ценах, приведенный к сопоставимой ассортиментной структуре производства (рис. 3). Чем выше значение индекса по отношению к базовому периоду, тем меньше спад производства, и наоборот. Данные, приведенные на рисунке, наглядно отражают динамику индексов промышленного производства Красноярского края и свидетельствуют, в частности, что наибольший спад промышленного производства наблюдался в 1996—1998 гг.

Таблица 2

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Отрасли промышленности	1990 г.		1995 г.		2000 г.		2005 г.		
	Число организаций	Объем продукции, млн. руб.	Число организаций	Объем продукции, млн. руб.	Число организаций	Объем продукции, млн. руб.	Число организаций	Объем продукции, млн. руб.	Уровень рентабельности, %
Промышленность в целом	632	13 800	1861	33 644	3740	199 600	2106	310 100	48,9
Электроэнергетика	21	612,4	27	2951,9	33	10 524,3	32	24 733,8	6,1
Топливная	9	513,1	10	2615	36	3929	22	8819,2	18,2
Угольная	6	162,9	6	719,9	22	2702,1	17	4032,8	18,7
Черная металлургия	4	112,4	7	224,5	12	493,9	10	1144,4	3,1
Химическая и нефте-химическая	11	894,4	36	2242	176	2612,4	90	5290,3	-1,0
Машиностроение и металлообработка	75	1907,1	516	2435,6	1140	7363,9	619	23 920,1	3,6
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	195	1695,7	466	2109,8	999	6639	600	11 594,7	3,8
Строительные материалы	40	427,5	70	1181,2	173	1843,5	102	4754	7,1
Легкая промышленность	84	801,4	368	229	295	326	131	413,6	-20,1
Пищевая	182	1185,6	169	2566	506	7172,4	276	13 429,5	1,7
Другие отрасли	5	5487,5	186	16 369,1	348	155 993,5	207	211 967,6	-

Значения индексов промышленного производства, на наш взгляд, более точно отражают состояние промышленности в разные периоды времени. Данные табл. 2 говорят о положительной динамике промышленного производства как в натуральных, так и в стоимостных показателях. Но здесь не учитывается очень высокий уровень инфляции в период 1992-1993 гг.

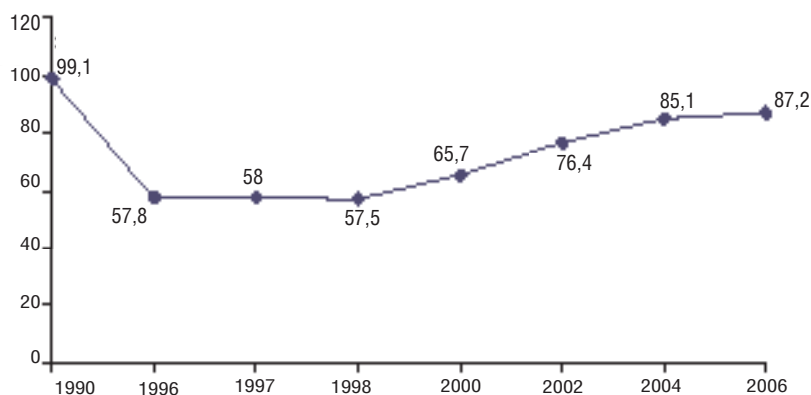


Рис. 3. Индексы промышленного производства Красноярского края, % к 1990 г.

Современное состояние промышленности Красноярского края достаточно стабильное. В 2005 г. край вышел на лидирующие позиции в экономике Сибирского федерального округа (на каждого его жителя приходится более 40 тыс. руб. промышленного производства, в основном это никель, медь и алюминий). Однако это не повод успокаиваться. Край потерял значительную долю экспорта готовой продукции и экспортирует сейчас преимущественно сырьевые ресурсы. Неэффективно работает лесопромышленный комплекс, а основное богатство региона — лес — истребляется. По данным Всемирного банка, Россия в 1990 г. в структуре экспорта имела 30% продукции машиностроения и металлообработки, 13% нефти, но уже с 2002 г. основной статьёй экспорта стала нефть — 55%.

Реструктуризация вызвала кардинальные изменения на рынке труда, касающиеся и появления новых для России профессий, давно освоенных на европейском рынке труда, и в то же время увеличения числа безработных. Современное состояние рынка труда необходимо рассматривать как результат структурной перестройки отраслей народного хозяйства, то есть глубокое преобразование производительных сил, определяемое необходимостью технического, технологического, инновационного обновления производства и его приспособления к изменяющимся внутренним и внешним условиям.

На рис. 4 приведена структура промышленного производства Красноярского края за 2005 г., где наибольший удельный вес приходится на цветную металлургию, электроэнергетику, машиностроение и металлообработку.

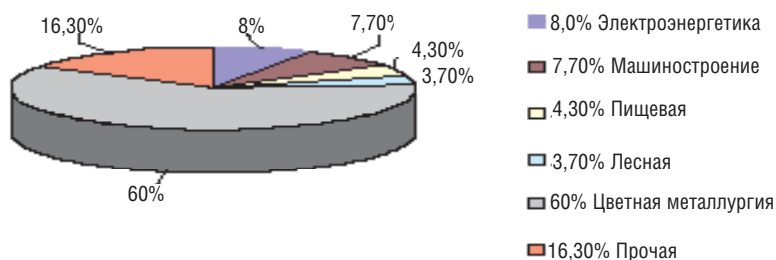


Рис. 4. Структура промышленного производства Красноярского края в 2005 г.

Структурные изменения произошли в системе занятости, которую мы рассматриваем как часть геронтологического блока реструктуризации. Появились новые общественные институты — центры занятости, биржи труда.

Однако серьезной проблемой в современных условиях остается безработица как фактор замедления экономического роста. Основные показатели уровня занятости и безработицы в РФ и Красноярском крае приведены в табл. 3 и 4.

Таблица 3

ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В РФ

Год	Занятые в экономике, тыс.чел.	Безработные, тыс.чел.	Уровень общей безработицы, %	Уровень зарегистрированной безработицы, %
1991	73 848	62	—	0,1
1992	72071	578	4,7	0,8
1994	64 484	1637	7,4	2,2
1996	65 950	2506	9,9	3,4
1998	63 812	1929	13,2	2,9
2000	64 327	1037	9,8	1,5
2002	66 100	1309,4	7,9	1,8
2003	60 985	1637,6	8,9	2,1
2004	64 400	1841	8,2	2,7
2005	66 800	1619	6,8	2,4

Данные таблицы свидетельствуют о снижении с 1990 г. численности занятых в экономике и увеличении количества безработных. При этом тенденция

увеличения как уровня общей, так и зарегистрированной безработицы наблюдалась до 1998 г. — именно в этот период в отраслях экономики происходила приватизация, а также адаптация к новым рыночным условиям. Какими же причинами обусловлен столь очевидный разброс между общей численностью безработных и зарегистрированных в службе занятости? Основная причина кроется, безусловно, в налоговой политике государства — в большинстве случаев работодатели не желают осуществлять необходимые отчисления в бюджет из фонда оплаты труда, так как это ведет к уменьшению финансового результата от деятельности. Характерной особенностью последних лет стал рост регистрируемой безработицы, это произошло вследствие увеличения размера минимального пособия по безработице и повышения престижа органов службы занятости среди населения.

По данным Федеральной службы государственной статистики, по итогам 2005 г. основная часть занятых в экономике граждан (57%) — работники крупных и средних организаций. Среднесписочная численность работников этих организаций уменьшилась на 1% по сравнению с 2004 г. за счет сокращения численности работников, занятых в сельском хозяйстве — на 11,8%, промышленности — на 4,9%, строительстве — на 3%. В то же время увеличилась среднесписочная численность работников в таких отраслях, как информационно-вычислительное обслуживание — на 15,6%, финансы, кредит и страхование — на 8,6%. Эти показатели характеризуют развитие сферы услуг в российской экономике.

Красноярский край в 2005 г. вошел в группу субъектов РФ, где уровень безработицы превышает средний показатель по стране (табл. 4).

Таблица 4

ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

Год	Всего, тыс.чел.	Из них (тыс. чел.)		Уровень занятости, %	Уровень безработицы, %	Уровень зарегистрированной безработицы, %
		Занятые в экономике	Безработные			
1992	1597,0					
1995	1557,0	1416,9	140,1			
1997	1545,2	1339,7	205,5	58,2	13,3	3,9
1998	1576,9	1317,4	259,5	56,2	16,5	3,9
1999	1576,6	1353,4	223,3	58,0	14,2	3,4
2000	1556,4	1371,1	185,4	58,8	11,9	2,7
2001	1539,1	1390,5	148,6	59,6	9,7 3,0	2,7
2002	1562,8	1442,0	120,8	61,7	7,7	3,0
2003	1565,6	1392,0	172,8	59,6	11,0	3,6
2004	1549,4	1407,5	141,9	46,9	9,2	4,4
2005	1533,9	1421,6	112,3	37,1	7,7	5,3

Наибольший удельный вес в общем количестве занятых в экономике приходится на промышленность и торговлю (рис. 5). Начиная с 1990 г. в промышленном производстве происходит равномерное снижение численности занятых — удельный вес в 2005 г. достиг 23,9%. В торговле, напротив, происходит заметное повышение числа занятых — в период с 1990 по 2005 г. увеличение составило 8%.

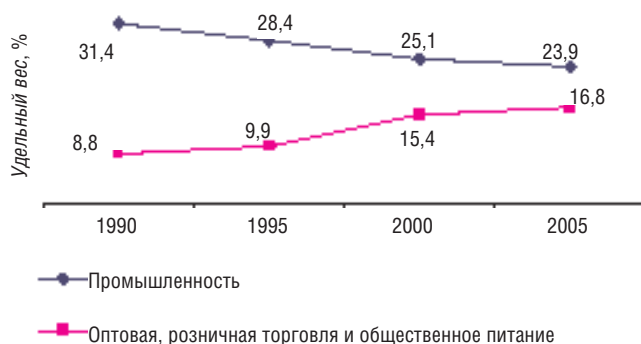


Рис. 5. Динамика занятости в промышленности и торговле

Причины снижения занятости в промышленности связаны со спадом производства, банкротством и закрытием предприятий, особенно в таких отраслях, как черная металлургия, химическая и нефтехимическая, легкая промышленность (рис. 6).

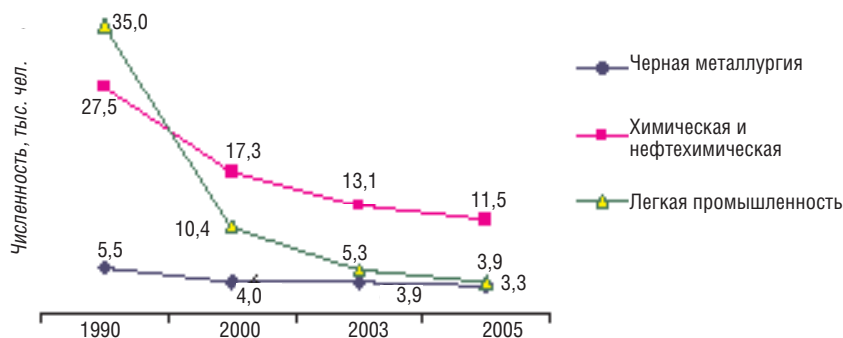


Рис. 6. Динамика численности занятых по отраслям промышленности

Помимо всего прочего в промышленности остро стоит проблема структурного дефицита кадров, и такая ситуация характерна практически для всех отраслей экономики страны. Главной проблемой здесь становится обеспечение предприятий квалифицированным персоналом.

Таким образом, реструктуризация народного хозяйства в России коренным образом изменила состояние спроса и предложения на рынке труда, что повлекло за собой:

- увеличение числа безработных;
- изменение в потребности традиционных специальностей;
- появление спроса на новые нетрадиционные для страны профессии;
- изменение в системе подготовки и переподготовки кадров;
- структурные изменения спроса и предложения кадров.

Для улучшения ситуации на рынке труда Красноярского края необходима разработка региональной концепции занятости.

Оптимальную занятость следует рассматривать не как равновесие между спросом и предложением на рынке труда, а как модель экономического роста в Красноярском крае и, следовательно, обеспечение условий для повышения эффективности работы кадров и их конкурентоспособности. Необходимо содействие занятости населения в сельской местности, в том числе на основе развития малого бизнеса и предпринимательства.

В рамках концепции должен быть определен некий заказ на требуемые профессии для учебных заведений. Разработка механизма экономической заинтересованности предприятий и организаций в развитии гибких форм занятости также повлияет на уровень жизни населения.

Заметим в заключение, что реструктуризация российской экономики проходила и продолжается под явным зарубежным влиянием. Реформаторы пошли по пути «разрушим... до основания, а затем...». В итоге это привело к разрушению централизованной экономики, которая при всех ее минусах все же достаточно эффективно функционировала, в том числе и на мировом рынке. Однако фундамента, теоретической базы новой рыночной экономики создано не было. В результате, как теперь принято говорить, мы имеем то что имеем — резкий спад производства, безработицу, потерю экспортного потенциала, усиление криминализации и пр.

Данные проблемы возможно и крайне необходимо решать совместными усилиями ученых, федеральных и территориальных органов исполнительной и законодательной власти.

ЛИТЕРАТУРА

Красноярский край в цифрах в 2005 году: Краткий стат. сборник / Гос. комитет РФ по статистике; Красноярский краевой комитет гос. статистики. Красноярск, 2006.

Экономика труда / Под ред. М.А. Винокурова, Н.А. Горелова. СПб.: Питер, 2004.

www.goscomstat.ru



Л.И. Потенко
доцент Владивостокского
гос. университета экономики и сервиса

О ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ В ПОВЫШЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ

На фоне перспектив вступления страны в ВТО перед Дальним Востоком встает вопрос: как повлияет сырьевая направленность экспорта на экономику региона? Ответ определяет экспортный потенциал Дальнего Востока или, вернее, способы реализации этого потенциала.

В свете данной проблемы необходимо решить как минимум две взаимосвязанные задачи: обоснование инвестиционного вложения и выбор технологии привлечения инвестиций в предприятия. Обе эти задачи — как на федеральном, так и на региональном уровне — решаются с трудом. Социально-экономические условия на Дальнем Востоке в сравнении с западными регионами заметно отличаются. Наиболее удаленный от федерального центра регион Дальнего Востока вынужден интегрироваться в экономику АТР, и в структуре экономики внешнеэкономическая деятельность занимает большое место. Приморский край заинтересован в упорядочении «правил игры» на мировом рынке, без чего равноправное сотрудничество невозможно.

Выигрывают сырьевые отрасли: лесная, рыбная, горнодобывающая. Рынки открываются для сырьевого бизнеса (даже если не углубляться в развитие переработки). Но не все так однозначно. Лесной комплекс с неразвитой базой переработки может окончательно сойти на уровень поставок сырья, а глубокая переработка будет производиться в КНР, Южной Корее или Японии. Наш уровень переработки не соответствует международным стандартам, поэтому отдача от сырьевого комплекса низкая. Алгоритм обоснования направления инвестиционного вложения в лесопромышленный комплекс включает: анализ состояния лесопромышленного комплекса России и региона; анализ потребности в продукции лесопромышленного комплекса в странах АТР; соотношение спроса на продукцию как внутри страны, так и за ее пределами.

Обоснование предполагает подробный анализ состояния лесопромышленного комплекса России и Приморского края, а также анализ потребности в лесопромышленной продукции в странах АТР. Кроме того, необходимо отталкиваться от теорий международной торговли: теории абсолютных преимуществ; теории относительных преимуществ; теории соотношения факторов производства; теории (парадигмы) конкурентного преимущества М. Портера.

Теория М. Портера представляется особенно актуальной. Эта теория объясняет роль страны в инновационном процессе. Поскольку для обновления требуются капиталовложения, научные исследования и людские ресурсы, то вопрос, на который нужно ответить, звучит следующим образом: как страна создает обстановку, позволяющую отечественным фирмам быстрее обновлять технологию в сравнении с зарубежными конкурентами. При статичном взгляде на конкуренцию факторы производства в стране неизменны, и фирмы применяют их в тех областях, где они дают наибольшую отдачу. Реально же в конкуренции главную роль играют инновации и перемены. Для фирм дело не сводится к пассивной переброске ресурсов туда, где прибыль особенно высока, — они стремятся повысить ее за счет новых товаров и технологий. Поскольку в процессе создания конкурентного преимущества главную роль играют фирмы, то поведение их является неотъемлемой частью теории конкурентного преимущества страны. Данная теория дает фирмам понимание того, как спланировать свою стратегию, чтобы успешно конкурировать на мировом рынке. На современном этапе возможности фирм не ограничены пределами страны базирования. Данная теория, включая сравнительные преимущества на основе факторов производства, идет дальше — к анализу конкурентного преимущества страны.

