

ПРОБЛЕМЫ ЭКСКЛАВНОЙ ФИНАНСОВОЙ ЭКОНОМИКИ



Российский
государственный
университет
им. Иммануила Канта

**ПРОБЛЕМЫ ЭКСКЛАВНОЙ
ФИНАНСОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Калининград
2008

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. ИММАНУИЛА КАНТА

ПРОБЛЕМЫ ЭКСКЛАВНОЙ ФИНАНСОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Межвузовский сборник научных трудов

*Под редакцией заслуженного экономиста
Российской Федерации, доктора экономических наук,
профессора Л.И. Сергеева*

Калининград
Издательство
Российского государственного университета им. Иммануила Канта
2008

УДК 338.2
ББК 65.050
П 841

Редакционная коллегия:

Л.И. Сергеев, д-р экон. наук., проф. (отв. редактор);
В.А. Теплицкий, д-р экон. наук, проф.;
Н.И. Андреянова, канд. экон. наук, доц.;
О.Н. Лытнев, канд. экон. наук, доц.;
А.А. Тихонычева (отв. секретарь)

П 841 Проблемы эксклавной финансовой экономики: Межвузовский сборник научных трудов / Под ред. Л.И. Сергеева. — Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. — 158 с.
ISBN 978-5-88874-882-4

Обобщаются актуальные проблемы эксклавной финансовой экономики: формирование программно-целевых аспектов регионального развития, в том числе элементов системы электронного Правительства Калининградской области; отдельные вопросы оценки инвестиционной привлекательности, взимания налога на имущество организаций, оценки акций на растущих фондовых рынках и др.

Предназначается для аспирантов, преподавателей, работников финансово-экономических служб и студентов вузов.

УДК 338.2
ББК 65.050

© Коллектив авторов, 2008

ISBN 978-5-88874-882-4

© Издательство РГУ им. И. Канта, 2008

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Сергеев Л. И., Юданова А. Л.</i> Становление «Финансовой экономики» как системы научных знаний и учебной дисциплины	4
<i>Лапин Ф. Ф.</i> Формирование концепции Федеральной целевой программы развития Калининградской области на 2009—2014 годы	20
<i>Теплицкий В. А.</i> Методические положения оценки инвестиционной привлекательности	34
<i>Матвеева Е. Ю.</i> Совершенствование имущественной оценки областной казны в процессе государственной инвестиционной деятельности	61
<i>Андреянова Н. И., Лексина Н. Н.</i> Теория и практика взимания налога на имущество организаций в Российской Федерации	65
<i>Логвиненко М. В.</i> Развитие методической базы технологии закупок путем запроса котировок у единственного источника	83
<i>Лытнев О. Н.</i> Оценка акций на растущих фондовых рынках	90
<i>Торба А. В.</i> Развитие элементов системы электронного правительства Калининградской области	102
<i>Латнак Д. В.</i> Оценка эффективности социальных инвестиционных проектов компаний	119
<i>Малыгина О. С.</i> Программно-целевые аспекты регионального развития	131
<i>Куликова В. И.</i> Комплексное программирование региональных затрат на профилактику правонарушений	138
<i>Адрианов В. О.</i> Экономические аспекты совершенствования законодательства, регулирующего инвестиции в организации некоммерческого сектора	147

Л. И. Сергеев,
заслуженный экономист России,
д-р экон. наук, профессор, РГУ им. И. Канта
А. Л. Юданова,
канд. экон. наук, ст. препод., РГУ им. И. Канта

**Становление «Финансовой экономики»
как системы научных знаний
и учебной дисциплины**

Традиционное обобщение научных знаний в финансах, развитие теории финансов в исследованиях отечественных и зарубежных ученых отличается. Отечественная научная школа учений о финансах обобщает содержание, функции, предмет и метод финансов. Наука о финансах зиждется на проявлении действий как общеэкономических законов, так и специфических финансово-экономических закономерностей. Акцент при этом делается на логико-аналитическое познание закономерностей денежных отношений в финансовой системе общества.

Прогрессивные изменения в представлении знаний и понятий о теории финансов приходили в отечественную финансовую науку, как правило, из западноевропейской и североамериканской научных школ. Совсем не случайно лауреатами Нобелевской премии в области экономики являются финансисты этих научных школ (американцы, англичане, скандинавы и др.). Экономическая наука — это грамотное обобщение закономерностей хозяйственной финансово-экономической практики в мировом, региональном и производственном масштабах. Эти обобщения все шире и глубже пронизываются финансовой субстанцией, что особенно характерно для госу-

Становление «Финансовой экономики»

дарств с переходной экономикой: содержание новых финансовых институтов, стоимостная (денежная) оценка элементов социально-экономических систем, которые ранее якобы не имели стоимостной формы (человеческая жизнь, фирменная марка, упущенная выгода и др.).

Вся глубина экономических критериев может укрупненно обобщаться в сравнении с обеспечением жизнедеятельности организма, которую обеспечивают законы хозяйствования — экономика, деньги (включая наличность). Все это объединяется в понятии «финансовая экономика». Укрупненные приближенные отождествления исследуемых категорий можно представить в следующем виде (рис.1).

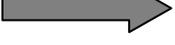
Экономика (с греч. — <i>законы хозяйствования</i>)		Статическая система жизнедеятельности организма
Финансы (с лат. — <i>наличность, доход</i>)		Подсистема кровообращения организма
Деньги		Жидкая субстанция, циркулирующая в кровеносной системе организма
Финансовая экономика (законы денежного хозяйствования)		Динамическая система жизнедеятельности организма

Рис. 1. Отождествление финансово-экономических категорий

Познание природы и сущности финансовой экономики должно вестись в динамической среде (развитие общества). Трансформация финансово-экономической мысли может характеризоваться изменениями знаний и содержанием экономической теории, прикладной экономики и финансов за десятилетия, которые с определенной степенью условности можно рассматривать в трех основных временных интервалах: существование СССР, начало и продолжение переходного периода в России. Временная трансформация финансово-экономической мысли в соответствующих отраслях знаний может быть укрупнено представлена в форме, показанной в таблице 1.

Таблица 1

**Укрупненная временная трансформация
финансово-экономической мысли**

Период	Теория	Структура экономики	Структура финансов
СССР	Политэкономия: — капитализма — социализма	Экономика: — национальная — отраслевая	Финансы: — государственные — отраслевые
Начало переходного периода	Экономическая теория	Экономика: — национальная — региональная	Финансы: — государственные — корпоративные