Исходя из сущности теории относительных преимуществ, возможность строить внешнеэкономическую политику региона на научной основе даст определение соотношения спроса и предложения на товар как внутри страны, так и извне. Для этого необходимо определить баланс производства и потребления лесопромышленной продукции в странах АТР и акцентировать внимание на преимущественном факторе региона — близость портов и небольшое расстояние до границы, т.е. удельный вес транспортных расходов в общих затратах незначителен. Необходимо осознавать наши конкурентные преимущества.

Следует отметить, что существующие стандартные требования к разработке инвестиционных проектов, в том числе и международные, состоят из принятых методик и программ для расчета показателей инвестиционного проекта. На наш взгляд, одна из причин, почему инвестиционные проекты слабо внедряются (даже при наличии инвесторов), состоит в том, что обоснование не доведено до конца, проект недостаточно адаптирован к конкретной территории со всеми особенностями ведения хозяйственной деятельности в рыночных условиях.

Рассмотрим *использование лесопромышленного комплекса* в целом по России и возможные направления повышения экспортного потенциала Приморского края.

В экспорте Приморского края древесина и изделия из нее в 2004 г. составили 23,4%, по России в целом — всего 3%. Площадь покрытых лесами земель составляет лишь 1,3% общего российского фонда. Доля экспорта дре-

весины и изделий из нее Приморского края в российском экспорте продукции лесопромышленного комплекса составила в 2004 г. 4,6%. В 2003 г. лесопромышленный комплекс Приморья выпустил товарной продукции на 3,8 млрд. руб., в 2004 г. — 4,8 млрд. руб.

Доля продукции лесопромышленного комплекса (ЛПК — это лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная отрасли) в промышленности невелика и имеет тенденцию к сокращению: 1992 г. — 5,9%, 1995 г. — 5%, 2000 г. — 4,8%, 2001 г. — 4,7%, 2002 г. — 4,7%, 2003 г. — 4,5%, 2004 г. — 4,3%. Причем не восстановлен дореформенный уровень развития как промышленности в целом, так и отрасли.

Данная статистика отражает сложившуюся в комплексе тенденцию. На конференции ЛПК Северо-Запада России в июле 2005 г. было отмечено, что данные о количестве заготавливаемой древесины, представленные Росстатом и Министерством природных ресурсов РФ, существенно отличаются. Особенно велико отличие в учитываемых объемах вырубке в Ленинградской, Московской областях, Красноярском, Краснодарском и Приморском краях, т.е. там, где присутствует нелегальный бизнес.

К началу 90-х годов страна располагала мощностями по производству целлюлозы около 10 млн. т, по бумаге — более 6 млн., по картону — 3,35 млн. т в год. Сегодня возможности сократились вследствие списания мощностей (по целлюлозе — свыше 2 млн., по бумаге — 1,5 млн., по картону — 0,6 млн. т). Действительно, износ активной части основных фондов достигает 80%. Конечно же, отрасль требует больших капиталовложений, нужно модернизировать комбинаты, но ведь при этом она сможет давать большую и быструю отдачу!

Доля предприятий целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБП) в лесном комплексе России составляет совсем немного, около 6%. Доля продукции ЦБП в общем объеме промышленной продукции в 2004 г. составила 1,24%. Удельный вес ее в продукции лесопромышленного комплекса снизился с 42,8% до 39,4% (по данным РАО «Бумпром»). Причем темпы роста в лесопромышленном комплексе значительно ниже, чем по промышленности в целом (табл. 1).

Табл. 1. Индексы промышленного производства (1990 г. = 100%)

	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Лесопромышленный комплекс	44	45	46	47	48	50
Вся промышленность	50	57	60	62	66	70

Увеличение выпуска целлюлозы, бумаги, картона и изделий на их основе обеспечено за счет повышения уровня использования имеющихся мощностей, который приближается к предельным значениям. По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2004 г. использование мощностей по

бумаге составило 86%, по картону — 79%, по клееной фанере 93%, по древесностружечным плитам — 86%. При этом не нужно забывать, что производство целлюлозы — это та база, на которой развивается производство бумаги, картона и изделий из них.

Если рассматривать объем инвестиций в основной капитал предприятий лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (ЛПК), то доля отрасли составила: 2000 г. — 1,5%, 2001 г. — 1,1%, 2002 г. — 1,4%, 2003 г. — 1,5%, 2004 г. — 1,4%.

Объем средств, поступивших в ЛПК, приведен в табл. 2 и 3.

Табл. 2. Иностранные инвестиции в лесопромышленный комплекс

	2000 г.		2002 г.		2003 г.		2004 г.	
	млн. долл.	% к итогу	млн. долл.	% к итогу	млн. долл.	% к итогу	млн. долл.	% к итогу
Всего инвестиций	10 958	100	19 780	100	29 699	100	40 509	100
Из них в промышленность	4721	43,1	7332	37,1	12 330	41,5	19 639	48,5
В том числе ЛПК	257	2,3	312	1,6	599	2,0	990	2,4

Табл. 3. Объем финансирования лесопромышленного комплекса (млн. руб.)

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Промышленность	750 719	1 587 631	1 223 859	2113 622	3 186 077
В том числе ЛПК	3880	5235	9479	21 050	44 727

В 1992–1997 гг. инвестиции в лесопромышленный комплекс РФ в среднем составляли 1 млн. долл. в год. Оживление наступило в 1998 г., наивысшего значения показатель достиг в 2003 и 2004 гг. Статистика показывает, что для иностранцев инвестировать в ЛПК является более привлекательным, чем для россиян. Если же рассматривать инвестиции в основной капитал в целом, то доля отрасли составляет мизерную величину. Страна, занимавшая не так давно четвертое место в мире по производству бумаги и картона, сейчас переместилась на восемнадцатое. Последнее время в стране реализуется программа развития ЛПК Северо-Запада, направленная на модернизацию действующих заводов и строительство новых.

Из регионов, где наиболее активно идет модернизация отрасли с целью более глубокой переработки сырья, следует выделить предприятия ЛПК Республики Коми. В 2004 г. рост производства по лесопромышленному комплексу составил 107,1%. Причем высок выпуск продукции в натуральном выражении. Наблюдается устойчивый рост производства фанеры клееной, плиты древесно-волокнистой и древесно-стружечной, пиломатериалов. Это результат технического перевооружения и реконструкции предприятий, что позволило

повысить качество и конкурентоспособность продукции. В республике производится свыше 700 тыс. т целлюлозно-бумажной продукции, более половины которой поставляется на экспорт. Производство целлюлозы, типографской и офсетной бумаги и картона в 2004 г. увеличилось на 8,6%. Предусмотрено строительство целлюлозного завода мощностью 500 тыс. т целлюлозы, а также строительство картонного комбината.

Россия располагает четвертью лесов планеты. Чтобы переработка древесины занимала подобающее место в национальной экономике, потребуются значительные капитальные вложения. Но именно этого-то и не наблюдается.

По уровню производства лесобумажной продукции, да и по ее потреблению на душу населения мы значительно уступаем другим «лесным» державам. Даже по пиломатериалам простых профилей, не требующих особо сложного оборудования, мы в 6-7 раз недотягиваем до США, Канады, Финляндии, Швеции. По фанере же разрыв уже космический — в десятки раз. Более того, по этой еще не так давно традиционной отечественной продукции мы пропустили впереди себя Китай, Бразилию, Индонезию и даже Чили.

У специалистов есть такое понятие — расчетная лесосека. Так вот в среднем по России она осваивается только на четверть, труднодоступные леса и того меньше — на 10–15%. Иными словами, используя принципы т.н. «неистощительного пользования», страна совершенно спокойно могла бы добывать спелой древесины в 4-5 раз больше нынешних объемов. В конце 80-х годов мы занимали второе место в мире после США по вывозу древесины, причем продавали не только «кругляк», но и продукцию достаточно высокой степени переработки. Теперь речь идет, по сути, лишь о бревне. Причем официальный вывоз стабилизировался на достаточно ровном показателе: в 1995 г. выручка от экспорта составила около 4,5 млрд. долл., затем был период четырехгодичного снижения до 3,5 млрд./год, после снова небольшой подъем. И вот уже несколько лет экспортные продажи держатся на уровне 4,5 млрд. долл.

Современный мировой рынок ЦБП характеризуется высокой степенью концентрации. Его доля, контролируемая пятью крупнейшими изготовителями, составляет 20–31%. Российские же предприятия, занимая 4% рынка, никак на его конъюнктуру влиять не могут. Российский рынок является скорее целлюлозным, чем бумажным, то есть рынком полуфабрикатов и сырья. А иным в стране, потребляющей всего лишь 16 кг картонно-бумажной продукции на душу населения, он быть и не может. Для сравнения: в США этот показатель составляет 360 кг, в Финляндии — 432 кг, в Германии — 238 кг.

В последние годы в ЦБП интенсивно осуществляется процесс структурных преобразований, направленный на создание вертикально интегрированных компаний с широкой диверсификацией производства от лесозаготовок до глубокой механической и химической переработки древесины, а также выпуска продукции для полиграфии, хозяйственных нужд и др. Кроме того, в отрасли наблюдается процесс слияния капиталов небольших предприятий по горизон-

тальному принципу для консолидации финансовых ресурсов и согласованных действий на рынке. В России пять крупнейших компаний контролируют более 80% производства целлюлозы, 70% производства картона, 65–70% производства бумаги и т.д.

К основным факторам, которые в настоящее время *негативно* влияют на развитие ЦБП, можно отнести следующие:

- низкая производительность труда;
- физическая и моральная изношенность оборудования.

Положительно влияют:

- гарантированное ресурсное обеспечение (практически все крупные производители целлюлозы, бумаги, картона имеют лесозаготовительные предприятия);
- высокий уровень диверсификации производства (большинство компаний осуществляет полный цикл лесопромышленного производства, обеспечивающий эффективное комплексное использование поступающего древесного сырья);
- наличие производственной, транспортной инфраструктуры;
- достаточный уровень квалификации персонала.

В целях гарантированного обеспечения лесосырьевыми ресурсами перерабатывающих предприятий в России введены законодательные нормативные акты, позволяющие передавать лесосечный фонд в аренду (концессию).

Что же касается **внешних рынков**, то за последние пять лет объем экспорта лесопродукции в Китай более чем удвоился. Несмотря на усилия, прилагаемые КНР для самообеспечения страны лесными ресурсами и значительные успехи в развитии национального лесного сектора, разрыв между спросом и предложением лесопромышленной продукции в стране растет. Учитывая ограниченные возможности быстрого решения этой проблемы Китаем самостоятельно, можно уверенно говорить о наличии предпосылок устойчивого роста на перспективу до 2010 г. удельного веса импорта лесных товаров в китайском потреблении лесопромышленной продукции.

В первом полугодии 2004 г. по России в целом поставки круглого леса на 8% превысили аналогичный период 2003 г. В Китай этой продукции вывезено около 36%, в Финляндию — 28%, в Японию — около 16%, в Швецию — около 6%. Это самые крупные импортеры российского круглого леса. Следует отметить, что Китай, импортируя древесину, ее обрабатывает и продает на внешнем рынке готовую продукцию, активно наращивая свое присутствие в этом секторе. Например, в 2004 г. в импорте пиломатериалов на японский рынок доля Китая составила 39%, существенно потеснив США.

Среди прочих факторов, определяющих перспективы дальневосточного экспорта лесных товаров в КНР, центральное место занимает конкурентоспособность российской лесопромышленной продукции на китайском рынке.

Как уже отмечалось, Китай импортирует лесные товары из множества стран по всему миру. Россия (по существу, Дальний Восток и Сибирь) является вторым после США крупнейшим экспортером круглого леса в Китай. В сравнении с этим объемы экспорта бумаги, картона и целлюлозы просто мизерны. И по всей вероятности, в ближайшем будущем так и будет продолжаться, так как повышение экспортного потенциала российской лесопромышленности требует значительных инвестиций в этот сектор.

В то же время в Китае наблюдается заметный рост производства бумаги, которое интенсивно увеличивается, и если в 1990 г. оно составило 15 млн. т, то в 2004 г. возросло до 48 млн. т. Для внутреннего производства бумаги Китай закупает макулатуру и целлюлозу (импорт целлюлозы в 2004 г. вырос до 4,5 млн. т). Потребность рынка будет удовлетворяться в первую очередь за счет роста объемов целлюлозы российского производства.

Табл. 4. Экспорт лесопромышленности Приморского края в КНР, тыс. долл.

Товарная группа	2000 г.		2002 г.		2003 г.		2004 г.	
	КНР	всего	КНР	всего	КНР	всего	КНР	всего
Лесоматериалы необработанные	42 804	129 464	55 363	121 140	62 041	133 440	93 828	198 229
Лесоматериалы обработанные	4331	10 665	8781	17 505	11 975	20 750	13 969	30 555

Необработанные лесоматериалы составляют в экспорте лесопромышленности Приморского края существенно большую часть, причем экспорт этой товарной группы в КНР только возрастает.

Примерно такая же ситуация складывается и с Южной Кореей, чьи собственные леса были почти полностью сведены в ходе второй мировой и локальных войн. Страна ввозит более 90% потребляемой древесины, причем Россия имеет заметную долю в импорте этой страны — преимущественно это дальневосточный лес.

В числе крупнейших импортеров продукции лесопромышленного комплекса следует отметить и Японию. Особенно впечатляет, что пиломатериалы японцы везут из Западной Европы, около 2 млн. кубометров ежегодно, целлюлозу — из Северной Америки.

Вообще же согласно исследованию «Мировой рынок бумаги до 2010 г.», подготовленному экспертами «Jaakko Poyry Consulting», через 4-5 лет мировой спрос на бумагу и картон превысит 420 млн. т (в настоящее время он составляет около 300 млн. т). По мнению экспертов, наиболее быстрыми темпами будет повышаться спрос на бумагу для гофрирования (к 2010 г. составит 38,5 млн. т), немелованную бумагу без содержания древесной массы (22,5 млн. т), а также картон (14,6 млн. т) и мелованную бумагу без содержания древесной массы. Прогнозы эти оправдываются. В 2004 г. мировая индустрия гофрокартона

произвела продукции почти на 5% больше, чем в 2003 г., еще более высокие темпы наблюдались в Азиатском регионе.

Прогнозы на повышение спроса на бумагу подтверждаются экспертами австрийского исследовательского института IISA, особенно в Китае и других странах Азии. Серьезной проблемой в этих странах станет получение сырья для производства целлюлозы. В исследовании отмечалось также, что компаниям для повышения конкурентоспособности будет уже недостаточно увеличения производства и капиталовложений в расширение и модернизацию производственных мощностей. Они уже сейчас должны разрабатывать новые товары, сфера применения которых будет значительно шире традиционной. А для этого потребуются новые технологии и материалы.

Вследствие выгодного географического положения по отношению к рынкам сбыта товарной продукции лесопромышленного комплекса перспективными потенциальными рынками можно считать страны Тихоокеанского бассейна.

Экономический рост в странах Азии, где производится 15% и потребляется 18% всей бумаги, неминуемо приведет к повышению спроса на бумагу и картон. Рост потребления бумаги в этих странах, особенно это касается Китая, Индонезии, Индии, Таиланда, сделает Азию крупнейшим мировым «бумажным» рынком. Страны Тихоокеанского бассейна импортируют целлюлозу из Канады, Чили, США и Новой Зеландии.

Инвестиционные технологии. С целью повышения эффективности использования лесного сырья, а также учитывая удобное географическое положение региона, в Приморском крае возможно развитие целлюлозно-бумажной отрасли лесопромышленного комплекса.

Другая часть задачи по решению проблемы повышения экспортного потенциала края — определение механизма привлечения инвестиций. Для строительства целлюлозно-бумажных комбинатов требуются крупные инвестиции, в зависимости от производственной мощности — от 400 до 800 млн. долл. Требуются крупные капитальные вложения, поэтому довольно сложно организовать процесс инвестирования в строительство целлюлозных заводов.

Для крупных инвестиционных проектов возможны два основных варианта инвестиционных технологий: кредитование в форме проектного финансирования и механизм финансирования через выпуск ценных бумаг.

При кредитовании в форме проектного финансирования возможно привлечение как иностранных кредитов, так и кредитных ресурсов российских банков. Ввиду ограниченности ресурсной базы региональных банков речь может идти о совместном финансировании. Обычно в проектном финансировании участвует несколько банков, порой до нескольких десятков. Это позволяет наряду с сокращением риска привлекать огромные финансовые ресурсы. Причем при организации проектного финансирования важно определить

банк, организующий финансирование, — т.н. банк-менеджер. При нынешнем состоянии ресурсной базы региональных банков существует проблема выбора банка-менеджера (активы дальневосточных банков составляют 0,7% в общей сумме банковских активов). Критерии для выбора банка-менеджера предлагаются следующие: широкая филиальная сеть, размер активов, опыт организации синдицированного кредитования, доверие на межбанковском рынке, а также доверие населения. С доверием среди коммерческих банков не все так просто. Банковская репутация — показатель переменчивый.

Кроме проектного финансирования можно организовать сбор необходимых средств, используя инструменты фондового рынка, — прежде всего, через *эмиссию ценных бумаг*. Но при этом возникает вопрос с размещением.

Автор данной статьи предлагает открытие инвестиционных счетов для граждан России (см. *Потиенко Л.И.* Государственное регулирование валютно-финансовой среды России. Владивосток: Дальнаука, 2003). Повышение регулирующей роли государства на финансовом рынке необходимо в связи диспропорцией в распределении финансовых ресурсов между центральными и периферийными регионами, а также в связи с низкой долей участия населения в акционерном капитале. Вот если бы (в качестве эксперимента и апробации идеи) Правительство одобрило открытие инвестиционных счетов для жителей Дальнего Востока! И не стоял бы вопрос о направлении расходования Стабилизационного фонда, и не была бы столь острой проблема организации инвестирования российской промышленности. А если бы повезло — тендер на строительство, контракт «под ключ». Затем выбор варианта участия иностранных компаний, имеющих интерес в данном регионе (напр., участия в собственности, в управлении, в распределении прибыли), с целью привлечения современных технологий и современного менеджмента.

Введение инвестиционных счетов потребует решения следующих проблем:

- принятие соответствующих законов;
- выбор банков для открытия счетов;
- определение приоритетных направлений инвестирования;
- разработка схем оказания посреднических услуг банка между населением и структурами фондового рынка.

Предложенная схема привлечения населения для участия в акционерном капитале окажет положительное влияние на:

- восстановление доверия населения к государству;
- повышение благосостояния населения за счет использования рыночных рычагов;
- активизацию процесса расширения, модернизации производства, что способствует структурной перестройке экономики;
- снижение темпов инфляции на фоне роста реального производства;

- развитие инвестиционной функции фондового рынка;
- повышение возможности банков увеличивать сроки кредитования, так как появляются «длинные деньги».

Реализация данного предложения благоприятно повлияет на движение финансовых потоков, сделает их направление более рациональным для экономики страны.

Задача обеспечения предпосылок для устойчивого и динамичного экономического роста в стране и решения острых социально-экономических проблем требует активизации инвестиционных процессов. Предложенный алгоритм повышения экспортного потенциала нацелен на рост конкурентоспособности предприятий, отраслей, нацелен на производство товаров, замещающих импорт.

ЛИТЕРАТУРА

Потиенко Л.И. Государственное регулирование валютно-финансовой среды России. Владивосток: Дальнаука, 2003.

БИКИ № 27 за 2002 г.; № 4, 13, 17, 40, 44, 48, 49, 50, 63 за 2005 г.

Материалы сайтов:

www.bumprom – РАО «Бумпром»

www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики

http://rkomi.ru – сервер Республики Коми

www.rosinvest.ru



У.П. Абдынасыров

*докторант кафедры «Ценные бумаги
и финансовый инжиниринг»*

**«ЭМБРИОНАЛЬНЫЕ» РЫНКИ
НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ
(НА ПРИМЕРЕ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)***

Разделение современных фондовых рынков основывается на различных типах определений класса рынка и применении классификации стран с «развитыми»** (developed market) и «формирующимися, зарождающимися» рынками (emerging market). В свою очередь, формирующиеся рынки подразделяются на «развивающиеся» и «пограничные» (frontier market), или «эмбриональные»*** рынки, которые различаются между собой уровнем зрелости.

Под термином «формирующийся рынок» обычно подразумевают фондовый рынок, находящийся в переходном состоянии, увеличивающийся в размерах, расширяющий свою деятельность либо уровень сложности, т.е. определенные качественные изменения, связанные со становлением самой структуры рынка. Другой качественный параметр — это степень развития экономики страны.

Для анализа типа фондового рынка Кыргызской Республики следует провести небольшой обзор ряда социально-экономических показателей, которые могут влиять на его развитие. Основной проблемой, ограничивающей перспективы быстрого роста фондового рынка республики, являются малые объемы и масштабы экономики. Общие параметры развития экономики в республике не совпадают с параметрами рынка ценных бумаг. Естественный показатель обслуживания рынком капиталов потребностей в размещении и перераспределении инвестиций можно охарактеризовать в пределах 10–15% ВВП (характерно для формирующихся рынков).

* Научное консультирование проведено д.э.н., проф. Я.М. Миркиным.

** Международная финансовая корпорация (МФК) относит к «развитым» фондовым рынкам такие, где макроэкономические показатели развития страны соответствуют следующим критериям: а) ВВП на душу населения должен быть в режиме высокорослой экономики за три года; б) инвестиционная рыночная капитализация к уровню ВВП должна быть близка к средней величине развитых рынков за три последних года.

*** На наш взгляд, больше подходит по смыслу данное выражение.

Внутренний валовой продукт возрос с 1999 г. почти в 1,7 раза и составил по итогам 2004 г. 2340,3 млн. долл.*. Объем ВВП на душу населения составляет всего 460 долл. Значительный государственный внешний долг Кыргызской Республики оказывает негативное влияние на развитие фондового рынка — в 2004 г. он равнялся 86,5% к уровню ВВП**. Дефицит государственного бюджета снизился с 11,9% к ВВП в 1999 г. до (-0,5%) к ВВП в 2004 г. Высокий уровень внешнего долга является ключевым отрицательным фактором возможности заимствования инвестиций на международном рынке капиталов.

Низкий уровень финансовой насыщенности (определяемый как отношение широких денег к уровню ВВП) экономики (в 2003 г. — 12,07%) характеризует прежде всего «провинциальность» нашего финансового сектора и недостаточный денежный объем в экономике. Поэтому рынок ценных бумаг республики не может иметь в ближайшее время широкого публичного оборота и, следовательно, не может быть эффективным механизмом инвестирования сбережений в финансовые инструменты.

Исторически страна не имела опыта отношений на фондовом рынке, поскольку мусульманская религия запрещает взимание процента в любой форме и при назначении ссуды. Поэтому развитие данного рынка стало возможным только после обретения статуса независимости в 1991 г.

Низкие показатели реального производства на душу населения сужают теоретические рамки возможности накопления сбережений. Средний уровень заработной платы составил в 2004 г. всего 54,4 долл., что не может являться приемлемым источником формирования сбережений у населения и инвестирования в финансовые инструменты.

Предполагаемый доход в 2010 г. прогнозируется в пределах 1801,8 млн. долл. Если исходить из того, что у населения средняя склонность к потреблению равна 70%, а к сбережению — 30%, то в период до 2010 г. рост потенциальных сбережений составит от 66 до 90 млн. долл. ежегодно и в сумме ориентировочно будет равняться 540,5 млн. долл.

В статистическом определении Международная финансовая корпорация относит рынок ценных бумаг к «формирующимся», если он соответствует по крайней мере одному или двум основным критериям: (а) он функционирует в низко- или среднедоходной экономике, определенной Всемирным банком, и (б) его инвестиционная рыночная капитализация низка по отношению к показателю валового внутреннего продукта. Формирующиеся рынки имеют уровень ВВП на душу населения ниже порога высокодоходных экономик, определенных Всемирным банком, по крайней мере в один из последних трех лет***.

* Для лучшего понимания цифровых масштабов и возможности сравнительного анализа все статистические данные, приводимые в данной работе, были переведены автором из национальной валюты — сом — в доллары США.

** <http://www.minfin.kg/publications/buletен-2004.htm>

*** Emerging Stock Markets Factbook 1999. International Finance Corporation. Washington, 1999.

Такой подход в определении зарождающихся рынков прослеживается и в ряде аналитических публикаций, размещенных на веб-сайте «Standard & Poor's» и других компаний, специализирующихся на операциях на фондовом рынке.

Интересен подход к определению «эмбриональных» рынков экономиста Оливера Крэтца*. Он отмечает, что это такие фондовые рынки, которые не получают выгоды от прозрачности ценных бумаг и информационного распространения подобно зарождающимся рынкам. Во многих случаях такие рынки образуются в короткий период времени без инфраструктуры и институциональной готовности государства. О. Крэтц отмечает также, что в течение 1990-х годов такие рынки сформировали новый инвестиционный класс активов, который требует совершенно иного набора оценочных единиц в отличие от зарождающихся рынков. При этом цены на акции могут расти и падать таким образом, что лишает всякого смысла для аутсайдера реагировать на внутренние проблемы страны, которые могут сопровождаться свержением правящей власти, гиперинфляцией, политическими выступлениями и другими сопутствующими катаклизмами.

В Кыргызской Республике в результате известной «тюльпановой» революции (март 2005 г.) страну охватила волна политических возмущений со стороны населения, недовольного итогами выборов в парламент. Была свергнута действующая власть. Примечательно, однако, что данные события никоим образом не отразились на состоянии фондового рынка. Не было отмечено видимой реакции (паники, бегства капитала, роста активности торгов или обвала цен). Небольшие возмущения рынка остались незамеченными, поскольку его масштабы были незначительны. Снижение торгов произошло позднее вследствие общего сокращения деловой активности в республике.

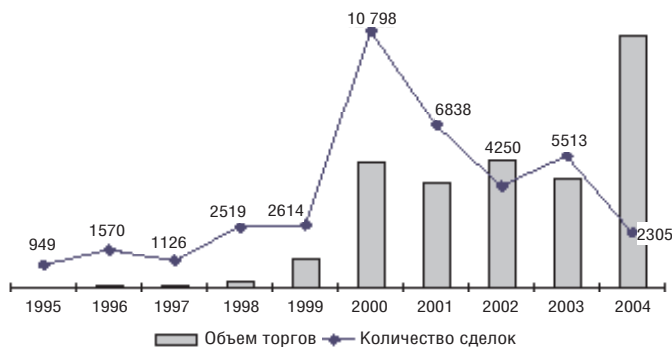
«Эмбриональные» рынки не являются постоянным состоянием или неким классом отношений, а представляют собой начальный этап развития рынка ценных бумаг в переходной экономике. В этой вязи наблюдается следующая закономерность. В странах, где масштабы экономики значительны, традиции фондового рынка глубже, а доходы и сбережения населения выше, — там зарождение рынка занимает меньший временной период. И наоборот — в странах, где масштабы экономики малы, традиции фондового рынка незначительны, а население не обладает большими сбережениями, там состояние «эмбриональности» длится дольше.

В целом же для «эмбриональных» рынков характерны те же черты, которые присущи зарождающимся рынкам. Разница заключается в проявлении отдельных характеристик. Они меньше реагируют (или вообще не реагируют) на видимые изменения внешних макроэкономических или политических факторов и менее восприимчивы к различным информационным шокам (например, финансовые скандалы и пр.).

* *Oliver S. Kratz. Frontier Emerging Markets Securities Price Behavior and Valuation. Kluwer Academic Publishers. Boston Hardbound, August 1999.*

Темпы и масштабы их роста за ряд лет могут быть в среднем выше, чем в обычных зарождающихся рынках. Это указывает не столько на развитие рыночной торговли финансовыми инструментами среди инвесторов, сколько на то, что рынок был «целинным», стартовым сектором экономики, механизмы которого ранее не применялись. Торги на организованных площадках неустойчивы, фрагментарны, не носят спекулятивного характера и осуществляются в основном для приобретения стратегического пакета отдельными инвесторами. Количество фондовых площадок может быть достаточным, но, как правило, они не отвечают современным требованиям инфраструктуры и поэтому не имеют перспективы выживания.

Объем торгов и количество сделок на Кыргызской фондовой бирже (по годам)



Приведенная выше диаграмма показывает скачкообразный рост торговли на торговых площадках республики. Если в 1998 г. объем торгов составил всего 1,6 млн. долл., то в 2002 г. он повысился до 23,9 млн. долл., а в 2004 г. достиг почти 50 млн. долл.

На наш взгляд, интересно такое предположение, что если не были бы установлены такие административные ограничения и требования для рынка, как, например, лицензирование и необходимый капитал, то рынки вообще могли бы не создаваться, а перераспределение пакетов акций происходило бы через механизмы обычного гражданского законодательства. Конечно, при этом не было бы массового инвестора, включая иностранного, но перераспределение акций могло бы происходить без атрибутов рынка. Другими словами, меры государственного регулирования упорядочивают формальные аспекты становления организованного рынка.

В 2004 г. количество листинговых компаний на КФБ заметно уменьшилось по сравнению с предыдущими годами (см. табл.). Это было связано с внесением изменений в правила листинга и ужесточением требований к листинговым компаниям; из котировочного листа были исключены ценные бумаги эмитентов, если они не соответствовали новым требованиям. В 2004 г. сделки с листинговыми ценными бумагами в общем объеме торгов занимали всего

13,6%. При этом наблюдается рост торговли ценными бумагами компаний вне листинга.

Показатели объемов торгов ценных бумаг листинговых компаний на Кыргызской фондовой бирже

	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Общий объем торгов, млн. долл. <i>в том числе:</i>	5,4	22,6	18,9	23,9	11,6	53,6
Торги с ценными бумагами, находившимися в листинге, млн. долл.	2,0	3,03	4,1	9,6	2,6	7,3
<i>в процентах к итогу</i>	37,08	13,4	21,7	40,2	22,4	13,6
Торги с ценными бумагами, находившимися вне листинга, млн. долл.	3,4	19,5	14,8	14,3	8,9	46,3
<i>в процентах к итогу</i>	62,9	86,6	78,3	59,8	77,6	86,4
Всего	100	100	100	100	100	100
Кол-во эмитентов, ценные бумаги которых находились в листинге (по состоянию на конец года)	63	69	24	22	18	18

Источник: Государственная комиссия при Правительстве Кыргызской Республики по рынку ценных бумаг // Банковский вестник (Бишкек). 2004. С. 12.

Следует заметить, что удельный вес торгов ценными бумагами листинговых компаний носит нестабильный характер и колеблется из года в год. Структура торгов характеризует преимущественную торговлю стратегическими пакетами акций, и в меньшей степени интерес инвесторов проявляется к сделкам небольшими пакетами в спекулятивных целях. Помимо прочего это является свидетельством низкой ликвидности данных ценных бумаг.

Для развитых финансовых рынков характерен высокий уровень требований к листингу как фактору, обеспечивающему полное раскрытие информации для инвесторов о компаниях. Для стран с зарождающимся рынком капиталов, не имеющих традиций инвестирования в финансовые инструменты, наличие «сильного» листинга приводит к сокращению количества компаний, обращающихся на организованных площадках.

Причин несколько, но главная — это отсутствие стимулов к поддержанию высокого уровня раскрытия информации о компаниях и соответствия передовым требованиям стандартов корпоративного управления, бухгалтерского учета и пр. Такое положение является следствием невозможности аккумуляции на внутреннем фондовом рынке достаточного объема инвестиционных ресурсов для собственного развития, а также нежелания проведения сделок с ценными бумагами со спекулятивными целями.

Выпуск каких-либо ценных бумаг Кыргызской Республикой на международном рынке капиталов не производится. Правительство республики не имеет сегодня такого важного атрибута, необходимого для выхода отечественных эмитентов на международный рынок, как страновой кредитный рейтинг. В результате наблюдается дефицит государственных финансовых инструментов и отсутствие критической массы ликвидных активов на фондовом рынке. Бюджетное финансирование реального сектора ограничено, что является фактором, стимулирующим развитие финансового рынка.

Отсутствие активности коммерческих банков на фондовом рынке указывает на слабую связь рынка с другими компонентами финансового сектора. В отличие от практики более зрелых зарождающихся рынков банки не проводят сделок с корпоративными ценными бумагами (кроме сделок с собственными ценными бумагами) других компаний и сами не осуществляют заимствований на рынке, включая международный, не говоря уже о том, чтобы выступать инвестиционными андеррайтерами.

Профессиональные участники «эмбриональных» рынков немногочисленны и не отличаются высокой финансовой устойчивостью, поскольку являются малыми компаниями. При достаточной степени развития брокерских операций остаются неразвитыми дилерские. Отсутствует слой массового, мелкого инвестора, не считая тех, которые появились вследствие процесса приватизации. Также ограничено число иностранных инвесторов.

По нашим расчетам, в период до 2010 г.* при величине внутреннего денежного спроса на корпоративные ценные бумаги, границей которого является монетизация хозяйственного оборота в пределах от 10–15% ВВП, капитализация рынка акций и объем, созданный за счет спроса преимущественно внутренних инвесторов, не будет превышать этого уровня ВВП.

Общей проблемой фондового рынка Кыргызской Республики является острая нехватка крупных эмитентов с годовой выручкой более 50–100 млн. долл. На рынке по большей части присутствуют эмитенты, имеющие отношение к определенным отраслям, а если говорить точнее — к предприятиям, характеризующимся благоприятными показателями в структуре национального производства. В основном это мелкие и средние компании, которые не соответствуют запросам публичного рынка.

Определенное влияние на развитие фондового рынка Кыргызской Республики оказывает производственная сфера**, а также банковский сектор, осуществляющие вместе около 80% эмиссий корпоративных ценных бумаг. Основной динамично развивающейся отраслью промышленности является цветная металлургия — ее удельный вес увеличился с 8,2% в 1996 г. до 45% в 2003 г.***.

* См.: Комплексная основа развития Кыргызской Республики до 2010 г. Общенациональная стратегия. Бишкек, 2001. С. 51.

** В 2003 г. основными структурообразующими секторами являлись сельское хозяйство — 35,2%, торговля и услуги — 16,02%, промышленность — 18,01%.

*** Бюллетень Национального банка Кыргызской Республики. 2004. № 6. С. 72.

Структура экспорта республики опирается на ограниченный перечень товаров, где, например, удельный вес поставок золота составляет около 50%, тогда как электроэнергия 16%, машин и транспортного оборудования 10%, табака и табачных изделий 6,5%. В то же время предприятия данных отраслей практически не играют какой-либо существенной роли на рынке ценных бумаг. Возможно было бы предположить, что такие компании должны испытывать потребность в инвестициях и, соответственно, ожидать быстрого роста торговли их финансовыми инструментами, но этого не происходит. Видимо, такие предприятия получают финансовые ресурсы в форме кредитов иностранных банков, а в отдельных случаях и прямых инвестиций. Поэтому рост торгов на фондовом рынке данного сектора является делом перспективным. Правда, положение несколько усугубляется неподготовленностью менеджеров и отсутствием опыта работы на рынке капиталов.

Отметим также, что динамичный рост отдельных отраслей экономики не совпадает с активностью торговли их финансовыми инструментами на фондовом рынке. С другой стороны, такие факторы, как рост или снижение объемов производства, изменение финансового положения тех или иных компаний, влияние внутренней или внешнеторговой конъюнктуры, практически не влияют на изменение индексов фондового рынка, что также подтверждает зарождающийся характер фондового рынка в республике.

Вместе с тем необходимо учитывать влияние государства на деятельность данных отраслей. Контрольный пакет акций предприятий цветной металлургии и энергетического комплекса находится в государственной собственности. А как известно, где влияние правительства в вопросах управления велико, активность компаний на фондовом рынке низка. Руководство таких компаний склонно рассчитывать на поддержку государственных органов и, как следствие, находится под постоянным их контролем. Опыт также показывает, что правительство не является хорошим управляющим, поскольку уделяет большее внимание решению производственных и социальных вопросов, а экономическая эффективность и финансовое состояние компании не имеют приоритетного значения. Ко всему прочему на таких предприятиях больше развита коррупция. Однако с обретением частного собственника подобного рода «болезни бесхозяйственности» прекращаются, что позволяет ожидать финансового оздоровления и роста производства. В целом подобная картина типична для постсоветских стран с переходной экономикой.

Теоретически масштаб объема торгов на фондовом рынке республики может составлять от 470 до 950 млн. долл. В то же время суммарный объем корпоративных ценных бумаг, зарегистрированных в Государственной комиссии при Правительстве Кыргызской Республики по рынку ценных бумаг (ГКРЦБ) и обращающихся на фондовом рынке, составляет около 550 млн. долл., или около 35% к ВВП. Но данный факт не означает, что рынок достиг своего теоретического предела.

Таким образом, к «эмбриональным» можно отнести рынки, где происходят организационные, формальные процессы становления структуры и институтов фондового рынка. Формируются основные элементы правовой базы и принципы рыночных отношений в новом секторе экономики. В известном смысле эти действия носят больше декларативный характер, а рынок функционирует скорее по форме, нежели по содержанию и не может выполнять основную предназначенную ему роль эффективной мобилизации капитала для инвестирования в экономику.

По нашему мнению, это дает основание рассматривать рынок ценных бумаг Кыргызской Республики как рынок «эмбриональный» со всеми характерными аспектами его развития.

В совокупности упомянутые выше определения, на наш взгляд, позволяют сформулировать понятие «формирующийся рынок ценных бумаг», который представляет собой становление совокупности экономических отношений по поводу выпуска и обмена ценными бумагами между его участниками, а также создание необходимых институтов рыночной инфраструктуры, обеспечивающих надежное и безрисковое проведение сделок.

С другой стороны, «формирующийся фондовый рынок» — это определенное состояние рынка.

Во-первых, это малый рынок. На такие показатели, как объемы торгов, может оказать существенное влияние проведение всего нескольких крупных сделок, а большая часть торговли включает всего несколько видов ценных бумаг различных эмитентов.

Во-вторых, рынок выполняет весьма ограниченные функции и главным образом обслуживает переход прав собственности. Привлечение ресурсов для развития компаний идет в малых объемах, которые не могут удовлетворить потребность предприятий в финансовых ресурсах.

Основными видами проблем, с которыми сталкиваются торговые площадки, являются недостаточная ликвидность, раздробленность инфраструктуры фондового рынка и ее несовершенство, финансовая выживаемость фондовых бирж в условиях низкой инвестиционной активности. Фондовые биржи существуют в формальных рамках законодательства и осуществляют лишь простейшие функции купли-продажи акций и небольшого количества облигаций.

Соответственно, торговые площадки не являются местом, где происходит раскрытие информации, которой могли бы эффективно пользоваться потенциальные инвесторы, тем самым расширяя рамки инвестирования в экономику. Не сформирован и срочный рынок, а также система его регулирования с усложненной схемой финансирования в фондовые инструменты, которые характерны для развитых рынков.

В настоящий момент имеется большое поле для совершенствования тех основных функций, которые должны выполнять фондовые биржи в экономике. В этих условиях стандарты прозрачности их деятельности, а также возможности сбора, обработки и предоставления срочной информации о состоянии фондового рынка, основных тенденциях и направлениях его развития должны иметь приоритетное место. Поэтому требуется совершенствование мер регулирования, которые существенно повысили бы эффективность функций защиты интересов инвесторов, возложенных на организаторов торгов как информационного агента государства на рынке ценных бумаг.





Е.А. Спичак

аспирант кафедры «Мировая экономика и МВКО»

ИЗУЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ АВТОМОБИЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

Изучение международной маркетинговой среды

*Анализ
экономиче-
ской среды*

Любая компания начинает свой выход на тот или иной внешний рынок с изучения международной маркетинговой среды. Эту проблему никак нельзя назвать неактуальной, поскольку несмотря на повсеместную и уже зрелую интеграцию, многие автомобильные компании продолжают осваивать для себя новые рынки — в основном развивающихся стран. Например, японская компания Mazda приняла решение об официальном выходе на российский рынок лишь в начале 2001 г. Также это касается и новых автомобильных компаний, которым еще предстоит выход на международные рынки, и новых моделей автомобилей тех компаний, которые уже давно представлены на мировом автомобильном рынке.

Прежде всего важно узнать, есть ли потенциальный спрос на товар на этом рынке. Речь не идет о спросе как таковом — автомобили пользуются спросом теоретически везде, в любой точке мира, являясь на данный момент основным персональным средством передвижения. На них может иметься первичный спрос, а речь идет о платежеспособном спросе в целом (о рыночном потенциале речь пойдет ниже). Таким образом, начать нужно с исследования *экономической ситуации* в стране.

Информацию об экономической ситуации в развитых странах Европы, Америки и Азии легко получить из статистических справочников, издающихся в большинстве стран и содержащих актуальную информацию. Многие международные экономические организации, например МВФ, также публикуют информацию о состоянии мировой экономики в целом, и по конкретным странам в частности. Сюда же можно отнести средства массовой информации (СМИ), отражающие реальную ситуацию в стране с необходимыми комментариями, — конечно, при условии свободы слова и достаточной прозрачности экономики страны.

Излишне упоминать о том, что в развивающихся странах доступ к подобной информации может быть ограничен или подобной статистики может не вестись вообще. Тем не менее рынки таких стран могут быть перспективными в будущем, а для адекватной оценки общего платежеспособного спроса населения необходима экономическая информация.

Говоря о состоянии экономики страны, необходимо иметь ответы на следующие вопросы [1]:

- ◆ Каков ожидаемый темп роста ВВП и промышленной продукции?
- ◆ Какова ожидаемая динамика цен?
- ◆ Какие изменения в экономике могут отрицательно повлиять на развитие рынка?
- ◆ Какие меры следует принять в случае таких изменений?
- ◆ Есть ли какие-либо трудности по конвертируемости валюты?
- ◆ В какой мере может препятствовать покупке автомобилей недостаточный уровень благосостояния потенциального покупателя?
- ◆ Каков уровень инфляции в стране и как он может отразиться на прибыли компании?
- ◆ Существует ли государственный контроль цен на автомобили и как это повлияет на эффективность деятельности компании?
- ◆ Повлияют ли существенным образом налоги в стране на эффективность деятельности компании?
- ◆ Целесообразно ли компании использовать трудовые, финансовые и другие ресурсы страны?

Все это очень важно для понимания перспектив деятельности компании на потенциальном рынке. Необходимо знать, каково состояние экономики стран, в которых размещены основные производственные мощности автомобильной промышленности, а также стран, являющихся основными рынками сбыта автомобилей.

Ниже приведен краткий анализ экономической составляющей международной маркетинговой среды, для проведения которого был использован отчет МВФ [2] о состоянии мировой экономики, являющийся важным источником информации для принятия стратегического решения о выходе на автомобильный рынок того или иного региона.

По прогнозам МВФ и некоторых других агентств, опубликованным в последнее время, в целом перспективы развития мировой экономики на следующие несколько лет представляются положительными. И причиной тому радикальные перемены, основная из которых заключается в развитии так называемой «новой экономики», что стало возможным благодаря сети Internet и тому, насколько ее использование снижает издержки компаний, в том числе автомобильных. В то же самое время что касается США многие аналитики сходятся

во мнении, что Америку ожидает спад экономики в ближайшие годы (хотя еще два года назад она находилась на подъеме) из-за обострившихся экономических проблем — большой внешний и внутренний долг, дефицит госбюджета и платежного баланса и др., что, в частности, может вызвать некоторое сокращение расходов на покупку автомобилей и несколько продлит срок пользования имеющимися машинами.

В 2005 г. 37,5% автомобильного рынка США пришлось на долю трех ведущих японских автогигантов Toyota, Honda и Nissan. Это рекордный показатель для японских автопроизводителей: они существенно потеснили американских конкурентов на их собственном рынке. Японцы конкурируют за счет более экономичных моделей — в условиях роста цен на бензин для автовладельцев это немаловажный фактор.

Например, с 2005 г. Ford Motor Co., второй по величине американский автопроизводитель, намерен закрыть в США около десятка заводов по сборке автомобилей и производству комплектующих, а также сократить 25–30 тыс. рабочих мест в Северной Америке в течение пяти лет. Это связано со снижающейся рентабельностью бизнеса вследствие роста цен на сырье и увеличения расходов на медицинские страховки сотрудников. Без вычета налогов убытки североамериканского подразделения Ford с начала 2005 г. составили 1,4 млрд. долл. Другой автогигант — General Motors (GM) к концу 2008 г. также планирует избавиться от избыточных мощностей, закрыв 12 заводов и сократив 30 тыс. рабочих мест [3].

Самые активные сторонники «новой экономики» утверждают, что Internet даже способен изменить правила, по которым действует мировая экономика. Благодаря своей дешевизне и оперативности Internet позволит экономикам США и Европы разрастаться и дальше. И даже замедление темпов роста в странах Европы не будет существенным — новый т.н. электронный бизнес сулит фундаментальные перемены в экономике развитых стран.

Но таковы лишь самые оптимистичные прогнозы, и все эти споры по поводу «новой экономики» некоторым образом напоминают похожие споры перед великой депрессией в США в начале 30-х годов. Только тогда речь шла о машинах и телефонах, которые, как предполагалось, изменят все устройство экономики. И то же самое было в Японии в 1989 г., когда казалось, что уровень производительности в этой стране кардинально изменит подход к производственному процессу.

Нужно признать, что некоторые виды бизнеса действительно изменяются под воздействием сети Internet, но только некоторые. Например, СМИ и музыкальная индустрия — вот реальные примеры трансформации под воздействием электронного бизнеса. А, допустим, автомобильное производство уже не имеет такой возможности сэкономить при помощи Internet. Автомобили, как и большинство другой продукции, по-прежнему требуют стандартного процесса производства, продажи и использования. Например, по данным проведенно-

го в США опроса, хотя 80% семей имеют регулярный доступ в Internet, лишь 1,5% покупок автомобилей совершается через эту сеть. Из основных причин выделяется то, что большинство покупателей предпочитают делать тест-драйв автомобиля перед покупкой, а также наладить взаимоотношения с дилером и со своей будущей сервисной станцией; многие беспокоятся о надежности электронной оплаты, а главное — сетуют на невозможность полноценно поторговаться и, соответственно, получить наилучшую цену.

Среди причин, тормозящих развитие электронной формы бизнеса, называют использование современных технологий без серьезной научной базы в области международной маркетинговой политики [4].

Пока что коллапса экономики США не ожидается и снижение ее уровня вызовет лишь уменьшение темпов развития экономик ряда других стран. Если бы в США наступил серьезный спад, это вызвало бы спад развития в Японии, Юго-Восточной Азии и Южной Корее. А эти регионы, включая и сами США, производят и продают подавляющее большинство автомобилей.

*Анализ
политиче-
ской среды*

Следующим важным шагом при изучении международной маркетинговой среды является исследование политической ситуации. Она также оказывает влияние на деятельность автомобильных компаний, которым важно иметь ответы на следующие вопросы [см. 1]:

- ◆ Характеризуется ли политическая ситуация в стране рынка достаточной стабильностью?
- ◆ Будет ли она стабильной ко времени коммерческой деятельности компании?
- ◆ Готова ли компания пойти на риск несения убытков ввиду политической нестабильности?
- ◆ Осуществляет ли страна протекционистские меры, делающие невозможным или ограничивающие ввоз автомобилей?

Например, в ближнем зарубежье Белоруссия характеризуется политическим режимом, при котором крайне затруднена деятельность на ее территории иностранных автомобильных компаний. Помимо этого разница между размером таможенных платежей для физических и юридических лиц настолько велика, что делает невозможной продажу автомобилей, ввезенных юридическим лицом в количестве, превышающем 20-25 автомобилей в год.

*Анализ
правовой
среды*

Политической нестабильностью в целом характеризуется Азиатский регион, в частности Индонезия, Филиппины и Вьетнам. Возможно также новое обострение проблем между Северной и Южной Кореей.

Далее следует перейти к изучению правовой среды. Здесь нужно внимательно изучить законы, которые способны повлиять на автобизнес. Определить, су-

существует ли необходимость адаптировать автомобили под стандарты и нормы той или иной страны, чтобы машины не только прошли сертификацию, но и были востребованы в данных конкретных условиях эксплуатации. Например, при сертификации автомобилей Honda в России есть возможность ввоза моделей центральноевропейского типа — на них есть большинство европейских сертификатов, которые действительны в РФ, и не нужно тратить средств на их получение. Тем не менее в российских климатических условиях больше подходит, скажем, финская или другая «северная» комплектация, несмотря на то, что она потребует лишних затрат при сертификации.

Анализ
социальной
среды

Не лишним при изучении международной маркетинговой среды будет обратить внимание на социальную среду, в частности на *социально-демографическую*, поскольку изменение социального статуса покупателей может повлиять на спрос автомобилей того или иного класса.

Кроме того, не менее важным аспектом социальной среды является изучение *экологических вопросов*. И здесь важно знать не только то, насколько продукт создает угрозу окружающей среде — большинство автомобилей загрязняют воздух, — а и то, насколько продукт соответствует требованиям и нормам страны на данный отрезок времени и на ближайшую перспективу.

Также нужно знать, как поступить, если поставщики будут вынуждены изменить производственный процесс в будущем. Например, компании Honda не грозят подобные проблемы даже на требовательных в этом плане американском и европейском рынках, а также на российском. Компания хотя и потратилась на перспективные экологически чистые двигатели, но зато уже сейчас имеет двигатель, отвечающий самым жестким экологическим нормам (например, одного из штатов США), которые вступают в силу в 2007 г.

Концерны DaimlerChrysler и General Motors получают 88 млн. долл. из госбюджета США на разработку и постройку автомобилей на водородных топливных элементах. Эти гранты — часть государственной программы исследований в области т.н. водородного транспорта, на которую американское правительство выделило 1,2 млрд. долл.

В течение пяти лет General Motors благодаря гранту построит 40 новых водородных автомобилей в дополнение к уже находящейся в прокате дюжине, выпущенной компанией в последние годы. А DaimlerChrysler использует свой грант для передачи потребителям по всему миру (для апробации и испытаний) уже существующего парка из 100 водородных автобусов и грузовиков. При этом ведущие автоконцерны вкладывают в исследования по водородному транспорту и немалые собственные средства [5].

Таким образом, изучив основные аспекты международной маркетинговой среды, можно переходить от общего к более частному — изучению внешних автомобильных рынков и возможностей выхода на них.

Исследования внешних автомобильных рынков и возможности выхода на них

Если получены ответы на общие вопросы о рассматриваемом регионе или стране и если перспективы относительно этой страны были расценены как положительные, можно переходить к исследованию автомобильного рынка.

Важнейшими направлениями данного исследования являются определение спроса различного вида, показателей рыночной доли для конкретных сегментов, выбор целевых сегментов, изучение конкурентов, а также изучение внутренних возможностей фирмы. Уже выйдя на рынок, автомобильная компания продолжает изучение потребителя и конкурентов, цен, рекламной деятельности, новых товаров, осуществляя при этом различного рода прогнозирование.

Итак, известно, что продавать автомобили на данном рынке можно, но насколько велик на них спрос? *Рыночный спрос* — это общий объем продаж на определенном рынке за определенный период времени. На величину спроса оказывают влияние как неконтролируемые факторы, так и маркетинговые, представляющие собой совокупность маркетинговых усилий, прилагаемых на рынке конкурирующими фирмами.

Различают рыночный потенциал и текущий рыночный спрос. *Рыночный потенциал* — это предел, к которому стремится рыночный спрос при приближении затрат на маркетинг к такой величине, после которой их увеличение не будет вызывать дальнейшего роста. В некотором смысле в качестве рыночного потенциала можно рассматривать спрос, соответствующий его максимальному значению на кривой жизненного цикла продукта для стабильного рынка. Кроме того, выделяют *абсолютный потенциал рынка*, который следует понимать как предел рыночного потенциала при нулевой цене [6]. Полезность этого понятия в том, что оно позволяет оценить порядок величины экономических возможностей, которые открывает данный рынок. В отношении легковых автомобилей это будет общая численность населения, начиная с возраста получения водительских прав.

Текущий рыночный спрос — это объем продаж за определенный период времени в определенных рыночных условиях при определенном уровне использования инструментов маркетинга предприятиями — то есть то, что является наиболее важным показателем.

При определении спроса на автомобили нужно обязательно оценить т.н. спрос на замену. Для этого необходимы следующие данные:

- ♦ объем имеющегося парка автомобилей;
- ♦ распределение этого парка по сроку службы;
- ♦ темп замены автомобиля.

Разумеется, темп замены автомобиля может не совпадать с темпом прекращения срока службы, что типично для развитых стран. Имеется в виду, что автомобиль поменяют раньше, чем он потеряет способность выполнять свои функции, т.е. состарится физически, а не морально или выйдет из моды.

Например, во Франции реальный средний срок службы автомобилей составляет 10 лет [см. 1]. Если предположить, что он достигнет 12 лет, то темп прекращения срока пользования будет равен примерно 8% (формула: $1/12 \text{ лет} \times 100\%$), что соответствует спросу порядка 1,7 млн. автомобилей при общем парке в 21,3 млн. машин. Но на самом деле подавляющая часть продаж соответствует спросу на замену, который осуществляется раз в три года. Также необходимо учитывать, какова доля автомобилей иностранного производства в автопарке, поскольку большой спрос на замену автомобилей в России вовсе не означает, что здесь можно успешно продавать иностранные автомобили, для которых ценового диапазона в 2500—3500 долл. просто не существует даже при условии местной сборки.

Но как отмечалось выше, ввиду общеэкономических причин на крупнейших рынках ожидается спад, а в противовес остается рост на рынках развивающихся стран. Так, например, 3-е место займет Китай в списке крупнейших производителей после США и Японии. По оценке Deutsche Bank, в 2005 г. производство автомобилей в Китае превысило 5,5 млн. машин, тогда как в Германии их производство сократилось до 4,7 млн. машин. Кроме того, в 2005 г. японский автогигант Honda начал экспортировать собранные в Китае автомобили в Европу. Экспортом китайских автомобилей планирует заняться и немецкий DaimlerChrysler (модели Chrysler для североамериканского рынка) [7]. Вторая по величине автомобилестроительная компания Южной Кореи Kia Motors приступила в 2006 г. к строительству своего первого завода в США. Завод, возведение которого обойдется в 1,2 млрд. долл., будет введен в эксплуатацию в 2009 г. Для начала компания планирует увеличить продажи в США на 15% — до 350 тыс. автомобилей, а к 2010 г. продавать уже 800 тыс. машин. По данным этой компании, в 2005 г. продажи Kia в мире составили 1,27 млн. автомобилей, что на 13,9% больше, чем в 2004 г.

В настоящее время только 57% продаваемых в США новых автомобилей произведены американскими компаниями, тогда как в 1970 г. General Motors, Ford и Chrysler продавали 87% новых машин. Американские автогиганты переживают очень сложный период. В то же время свои позиции укрепляют корейские и японские автомобильные компании. Например, концерн Toyota благодаря масштабным инвестициям (на 48% выше аналогичных затрат GM) намерен в ближайшие десять лет увеличить свою долю на мировом рынке автоиндустрии с нынешних 12 до 15% и таким образом обойти GM по количеству реализуемых автомобилей, став компанией номер один в мире [8].

В настоящее время происходит жесткая схватка между традиционными производителями из Европы и новыми компаниями из Азии, всерьез решившими покорить Старый Свет. Это понятно: европейский рынок остается одним из крупнейших в мире — в 2005 г. только в Западной Европе было реализовано 15,2 млн. новых легковых машин, а в начале 2006 г. продажи выросли еще на 2,6% (см. приводимую ниже табл.).

Регистрация легковых автомобилей в Европе* (первая десятка)

Производитель	Январь 2006 г.	Январь 2005 г.	Прирост/падение (%)
Volkswagen AG	247 514	207 246	19,4
PSA Peugeot Citroen	173 419	177 873	-2,5
Ford Motor Co.	138 759	139 627	-0,6
General Motors	122 682	124 990	-1,8
Renault	110 733	133 453	-17,0
Fiat Group	105 303	89 331	17,9
Toyota Motor Corp.	67 818	73 904	-8,2
DaimlerChrysler	67 020	73 106	-8,3
BMW Group	57 297	53 986	6,1
Nissan	25 039	27 562	-9,2

* Включая 23 страны Евросоюза, а также Исландию, Норвегию и Швейцарию.

Источник: *Безверхов А.* Скрытые резервы // Эксперт. № 10. 2006. С. 51.

Впрочем, позитивная динамика зафиксирована и на других ключевых рынках: по сравнению с январем 2005 г. в Японии спрос увеличился на 0,9%, а в США — на 7,5% (см. указанный в таблице источник).

Немецкие автопроизводители теряют позиции по качеству выпускаемых машин — об этом свидетельствуют новые данные Германской службы автомобильного сервиса (ADAC). Так, например, летом 2004 г. DaimlerChrysler, в состав которого входит производитель самых престижных авто в мире, вынужден был отозвать 98 тыс. своих автомобилей классов А, CL, CLK, Е и S из-за дефектов в электронно-гидравлической системе. По мнению экспертов [9], причина в том, что компании слишком увлеклись техническими усовершенствованиями в ущерб надежности (вместо проверенных деталей и узлов конструируются новые). В конкурентной борьбе с американскими и азиатскими компаниями немцы, видимо, рассчитывают победить за счет усложнения производимой продукции.

В дополнение к экономическому спаду ожидается усиление экологического контроля и наряду с этим либерализация автомобильного рынка в плане прав потребителя, что означает еще более жесткую конкуренцию. Разумеется, кто-то посчитает эти условия возможностью для себя совершить прорыв, но для большинства компаний — это лишь усложнение их деятельности, о чем свидетельствует стремление многих автоконцернов к объединению и слиянию.

В долгосрочной перспективе наиболее привлекательными оказываются развивающиеся рынки, на которых прогнозируется наибольший рост. Очевидна необходимость консолидации и освоения расширяющихся рынков Восточной Европы, России и некоторых стран Азии (прежде всего Китая). Например,

российские сборочные предприятия западных компаний увеличили производство на 23,2%. По оценке экспертов, процент иномарок российской сборки в общем количестве машин на рынке достиг 40%. К 2010 г. в России будут собирать 1,5 млн. иномарок (в 2005 г. этот показатель составил 0,5 млн.).

В 2005 г. число новых иномарок, проданных в России, выросло на 62% и составило, по данным компаний-автодилеров, 575 тыс. — почти на треть больше, чем в 2004 г. Рост числа продаж, по мнению экспертов, в первую очередь связан с подъемом на российском рынке потребительского кредитования. По оценке аналитического агентства Ladaonline, за 2005 г. банки выдали в РФ автокредиты не менее чем на 5 млрд. долл. Всего же, по данным PricewaterhouseCoopers, россияне в 2005 г. потратили на покупку новых иномарок 12,4 млрд. долл. [10].

Как сообщается в отчете «Региональные рынки легковых автомобилей», подготовленном AVARUS Market Research в сентябре 2005 г., Россия уже стала крупной автомобильной державой и с каждым годом укрепляет свои позиции в данной сфере.

Представленный анализ международной маркетинговой ситуации показывает всю серьезность изменений в мировой автомобильной индустрии и необходимость ее постоянного изучения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования. М.: Финпресс, 2000. С. 303–304.
2. World Economic Outlook, May 2005 (источник: www.imf.org).
3. Авто//Секрет фирмы. 2005. № 47. С. 20.
4. Барсукова С.В. Современные маркетинговые аспекты развития Интернет-коммерции//Вестник ФА. 2000. № 3. С. 25.
5. Водородные автомобили поставили на конвейер//Секрет фирмы. № 16. 2005. С. 82.
6. Годин А.М. Маркетинг: Учебно-методическое пособие. М: Изд. дом «Дашков и К°», 2000. С. 306–307.
7. Головин С. «Китайцы» пойдут на экспорт//Эксперт. № 19. 2005. С. 68.
8. Toyota метит в лидеры//Эксперт. № 18. 2005. С. 59.
9. Никифоров О. Сложность в ущерб качеству//Эксперт. № 15. 2005. С. 68.
10. Россияне активно покупают иномарки//Услуги и цены. № 6. 2006. С. 6.



В.Е. Федотов

аспирант кафедры «Экономическая теория»

НЮАНСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Зарубежный опыт в области налогообложения интеллектуальной собственности представляет значительный интерес для российской налоговой системы.

Прогрессивная система налогообложения интеллектуальной собственности в Великобритании сложилась в конце минувшего века. Однако в 2002 г. были проведены принципиальные преобразования в данной области, с тем чтобы привести существовавшую систему в соответствие с происходящими в экономике изменениями.

Сразу следует отметить, что новый налоговый режим применяется при налогообложении интеллектуальной собственности и других нематериальных активов, приобретенных или созданных только после 1.4.2002 г.

В предшествовавший период порядок налогообложения интеллектуальной собственности был дифференцирован для:

- *текущих расходов;*
- *капитальных затрат;*
- *выручки.*

Британское законодательство к **текущим расходам** чаще всего относит производственные и операционные расходы (на производство продукции и услуг для продажи) и расходуемые принадлежности и материалы, используемые в течение короткого периода времени. К **капитальным затратам** обычно относят активы, приносящие владельцу выгоду в течение длительного периода времени. Активы, к которым относятся такие затраты, капитализируются, а сами затраты вычитаются из налогооблагаемого дохода за определенное число лет, что отражает получение прибыли от данного актива в течение длительного периода времени*.

В новом налоговом режиме применительно к интеллектуальной собственности указанные различия перестают играть решающую роль. Согласно правилам нового налогового режима затраты на создание интеллектуальной собственности — основных средств, предназначенных для долгосрочного использования

* *Fairpo A. Taxation of Intellectual Property // Reed Elsevier (UK). P. 16.*

компанией, — считаются текущими расходами, если они классифицируются таким образом в финансовой отчетности компании. Следовательно, если затраты на создание интеллектуальной собственности занесены в отчет о прибылях и убытках, они учитываются при расчете налогооблагаемой базы. Это отменяет общие правила учета текущих расходов и капитальных затрат на создание нематериальных активов. Если интеллектуальная собственность приобретается для использования в коммерческих целях, при расчете налогооблагаемой прибыли компании доходы и расходы по сделке считаются соответственно доходами и затратами от коммерческой деятельности. Если интеллектуальная собственность приобретается не для использования в коммерческих целях, доходы и расходы по сделке сальдируются и считаются прибылью или убытками от некоммерческой деятельности.

Прибыль от некоммерческой деятельности за определенный период облагается налогом с учетом переноса убытков на будущее. Компания, понесшая убытки от некоммерческой деятельности за отчетный период, имеет право произвести зачет этих убытков относительно общей прибыли компании за отчетный период или перенести их на будущий период.

При расчете налогооблагаемой базы затраты, связанные с интеллектуальной собственностью, вносятся в финансовую отчетность компании, а именно:

- а) для целей бухгалтерского учета затраты на создание интеллектуальной собственности после 1.4.2002 г. включительно списываются в период, когда они были фактически понесены;
- б) капитальные затраты, связанные с интеллектуальной собственностью, также подлежат списанию.

В большинстве случаев сумма затрат, подлежащая вычету из налогооблагаемой базы, равняется сумме затрат, отраженных в финансовой отчетности. Тем не менее в некоторых случаях эти суммы могут не совпадать, например при отнесении затрат на последующие периоды.

Затраты на кинопроизводство, научные исследования и разработки программного обеспечения специально исключены из правил нового налогового режима. Однако существует возможность вычесть из налогооблагаемой базы затраты на приобретение программного обеспечения путем реализации 100% налоговой льготы для малых предприятий.

Согласно британским *Стандартам составления финансовой отчетности 10* затраты на нематериальные активы, включая интеллектуальную собственность, списываются в период, когда они были фактически понесены, если это:

- а) преждевременные затраты;
- б) периодические отчисления за пользование интеллектуальной собственностью, принадлежащей третьей стороне;

в) затраты, связанные с интеллектуальной собственностью, созданной внутри компании*.

Дебет возникает, когда балансовая стоимость актива интеллектуальной собственности списывается либо по методу бухгалтерского учета, либо с фиксированным коэффициентом.

При применении этой методики на счетах могут отражаться два вида издержек, связанных с капитализированными затратами на интеллектуальную собственность — амортизация в течение отчетного периода (когда актив амортизируется на срок эксплуатации) или уценка актива в связи с изменением его стоимости.

Существует возможность списания стоимости активов интеллектуальной собственности для целей налогообложения с использованием фиксированного коэффициента в размере 4%.

В основном новый режим налогообложения интеллектуальной собственности и других нематериальных активов применяется к этим активам в том случае, если они были приобретены или созданы компанией только после 1.4.2002 г. включительно. *Платежи роялти являются исключением*: платежи роялти, полученные после 1.4.2002 г. включительно, облагаются налогами согласно правилам нового режима вне зависимости от того, когда была приобретена или создана связанная с ними интеллектуальная собственность**.

Актив интеллектуальной собственности считается реализованным, когда он исключается из балансового отчета компании и доходы/расходы от его реализации учитываются при расчете налогооблагаемой базы компании.

Интересно, что некоторые активы интеллектуальной собственности не отражаются в балансовом отчете компании (к примеру, гудвилл, созданный внутри компании). Тем не менее в случае продажи подобных активов прибыль от реализации актива учитывается при расчете налогооблагаемой базы компании***. Если реализация активов интеллектуальной собственности происходит в рамках реконструкции компании, при соблюдении некоторых условий продажа этих активов считается нейтральной с точки зрения налогообложения.

Важное новшество нового налогового режима состоит в том, что компаниям предоставляются более широкие возможности отнесения прибыли от активов интеллектуальной собственности на последующие периоды. Во время действия старого налогового режима возможность отнесения прибыли на последующие периоды предусматривалась только по отношению к гудвиллу и интеллектуальной собственности, считающейся гудвиллом (к примеру, по отношению к незарегистрированным товарным знакам).

* *Fairpo A.* Op. cit., p. 22.

** Для избежания двойного налогообложения и упущений в налогообложении роялти применяются временно действующие правила.

*** *Fairpo A.* Op. cit., p. 23.

Компания имеет право отнести прибыль от реализации активов на последующие периоды не только путем приобретения иных квалифицируемых активов, но и путем использования приобретений других компаний — членов группы. Налоговая скидка реализуется путем вычета перенесенной суммы:

- а) из доходов от реализации старого актива;
- б) из затрат, считающихся реинвестированными активами при расчете налогооблагаемой базы компании.

Сумма, подлежащая отнесению на последующие периоды, равняется разнице между суммой дохода от реализации активов (или, если доход от реализации активов не превышает стоимости старых активов, суммой квалифицируемых затрат на реинвестированные активы) и стоимостью старых активов с учетом скидки с налога на индекс цен.

Существует возможность отнесения прибыли от продажи активов интеллектуальной собственности на последующие периоды, если продажа активов имела место до 1.4.2002 г., а повторное инвестирование средств в активы интеллектуальной собственности состоялось во время действия нового налогового режима.

В большинстве случаев при продаже активов интеллектуальной собственности компанией, входящей в группу компаний, другому члену этой группы, такая передача активов считается нейтральной с точки зрения налогообложения. При реализации активов интеллектуальной собственности одним из членов группы компаний существует возможность отнести на последующие периоды затраты, совершенные другой компанией, входящей в эту группу.

Если компания, владеющая новыми активами интеллектуальной собственности, становится объектом приобретения, в большинстве случаев покупатель не имеет права относить затраты на последующие периоды, поскольку объектом приобретения служили акции компании, а не интеллектуальная собственность непосредственно. Тем не менее при расчете налогооблагаемой базы существует возможность применить правила нового налогового режима и считать приобретение компании получением базовых активов интеллектуальной собственности, чтобы иметь право отнести прибыль от реализации на последующие периоды*.

При выходе из группы компаний происходит условная реализация любых нематериальных активов, принадлежащих выбывающей компании, которые были переданы ей другими членами группы в течение шести лет до даты официального выхода компании из группы.

Компания, выходящая из состава группы, и компании — существующие члены группы могут договориться о том, чтобы считать прибыль от реализации, полученной компанией, остающейся в составе группы. Если считается, что

* *Fairpo A.* Op. cit., p. 24.

компания реализовала принадлежащие ей активы при выходе из группы, право отнесения прибыли на последующие периоды может использоваться другой компанией — членом группы при приобретении других активов.

Интерес представляют не только общие принципы налогообложения интеллектуальной собственности в Великобритании, но и практика налогообложения отдельных ее видов.

Патенты. Налогообложение патентов, начиная от их создания до регистрации и продажи другим лицам, строится в Великобритании в соответствии со следующими правилами.

Затраты на создание патента вычитаются из налогооблагаемой базы, если они подпадают под общие правила вычета **текущих расходов** из операционной прибыли. Обычно патенты приобретаются в рамках лицензионного соглашения, и при этом покупатель лицензии платит роялти владельцу лицензии.

Несмотря на то, что с технической точки зрения роялти, выплачиваемые в течение срока действия патента, не являются операционными расходами, они тем не менее уменьшают общий доход покупателя лицензии и поэтому вычитаются из налогооблагаемой базы при подсчете налога на прибыль по более высокой ставке. Что касается налогообложения роялти, выплачиваемых в течение срока действия патента, то они вычитаются не из операционной прибыли, а из общей прибыли, облагаемой налогом на прибыль компании. Помимо этого покупатель лицензии должен вычесть налог на прибыль из роялти, выплачиваемых в течение срока действия патента. Налог рассчитывается по базовой ставке, действительной в год срока выплаты роялти. В некоторых случаях эта сумма выплачивается Налоговому управлению.

В случае если патент, на который распространяется лицензия, зарегистрирован вне пределов Великобритании и продавец лицензии также не является резидентом страны, на него не распространяются налоги Великобритании. Тем не менее в случае выплат владельцу английского патента, не являющемуся резидентом Великобритании, налог должен быть удержан, поскольку собственность, на основе которой получают роялти, находится в Великобритании.

Пошлины и расходы на регистрацию и продление действия регистрации патента вычитаются из налогооблагаемой базы согласно особым правилам*.

С точки зрения налогообложения лицензионные платежи на основе роялти почти всегда считаются прибылью получателя. Они могут облагаться налогом как доходы от коммерческой или профессиональной деятельности, либо как доход от инвестиционной деятельности в зависимости от того, используется ли

* В случае если затраты можно отнести к затратам на научные исследования и разработки, компания имеет право на соответствующую налоговую льготу.

интеллектуальная собственность для осуществления коммерческой деятельности (эти платежи облагаются налогом по базовой ставке).

Налогообложение передачи патентов в Великобритании строится следующим образом. Сумма дохода, связанного с правами на использование патента, превышающая сумму первичных затрат на создание патента, облагается налогом как доход от капитала.

Налоговые льготы при покупке средств производства предоставляются, если налогоплательщик несет расходы по приобретению прав на пользование патентом, которые считаются основным капиталом. Приобретение лицензии на использование интеллектуальной собственности, защищенной патентом, считается приобретением прав на использование патента.

В табл. 1 проводится сравнение старого и нового налогового режима в части налогообложения патентов.

Таблица 1

Налогообложение патентов в Великобритании

Старый налоговый режим	Новый налоговый режим (только компании)	Примечание
Текущие расходы: возможность получить налоговую льготу в связи с затратами на научные разработки и исследования – из налогооблагаемой базы вычитаются только затраты на регистрацию/продление действия патента	Учитываются при расчете налогооблагаемой базы, если отражены в отчетности компании. К затратам на научные исследования и разработки применяются соответствующие налоговые скидки и льготы	Новый режим: при амортизации возможно списание с фиксированным коэффициентом
Капитальные затраты: вычитаются из налогооблагаемой базы после реализации актива; возможность получить 100% налоговую льготу на научные разработки и исследования		

Составлено по: *Fairpo A. Op. cit.*, p. 6–17.

Авторские права. Затраты на приобретение авторских прав вычитаются из налогооблагаемой базы, если они подпадают под общие правила вычета текущих затрат из операционной прибыли*. Выплаты авторских гонораров, в отличие от лицензионных платежей по патентам, считаются текущими расходами. Если владелец авторских прав является резидентом Великобритании, полученный им авторский гонорар облагается налогом по принципу самообложения; при этом отчисления другой стороны за использование авторских прав налогом не облагаются.

* Затраты на кинопроизводство и создание программного обеспечения вычитаются из налогооблагаемой базы согласно особым правилам.

Компания, производящая отчисления за авторские права, должна отчитаться в уплате налогов в Налоговом управлении. Обязательство вносить платежи за авторские права подразумевает, что все компании (или лица), совершающие платежи за использование авторских прав, обязаны отчитываться в уплате налогов в Налоговом управлении.

Все денежные поступления, которые получает лицо, чья деятельность, профессия (или хобби) подразумевает приобретение авторских прав, считаются доходами и облагаются налогом вне зависимости от того, являются ли они авторским гонораром или единовременными выплатами, полученными вместо авторского гонорара. Сумма дохода определяется на момент поступления, при этом не учитывается стоимость авторских гонораров, подлежащих выплате в будущем. Требование об удержании налога на прибыль по базовой ставке из отчислений за авторские права не является настолько всеобъемлющим, как в случае с лицензионными платежами по патентам. Это требование применяется только в случаях, если владелец авторских прав не является резидентом Великобритании.

Единовременные платежи представителям творческих профессий могут быть расписаны на несколько периодов в соответствии с затраченным на работу временем. В большинстве случаев авторские гонорары лиц, являющихся резидентами Великобритании, основной род занятий которых не подразумевает приобретения авторских прав, подлежат налогообложению. Единовременные платежи за услуги, оказанные в связи с авторскими правами, также облагаются налогом.

Капитальные затраты вычитаются из налогооблагаемой базы после продажи авторских прав. В большинстве случаев стоимость приобретения и сопутствующие затраты вычитаются из суммы выручки от продажи. Для уменьшения налогооблагаемой прибыли используется либо ее постепенное уменьшение, либо скидка с налога на индекс цен.

При приобретении авторских прав к капитальным затратам на покупку необходимого оборудования может применяться налоговая льгота в связи с покупкой средств производства. К затратам на научные исследования и разработки может применяться соответствующая налоговая льгота, подразумевающая 100% скидку с налога в год, когда были понесены эти затраты. При покупке программного обеспечения малым предприятием организация имеет право на 100% налоговую льготу.

Как правило, налогом на доход от прироста капитала облагаются отчисления за авторские права, получаемые частным лицом, которое владеет авторскими правами, не имеющими отношения к его коммерческой или профессиональной деятельности (или хобби).

Сравнение двух британских налоговых режимов приводится в табл. 2.

Налогообложение авторских прав в Великобритании

Старый налоговый режим	Новый налоговый режим (только компании)	Примечание
Капитальные затраты: вычитаются из налогооблагаемой базы после реализации актива	Учитываются при расчете налогооблагаемой базы, если отражены в отчетности компании	Новый режим: при амортизации возможно списание с фиксированным коэффициентом
Текущие расходы: Д (I)/(II), вычитаются из налогооблагаемой базы		

Составлено по: *Fairpo A.* Op. cit.

Товарный знак и другие виды интеллектуальной собственности. Затраты на создание товарного знака вычитаются из налогооблагаемой базы, если они подпадают под общие правила вычета текущих затрат из операционной прибыли. В большинстве случаев эти правила распространяются на затраты, понесенные полностью и исключительно для осуществления коммерческой или профессиональной деятельности (или хобби). Пошлины и затраты на регистрацию товарного знака и запатентованного дизайна, а также на обеспечение дальнейшего действия регистрации вычитаются из налогооблагаемой базы согласно особым правилам.

Как правило, регулярные лицензионные платежи с точки зрения налогообложения считаются доходами. Они могут облагаться налогом как доходы от коммерческой или профессиональной деятельности (или хобби) или же как доходы от инвестиционной деятельности в зависимости от того, используется ли интеллектуальная собственность для осуществления коммерческой деятельности.

Капитальные затраты вычитаются из налогооблагаемой базы при продаже интеллектуальной собственности. В большинстве случаев стоимость приобретения и сопутствующие затраты вычитаются из суммы выручки от продажи. Для уменьшения налогооблагаемой прибыли используется либо ее постепенное уменьшение, либо скидка с налога на индекс цен. При приобретении авторских прав к капитальным затратам на покупку необходимого оборудования может применяться налоговая льгота в связи с покупкой средств производства. К затратам на научные исследования и разработки может применяться соответствующая налоговая льгота, подразумевающая 100% скидку с налога в год, когда были понесены эти затраты. На затраты на приобретение ноу-хау распространяются особые налоговые льготы.

Как правило, налогом на доходы от прироста капитала облагаются платежи за пользование товарным знаком или другой интеллектуальной собственностью, получаемые частным лицом, которое владеет правами на интеллектуаль-

ную собственность, не имеющую отношения к его коммерческой или профессиональной деятельности (или хобби).

Анализ изменений в режиме налогообложения интеллектуальной собственности в Великобритании после 1.4.2002 г. показал, что налоговые перемены направлены на создание еще более благоприятных условий для расширения и развития активов интеллектуальной собственности компаний, что представляется чрезвычайно важным в условиях перехода наиболее развитых стран к «экономике знаний».



И.О. Юрасова

аспирантка кафедры «Бухгалтерский учет»

ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ СПЕЦИФИКИ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

(На примере производства быстрозамороженной продукции)

Производство быстрозамороженной продукции (БЗП) является перспективной развивающейся отраслью пищевой промышленности. Конкуренция в отрасли возрастает с каждым годом, поэтому для улучшения учета и управления предприятия, производящие БЗП, активно внедряют различные методики управленческого учета. Несомненно, что для каждого предприятия даже одной отрасли система управленческого учета будет иметь свои отличия от любых других. Однако можно определить ряд особенностей, отражающих специфику производства БЗП и тем самым влияющих на построение системы управленческого учета в отрасли.

① ***Большое разнообразие производств и широкий ассортимент производимой продукции.***

Все замороженные продукты в той или иной степени строятся на определенных продовольственных группах: ✓овощи, корнеплоды и прочие продукты растениеводства; ✓ягоды, фрукты и соки; ✓морепродукты; ✓мясо; ✓полуфабрикаты; ✓кондитерские изделия; ✓снежки; ✓салаты и десерты. Главной технологической особенностью предприятий по производству БЗП является наличие установок «шоковой» заморозки, где замораживают продукцию, изготовление которой на первоначальных этапах производства мало чем отличается от производства прочей пищевой продукции, не предназначенной для быстрого замораживания. Производство БЗП тесно связано с такими отраслями, как мясная, молочная, рыбная, кондитерская и многие другие. Ввиду разнообразия, специфики и разноаспектности производств и технологий используются различные методы управленческого учета, применение которых на предприятии необходимо унифицировать и систематизировать.

Мы предлагаем использовать трехуровневую систему внутренних нормативных актов для целей регулирования управленческого учета: первый уровень — учетная политика для целей управленческого учета, второй уровень — Положения, третий уровень — Инструкции, Классификаторы, Справочники. При наличии данной структуры исключается дублирование внутренних норма-

тивных актов на предприятии, вместе с тем все разделы управленческого учета оказываются охваченными. Учетная политика для целей управленческого учета лежит в основе документов, регулирующих управленческий учет, в которых предусмотрены основные для компании моменты, большей частью стратегические, ориентированные не только на текущий период времени, но и на перспективу, а также методологические и организационно-технические моменты.

Учетная политика для целей управленческого учета должна, по нашему мнению, включать в себя следующие разделы, являющиеся минимально необходимыми: назначение; область применения; организация и принципы управленческого учета; принципы формирования внутренних нормативных актов нижнего порядка; основные термины; стратегия компании; нормирование и бюджетирование; методы калькулирования себестоимости; методы учета и оценки объектов учета; управленческая отчетность; ответственность. *Положения* должны регулировать отдельные элементы управленческого учета, учитывая специфику конкретного предприятия (например, Положение о бюджетировании, Положение о производственном браке и учете потерь от брака и т.д.). *Инструкции* должны содержать описание пошагового алгоритма действий в процессе реализации управленческих функций. *Классификаторы* и *Справочники* являются вспомогательным средством при работе с Положениями и Инструкциями вследствие систематизации большого количества информации. Классификаторы определяют способы группировки объектов и присвоения им идентификационных кодов. Справочники являются структурированными в соответствии с классификаторами перечнями объектов. Такое четкое и подробное внутривыпускное регулирование управленческой отчетности делает понятным процесс ее ведения для исполнителей и предоставляет руководству возможность получать именно ту информацию, которая необходима для принятия решений.

На предприятиях по производству БЗП, как правило, производится множество видов продукции разнообразной номенклатуры. Широкий ассортимент продукции приводит к необходимости принятия сложных управленческих решений относительно выбора оптимального ассортимента производства. Система управленческого учета должна обеспечивать руководителей необходимой для этого информацией. Одним из лучших инструментов для принятия решений относительно определения оптимального ассортимента производимой продукции является метод *директ-костинг*. Согласно этому методу себестоимость произведенной продукции формируется только из переменных производственных затрат, находящихся в прямой зависимости от технологического процесса и организации производства, поэтому постоянные расходы не искажают прибыльность отдельных видов продукции. Особенно полезен многоступенчатый *директ-костинг*, при котором постоянные расходы распределяются не между отдельными носителями затрат, а между общим количеством произведенной продукции, местом возникновения затрат или целым подразделением предприятия. Расчет с использованием развитого *директ-костинга* способствует

принятию более обоснованного управленческого решения относительно выгоды производства того или иного продукта, т.к. позволяет более точно выявить влияние маржинальной прибыли по каждому продукту на общую сумму полученной прибыли от продаж. Расчет наибольшего маржинального дохода на ограничивающий фактор помогает оптимизировать структуру производства предприятий, производящих БЗП преимущественно из сезонного сырья и поэтому имеющих в короткий промежуток времени сезона ограниченные производственные мощности морозильного оборудования.

② *Влияние фактора сезонности на производство и реализацию готовой продукции.*

Метод директ-костинг из-за сезонности производства и продажи БЗП невозможно использовать для калькулирования себестоимости продукции по переменным затратам в бухгалтерском учете (что, однако, ничуть не уменьшает его аналитических возможностей в производственном процессе), так как полная сумма понесенных постоянных расходов в системе калькуляции себестоимости по переменным издержкам будет вычитаться из объема реализации, однако в период наращивания производства с целью продажи продукции в последующий сезон доход от реализации равен нулю, а постоянные затраты учитываются как расходы. В результате до начала сезона регистрируются большие убытки, а в период продажи товаров наблюдается высокая прибыль. При полном распределении затрат, напротив, постоянные накладные расходы включают в оценку запаса, относя их на конец периода, и учитывают как расходы только в период продажи. Следовательно, маловероятно, что убытки будут показаны в период накопления запасов продукции. Так, на предприятии, производящем БЗП преимущественно из растительного сезонного сырья, положительный финансовый результат наблюдался бы в первом квартале года, что приводило бы к высоким авансовым платежам по налогу на прибыль, и в четвертом квартале, в то время как во втором и особенно в третьем у предприятия был бы убыток. В данных обстоятельствах система полного распределения затрат обеспечивает более логичный процесс калькуляции прибыли, поэтому в целях бухгалтерского управленческого учета на предприятиях, производящих БЗП, следует применять именно ее.

В этой связи при построении системы управленческого учета в производстве БЗП необходимо выбрать оптимальную базу для распределения косвенных расходов. Выбранный способ распределения косвенных затрат должен соответствовать используемой технологии производства, быть нетрудоемким и доступным пониманию руководства и нефинансовых менеджеров предприятия. Самый распространенный показатель базы распределения — по-прежнему «основная заработная плата основных производственных рабочих». Однако данный показатель базы распределения сильно искажает рентабельность конкретных видов продукции, так как производство БЗП на большинстве предприятий автоматизировано. На таких предприятиях, оснащенных разнообразным

оборудованием, при налаженном учете количества машино-часов, возможно применение именно этого показателя в качестве базы распределения. На предприятиях, производящих сопоставимую по ассортименту БЗП, на наш взгляд, удобно использовать показатель объема выпущенной продукции в натуральном выражении в качестве базы распределения косвенных затрат из-за сокращения и упрощения расчетов и его понятности для всех пользователей.

③ **Материалоемкость производства.**

Доля затрат на сырье составляет 50—90% в себестоимости быстрозамороженной продукции. Поэтому в управленческом учете производства БЗП необходим метод, позволяющий контролировать прямые затраты, в частности затраты на сырье. Таким методом является, например, *стандарт-кост*. Преимущества применения этого метода на предприятиях, производящих данную продукцию, заключаются в следующем: при отсутствии плановых калькуляций при колебаниях фактической себестоимости в большинстве случаев трудно будет определить причины колебаний себестоимости, т.е. анализ и контроль за затратами ослабляется. Кроме того, нормативные калькуляции могут быть полезны наряду с методом директ-костинг для принятия управленческих решений, в частности при выборе ассортиментного ряда производимой продукции (при расчете соотношения себестоимости различных видов продукции, для определения возможной цены продажи и в других случаях). Одно из важнейших условий для внедрения системы стандарт-кост на предприятии, производящем БЗП, — это наличие четко разработанного технологического процесса изготовления продукции и разработка карт стандартной себестоимости. Это необходимо в том числе и потому, что для предприятий, производящих БЗП, очень распространенной является проблема учета замены сырья. По нашему мнению, для ее решения необходимо составлять несколько технологических карт (карт стандартной себестоимости) для того, чтобы анализировать отклонения в процессе производства в сравнении с каждой конкретной картой, либо в одной карте на каждый вид продукции предусмотреть различные варианты.

④ Наличие **относительно большого количества отходов**, как возвратных, так и безвозвратных, а также **большая доля непроизводственных затрат** в виде потерь от брака в себестоимости производимой готовой продукции.

Такое распространенное явление в производстве БЗП, как наличие отходов или брака, должно учитываться ввиду их значительного объема в производстве, тающего в себе реальную возможность снижения затрат. Необходимо в связи с этим в Классификаторах и Справочниках предусмотреть подробную их классификацию — по причинам, месту возникновения, виновникам — для дальнейшего анализа. На производящих БЗП предприятиях отходы, связанные с особенностями технологии, должны нормироваться, но *аналитическим путем*, а не опытно-статистическим. Большой эффект при борьбе с потерями от брака и наличием отходов, не вызванных производственным процессом, дает выделение т.н. центров ответственности. Ввиду значительных технологических

различий в производстве БЗП на предприятиях нам представляется логичным выделять центры ответственности по БЗП, производимой из каждой продовольственной группы.

В последнее время наблюдается тенденция выделения максимального количества центров ответственности как центров прибыли (а не доходов, затрат или инвестиций). На наш взгляд, выделение центров затрат для контроля за затратами, в т.ч. непроизводственными, имеет неоспоримые преимущества. Поэтому, например, такие традиционные центры затрат, как производственные или общехозяйственные подразделения, не следует выделять как центры доходов путем введения трансфертных цен, так как выделение центров прибыли вместо центров затрат не всегда может привести к увеличению полномочий и ответственности руководителей этих центров, достоверности получаемой информации и улучшению результатов деятельности. Следовательно, отнесение доходов на центр ответственности расчетным путем не является рациональным методом организации учета по центрам ответственности, а потому и при классификации центров ответственности следует исходить из поставленных задач управления, рациональности выбора объектов контроля центра ответственности и реально существующей степени полномочий центров ответственности.

Организация учета по центрам затрат играет важную роль при постановке управленческого учета на предприятии, производящем БЗП, т.к. приводит к персонализации ответственности за уровень отдельных расходов. Суть сводится к сопоставлению достигнутых результатов с запланированными, анализу причин отклонений, установлению ответственных за эти отклонения и принятию необходимых корректирующих мер, что необходимо для любого предприятия. Технологические особенности производства БЗП таковы, что центры ответственности вспомогательных подразделений совпадают с самими подразделениями, центры ответственности в производственных подразделениях определяются по основной продовольственной группе, из которой производятся БЗП, в технологических, маркетинговых и сбытовых — как по основной продовольственной группе, так и по каналам реализации продукции.

⑤ ***Возрастающий удельный вес постоянных расходов в себестоимости продукции.***

В производстве БЗП основные средства занимают большую долю в активах предприятия в связи с высокой стоимостью основных фондов, т.к. отрасль новая и оборудование у большинства предприятий современное и дорогое, что отличает производство БЗП от многих других отраслей пищевой промышленности, где уровень технической оснащенности не очень высок и преобладает ручной труд. Значительная фондоемкость производства быстрозамороженных продуктов приводит к тому, что в структуре себестоимости продукции сравнительно высока доля постоянных затрат в виде амортизационных отчислений, а также затрат на ремонт и текущее обслуживание основных средств. При производстве быстрозамороженной продукции необходимы большие производствен-

ные площади, поэтому ощутимы расходы на арендную плату либо эксплуатационные расходы при наличии помещений в собственности.

Возрастают затраты на проведение рекламных и маркетинговых кампаний, на продвижение продукции, на управление и обслуживание производства и т.п. Все это вызывает необходимость контролировать постоянные затраты, однако нормативы постоянных затрат при производстве БЗП устанавливать весьма проблематично, так как критерии определения нормативов во многом условны, методология их установления не разработана, а попытки разработки субъективны, к тому же зависимость этих расходов от объемов производства часто невозможно определить. Поэтому вследствие трудности разработки строгих нормативов на предприятиях отрасли мы полагаем необходимым использовать бюджетирование.

Применение бюджетирования также необходимо и из-за отмеченных ниже особенностей при производстве БЗП.

⑥ **Значительная роль кредитных ресурсов**, причем как долгосрочных — для приобретения оборудования, так и краткосрочных — на финансирование пополнения оборотных средств, например закупки сырья в летний период. Отметим, что данная закономерность прослеживается наиболее явно на предприятиях, где основой сырьевой базы является продукция растениеводства. Особое внимание при решении данной проблемы необходимо уделять бюджету доходов и расходов и бюджету движения денежных средств.

⑦ **Периодическая избыточность (простаивание) мощностей**. Из-за сезонности производства и спроса на продукцию уровень загрузки оборудования в весенний и раннелетний период падает. В случае если дополнительные «запасные» производственные мощности отсутствуют, то в осенне-зимний сезон могут возникать простои в результате отсутствия готовой, уже произведенной продукции. В таких ситуациях необходимо четкое планирование производственного и сбытового процессов для снижения колебаний в загрузке производственных мощностей в течение года. Видимый положительный эффект будет достигнут при решении этой проблемы и введением бюджетирования на предприятиях.

⑧ **Тесная связь процессов снабжение–производство–реализация**. Ввиду ограниченности сроков хранения как исходного сырья, так и готовой продукции, процессы *снабжение-производство-реализация* должны быть взаимосвязаны, чего также можно достичь внедрением системы бюджетирования. Для предприятий, производящих БЗП, оптимальным вариантом является внедрение не отдельных бюджетов, а системы бюджетов, предназначенной для согласованного и взаимосвязанного управления деятельностью всего предприятия, предоставляющей возможность согласовывать управленческие решения с финансовыми возможностями организации. Для максимальной отдачи при введении системы бюджетирования необходимо вводить бюджеты, связанные между собой и охватывающие всю деятельность предприятия. Например, в производстве БЗП может быть следующая комбинация бюджетов: *операционных* — бюджет

продаж, бюджет производства, бюджет закупок, бюджет прямых расходов, бюджет общепроизводственных расходов, бюджет коммерческих расходов, бюджет общехозяйственных расходов; *финансовых* — бюджет движения денежных средств, бюджет доходов и расходов, бюджет по балансу.

Операционные бюджеты представляют собой бюджеты основных бизнес-процессов, и для согласования процессов *снабжение-производство-реализация* (т.к. благодаря им можно наладить бесперебойное обеспечение производства сырьем и материалами, спрогнозировать необходимый объем производства, обеспеченный спросом и т.п.) и контроля за постоянными затратами они незаменимы. Операционные бюджеты консолидируются и образуют систему финансовых бюджетов. Сначала составляется Бюджет доходов и расходов, затем Бюджет движения денежных средств (прямым методом), затем составляется Бюджет по балансу.

Решение о первоочередном составлении Бюджета доходов и расходов, а не привычного Бюджета движения денежных средств более разумно в связи с логичным построением финансовой системы: в бюджете доходов и расходов запланирована эффективность работы предприятия, в бюджете движения денежных средств — финансирование этого результата, в бюджете по балансу планируется финансовое положение предприятия, которое обеспечит запланированный финансовый результат и финансирование. Кроме того, благодаря бюджетированию принимаемые управленческие решения более комплексно оцениваются перед внедрением в хозяйственную деятельность, выполнение принятых решений тщательно отслеживается, а факторы, повлиявшие на отклонение от запланированных показателей, анализируются, рациональнее используются все виды ресурсов. Производится переход от оперативной формы управления (принятия управленческих решений как реакции на текущие проблемы) к управлению на базе *прогнозного анализа и планирования*.



Д.А. Огранович
аспирантка кафедры «Философия»

ИДЕЯ ВИРТУАЛЬНОГО БЕССМЕРТИЯ КАК СОВРЕМЕННЫЙ МИФ ОБЩЕСТВА ПОТРЕБЛЕНИЯ

Экономическое развитие и бурный технический прогресс охватывают различные аспекты нашего бытия. Повышение уровня жизни народонаселения, с одной стороны, и широкая доступность компьютерных технологий — с другой, привели к тому, что «информационное» расслоение, которое было характерно для 90-х годов прошедшего века, постепенно сходит на нет. Бытовавшее еще совсем недавно деление людей на тех, кто имел возможность пользоваться компьютером и Интернетом, и тех, которым это было недоступно, уходит в прошлое. Сейчас во всех более-менее крупных городах есть Интернет-кафе; доступ во всемирную паутину возможен также во многих отделениях связи.

За последнее десятилетие стало во много раз больше и обладателей персонального компьютера, чему способствуют успешно развивающиеся в нашей стране различные виды кредитования. Американская модель «бери сейчас — плати потом» активно насаждается в рекламе и СМИ. Продвижение западных моделей «общества потребления» уверенно набирает обороты, пропагандируя непрерывный праздник жизни и исполнение всех желаний. Мир — карнавал,

мир — сказка. Фридрих Ницше в одной из своих ранних работ «Рождение трагедии из духа музыки» рассуждал о том, насколько, должно быть, трагична и ужасна была жизнь эллинов, если они возвели на пьедестал такой яркий сонм богов; насколько страшились они смерти, забываясь в разнузданных празднествах — Дионисиях и Вакханалиях.

Наш мир, как и некогда мир эллинов, поклоняясь материальным благам в стремлении к «красивой жизни», старается забыть в некоем иллюзорном мире и раствориться в «карнавальности» бытия, не обременя себя вопросами о смысле и назначении нашей жизни.

Всеобщая компьютеризация и, как следствие, появление мира «виртуальных реальностей» ставит по-новому философскую проблему экзистенции смерти.

Если принять упрощенное значение понятия «виртуальный» как «якобы существующий», то «виртуальная реальность» — это скорее определенное состояние сознания человека. Интересно, что исследователь такого состояния сознания д-р Тимоти О'Лири (известен также как писатель и автор термина «виртуальная реаль-

ность») экспериментировал с психотропными средствами для достижения большего эффекта погружения в «виртуальную реальность». Но и без стимуляторов воздействие подобного состояния на психику может оказаться весьма значительным, и нельзя заранее сказать, будет оно во благо или во вред.

Средства погружения в иную реальность в индустрии компьютерного досуга используются для обеспечения т.н. эффекта участия. Очевидными, на первый взгляд, кажутся преимущества «виртуальной реальности» в обучении, поскольку обеспечивается полное погружение в предмет обучения. Однако возможности человека в усвоении навыков и знаний безграничны, поэтому мы можем столкнуться с явлением «перетренировки», хорошо известным спортсменам и музыкантам, но пока еще довольно редким в интеллектуальной сфере деятельности.

В развлекательных формах досуга складывается аналогичная ситуация. Впечатление от увиденного или услышанного будет значительно сильнее, если обеспечивается присутствие или участие в происходящем, и результат будет зависеть от характера зрелища. Если оно направлено на развитие «разумного, доброго, вечного», то достигается положительный эффект, если наоборот, то всю глубину вреда будет трудно себе представить и «виртуальная» смерть может оказаться вполне реальной.

У игры, как у всякого другого явления, есть свои законы и особенности. Одной из таких особенностей является то, что игра не знает различия

истинности и ложности, она как бы выходит за рамки противоположности добра и зла. Она не заключает в себе никакой моральной функции, ни добродетели, ни греха. И со временем границы между игрой и истинностью стираются — выдуманные миры ощущаются реальностью, а реальность выдуманной. Люди погружаются в мир не то что грез, а сериалов и компьютерных игр, которые волнуют больше, чем окружающая действительность. Известны даже случаи, когда играющие умирали от нервного истощения, проведя много часов перед компьютером.

Что касается самих компьютерных игр, то в них попадают просто «убийственные» шедевры. Например, игра «Траки — арена смерти». Цель: убить всех врагов и не дать им разрушить свою базу. Более двух десятков уровней игры, четыре вида танков, великое множество оружия и разнообразие врагов. А что можно сказать об игре под названием «Прекрасный лик смерти»?

Обратимся к специфике детского восприятия жизни и смерти в игре. Одной из особенностей компьютерных игр является большой запас «жизней» играющего, что формирует у ребенка аномальное восприятие жизни и смерти. Во-первых, игры часто строятся на насилии: кто-то кого-то бьет и убивает, а во-вторых, ребенок, привыкший осознавать, что у него «пять жизней» в запасе, не воспринимает смерть всерьез. А без понимания возможности смерти нет и должного отношения к жизни.

Все это не может не провоцировать насилия и попыток самоубийства среди подростков. Часто это связано с тем, что детям не хватает живого общения и, как отмечают исследователи, традиционного времяпрепровождения — игры. Не компьютерной игры и развлекательных сериалов, а реальной игры со сверстниками, которая является важным моментом в формировании человека. В современном мире мы наблюдаем такой феномен, как «игра со смертью» (увлечение психотропными средствами, экстремальный спорт, тяга к головокружительным аттракционам), но одновременно

и явление «смерти игры» — дети научились играть друг с другом, общаться, взаимодействовать. Все это может негативно отразиться на формировании личности.

В современном нам мире наблюдается два противоположных отношения к явлению смерти — это либо откровенно нездоровый интерес к проблеме, либо полное игнорирование и табуирование данного вопроса. Но всегда ли так было? Обратимся к собственной истории и попробуем проследить отношение к этому явлению в различные исторические периоды.

Восприятие явления смерти в архаической культуре

Как свидетельствуют известные исследователи славянской письменности и культуры А.А. Потебня, Б.А. Рыбаков, Д.К. Зеленин, в архаической культуре смерть не являла собой трагедию или катастрофу, а понималась просто как уход души из тела. При таком понимании кончины главным для архаического человека являлось убеждение, что все люди, животные и растения имеют душу. Человек спокойно воспринимал неизбежность смерти, потому что она была для него всего лишь сменой места существования, а «образ жизни» в загробном мире в принципе не менялся. Поэтому в языческую эпоху было принято класть в могилу умершего то, что могло понадобиться ему в загробной жизни: орудия труда, еду, домашнюю утварь и т.д. Очевидно, что праславяне верили в загробный мир,

о чем свидетельствуют погребальные обряды.

Феномен смерти осмысливался как отлет из тела души-птицы, которая, оказавшись в вырии, т.е. в раю, могла невидимо для людей прилетать оттуда к друзьям и недругам, напоминая о себе. Важно отметить, что во всех народных представлениях души оказываются «улетающими», т.е. представлены в виде знака «птицы», который выражает метафорическое уподобление души птице. Отметим также, что у славян не было понятия посмертного суда, и жизнь души мыслилась как пребывание в ином, отличном от этого мира месте. В представлениях («мифологемах») об умерших возникают как бы две противоположные группы усопших: с одной стороны, это ушедшие в мир иной предки — покро-

вители и защитники живущих, с другой стороны — это «мертвяки», упыри, которые всячески вредят людям.

Примерно за одно-два тысячелетия до нашей эры человек, как считают многие исследователи, начинает достаточно остро переживать неминуемость своей смерти. Это было связано прежде всего с формированием индивидуальности, личности человека. Поэтому у наших предков существовали определенные традиции по преодолению страха смерти. Так, у славян был ряд «игровых» ритуальных действий, связанных с похоронным обрядом, — например, действо «похороны Костромы», в котором «проигрывался» весь погребальный обряд, начиная с обряжения покойника и кончая поминками.

Данная игровая ситуация имела определенное значение и являлась органичной частью быта людей, живших много веков назад. Анализируя подобные ритуалы, мы наблюдаем,

по выражению французского историка Ф. Арьеса, феномен «приручения смерти» и выявляем неразрывную связь жизни и смерти в представлении наших предков, также как и смерти с новой жизнью. Часто игровые «погребения» приходились на позднюю осень и символизировали тем самым «умирание» природы, «засыпание» всего живого на долгую зиму до следующей весны, когда все возрождается к новой жизни. Выражалось все это в своеобразных формах, — например, такие игровые обряды предполагали поиск себе второй половины, то есть своего рода смотрины для последующего сватовства.

С принятием христианства картина мира славян постепенно меняется, как меняется и отношение к смерти. На ранней стадии христианства наряду с традиционными для этой религии верованиями еще долго жило языческое мироощущение, что породило свойственный только данному народу культурный колорит.

Восприятие явления смерти христианством

В христианском богословском представлении наша земная жизнь выделась как подготовка к иной, настоящей жизни, жизни в Боге и с Богом. Согласно Священному писанию человек был создан для жизни вечной, но в результате нарушения заповедей Божьих люди стали смертными. Бессмертие же человека, согласно Священному писанию, состоит в том, что душа его после смерти брэнного тела продолжает жить в ином мире, то есть смерть не прерывает человеческого существования, а только ви-

доизменяет его; наша земная жизнь есть начало и приготовление к жизни вечной.

Христиане верят в то, что умершего человека ждет два суда — один частный, сразу после смерти, другой окончательный — т.н. Страшный суд в конце времен, когда будет второе пришествие Христа. Страшному суду будет предшествовать воскресение из мертвых. Поэтому для христианина смысл жизни определяется стремлением попасть в царствие небесное, путь в которое открыл Христос —

«где Христос, там и жизнь, там и царство». Согласно христианским заповедям с Богом мы можем соединиться только при условии, что свободно избрали любовь к Нему. Но мы не можем достичь этого, если тяжело грешим против Него, против ближнего или против самих себя. Поэтому умереть в смертном грехе, не покавшись и не приняв милосердной любви Божией, означает навсегда остаться по своему свободному выбору в разлуке с Ним.

Сам обряд приготовления тела усопшего к погребению сохранился с ветхозаветных времен и выражается в омовении тела, облачении его и положении во гроб. Омывание тела водой олицетворяет будущее воскресение, в котором душа предстает перед Богом в чистоте и святости.

Все христианские обряды наполнены своим внутренним смыслом. Когда в церкви служат по усопшему панихиду, то тем самым облегчают переход души в иную жизнь. На могиле православного христианина ставится крест или воспроизводится изображе-

ние креста на надгробном памятнике. Крест символизирует победу Спасителя над смертью. Для христианина важно не только как подобает проводить умершего в последний путь, но важно помнить и молиться за усопших в церкви и дома, а также раздавать за них милостыню, так как для Бога нет умерших, для Него все живы...

Разрушение христианской традиции привело к иному отношению к жизни и смерти в современном российском менталитете, картина человеческого бытия изменилась. На рубеже XIX—XX веков начали формироваться утопические идеи «политического мессианизма». Неприятие всех и вся, стоящих на пути осуществления утопической мечты о «всеобщем счастье», стало одной из черт духовного поиска русской интеллигенции и одной из особенностей нравственной атмосферы того периода. В начале XX века мировоззрение радикальной интеллигенции победило традиционно христианское и стало доминирующим в среде образованных классов.

Восприятие «феномена смерти» в современном мире

XX век с характерным для него атеистическим пониманием природы Вселенной и места в ней человека был, наверное, одним из самых кровавых за всю историю человечества. Только в России миллионы людей ушли из жизни в результате насильственной смерти, погибнув во время революций, войн и в застенках лагерей, что не могло не отразиться на восприятии жизни и смерти отдельного челове-

ка и общества в целом. Никогда еще человеческая жизнь не ценилась так низко. Урбанистическая цивилизация стала диктовать свои законы земного существования.

В начале XX века в нашей стране полярные системы ценностей столкнулись в сознании людей — марксизм и христианство, русский атеизм и вера в Бога. Столкновение мировоззрений было ознаменовано не только участи-

ем в первой мировой войне и революционными катаклизмами, но и волной самоубийств...

В конце XX века последовал кризис социалистической идеологии и ее системы ценностей. Социальная нестабильность и криминализация общества также стала одной из причин, толкающих людей на самоубийство. Новое время породило феномен терпимого отношения к суициду, которое было недопустимо в традиционном христианском обществе.

Опасный для потенциальных самоубийц возраст, по мнению специалистов, это период от 19–20 до 35 или 40 лет, самым же критичным считается возраст около 30 лет. С 60-х годов прошедшего века суицид становится все более ощутимой проблемой в разных странах мира. Наиболее опасный для суицида возраст стал снижаться до 24 и даже 15 лет. Специалисты были вынуждены констатировать тревожное явление «помолодевшего суицида».

В числе причин, толкающих людей на самоубийство, исследователи выделяют душевные болезни, «пограничные состояния», страх перед цивилизацией. Для современного человека, особенно попадающего из одной культуры в другую, характерно поведение, при котором границы нормального и патологического сближаются. К внешним причинам, а точнее к социальным факторам, провоцирующим суицид, обычно относят урбанизацию, влияние средств массовой информации, «заразительность» самого феномена самоубийства, ослаб-

ление института семьи и разрушение ее внутренней гармонии.

Как одно из серьезных кризисных состояний, приводящих к самоубийству, американский философ и психолог У. Джеймс рассматривает так называемую «религиозную болезнь», когда внутренний религиозный запрос не находит адекватного религиозного ответа. Подобное пограничное состояние возникает чаще всего у наиболее образованной и развитой части общества. Человеку духовному в век науки и рационализма не на что опереться в своих размышлениях о бренности бытия и утраченной вечности. Если человек не имеет возможности удовлетворить духовный голод, то он если и остается жить, то внутренне как бы умирает. Перед нами предстает такое распространенное в современном мире явление, как «психологическая смерть». Этот феномен смерти и связанная с ним вся картина жизни входили в область исследований экзистенциальной философии.

Другой феномен обесценивания жизни в современном обществе — это проблема эвтаназии.

На протяжении веков врачи в разных частях света прикладывали все усилия, стараясь облегчить страдание больных и отодвинуть их последний час. Развитие медицины и специальных технологий привело к тому, что в больницах и госпиталях многих экономически развитых стран мира, особенно в США, длительное время находится значительное количество больных, физиологическое состояние которых диагностируется как промежуточное между жизнью и смертью.

Это парадокс современной медицины, которая не может предотвратить смерть, но может долго поддерживать состояние умирания, что ставит социально-философскую проблему: является ли данный человек в полном смысле человеком.

Если раньше жизнь как таковая всегда предпочиталась смерти, то сейчас вопрос ставится иначе: в любом ли состоянии жизнь предпочтительнее смерти. Вследствие рассмотрения этой нравственной проблемы в биоэтике появилось такое понятие, как *право на смерть*. В связи с этим встает вопрос: не берет ли на себя врач, решивший избавить своих пациентов от мук и отключив аппарат искусственного поддержания жизни,

роль всесильного творца, распоряжающегося чужими судьбами?»

Многие религии выступают против эвтаназии, несмотря на то что смертельно больной человек, находящийся в бессознательном, а тем более сознательном состоянии, сильно страдает. В буддизме, например, существует учение о четырех благородных истинах, и первой из них является истина о страдании. Присутствие страдания в мире является отправной точкой философских школ буддизма. По христианской религии, страдания даны нам либо по грехам нашим, либо в испытание нашей любви к Богу. И с этих позиций болезнь человека это не только его личная трагедия, но также и испытание для его родных и близких...

«Наше постчеловеческое будущее»

Каждая эпоха бросает свой вызов смерти. Как сегодняшняя культура справляется с этим вызовом?

Многочисленные художественные произведения посвящены прогнозам и фантазиям на тему будущего развития человечества. Достаточно вспомнить «Мы» Е.И. Замятина, «1984» Д. Оруэлла, «О дивный новый мир» О. Хаксли. Люди науки также выдвигают свои прогнозы относительно того, что нас ждет в грядущие времена. Известный британский футуролог Ян Пирсон в своих исследованиях пишет о том, что к 2050 г. компьютерные технологии достигнут такого высокого уровня, что человеческое сознание можно будет полностью перенести в суперкомпью-

тер. В момент смерти человека специальный аппарат будет сканировать его головной мозг, переписывая сложные электрические потенциалы нейронов его мозга в модели нейронов в компьютере.

Ярым приверженцем идеи т.н. цифрового бессмертия является наш бывший соотечественник, а ныне профессор Института технологии в Нью-Джерси (США) Александр Болонкин. По его мнению, перед человечеством открывается реальный путь к кибернетическому бессмертию. Достаточно переписать информацию из нашего мозга на специальный человекоэквивалентный чип (ЧЭК) и вставить его в «самодвижущееся тело», наштигованное всевозможными

датчиками и приспособлениями, и вот она — вечная жизнь.

Пока неизвестно, достижимо ли цифровое бессмертие, и хотелось бы осветить еще одну точку зрения относительно прогнозов нашего будущего. Известный американский философ Ф. Фукуяма в своей работе «Наше постчеловеческое будущее» рисует следующую картину. Развитие медицины и техники приведет к заметным изменениям. С одной стороны, жизнь человека будет продлена предположительно до 120 или 150 лет. Однако возникнет вероятность, что наука, сумев продлить жизнь тела, не сможет предотвратить необратимых процессов, которые происходят в мозгу человека. Тогда перед нами не очень веселая перспектива — множество людей физически еще крепких, но страдающих склерозом или умственными отклонениями, а потому требующих постоянного ухода и наблюдения.

Если же взять более позитивный прогноз о том, что медицина сможет поддерживать не только физическое, но и психическое здоровье граждан, и при этом учесть тенденцию снижения рождаемости в так называемых цивилизованных странах за последние десятилетия, то демографическая картина мира сильно изменится. Большинство населения развитых стран будут составлять люди от 60 до 120 или 150 лет.

С другой стороны, развитие генной инженерии приведет к тому, что детей будут делать на «заказ», то есть родителями заранее будет выбираться набор свойств и качеств будущего ребенка, как внешних, так и внутренних.

Это вплотную подводит нас к проблеме «евгеники» — сознательного «выведения» людей с определенными свойствами с помощью селекции.

Отсюда следует вопрос: а будет ли такой человек, выведенный селекционным путем, в полном смысле Человеком. Римская Спарта, сбрасывая со стен города увечных и слабых младенцев, смогла ли вывести идеального человека? Физически может быть, но таких известных мыслителей, философов и поэтов, которых породил полис Греции, в Спарте никогда не было. Калокагатия — идеал красивого и добродетельного человека античности — достигим ли тут, на Земле?

В заключение хотелось бы отметить, что современные ученые пытаются найти выход из противоречивой ситуации вокруг проблемы смерти и умирания. Религиозная русская философия начала XX века давала следующий ответ на данный вопрос — это возвращение к Богу и Вере. Но человеку XXI века все труднее принять что-то на веру. Возможно, поэтому так популярны в наше время психоаналитики, которые еще 150 лет назад были бы неуместны в традиционном христианском мире, где миссия целителей душ человеческих принадлежала священнослужителям. Сегодня психологи разрабатывают и предлагают разнообразные методики, направленные на адекватность в восприятии явления смерти, и помогают людям по-настоящему любить жизнь, выводя их из иррациональной экзистенции смерти.

ЛИТЕРАТУРА

- Святитель Игнатий Брянчанинов.* Слово о смерти. Минск: Лучи Софии, 2002.
- Дюркгейм Э.* Самоубийство: Социологический этюд. М.: Мысль, 1994.
- Кривко-Апинян Т.А.* Мир игры. СПб.: Эйдос, 1992.
- Лаврин А.П.* Хроника Харона (Энциклопедия смерти). М.: ЭКСМО-Пресс, 1999.
- Православный обряд погребения. М.: Изд. дом «Новая книга», 1996.
- Розин В.М.* Представление о смерти в разных культурах и типах сознания // Идея смерти в российском менталитете. СПб., 1999.
- Рыбаков Б.А.* Язычество древних славян. М.: Наука, 1994.
- Трофимова Р.П.* История русской культурологии. М., 2003.
- Фукуяма Ф.* Наше постчеловеческое будущее: Последствия биотехнологической революции: Пер. с англ. М.: Изд-во АСТ, 2004.
- http://www.medicus.ru/surgery/pats/?cont=article&art_id=3310



ВЕСТНИК
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ



Обложка *худ. В.А. Селин*
Компьютерное макетирование и верстка *Н.Н. Жахова*
Корректор *Т.Н. Кузнецова*



Подписано в печать 21.12.2006 г.
Формат 70 x 100/16. Печать офсетная.

Гарнитура *Academy*

Усл. печ. л. Уч.-изд. л.

Тираж 995 экз.

Заказ "С"

Издательство “Финансы и статистика”
101000, Москва, ул. Покровка, 7

Телефон (495) 625 4708; факс (495) 625 0957
E-mail: mail@finstat.ru
<http://www.finstat.ru>



Отпечатано с файлов Финакадемии
в ООО “Великолукская городская типография”

182100, Псковская область, г. Великие Луки, ул. Полиграфистов, 78/12

Тел./факс: (811-53) 3-62-95

E-mail: zakaz@veltip.ru

*При обнаружении полиграфического брака
просьба обращаться по тел. (811-53) 3-62-95*

ДЛЯ ЗАМЕТОК
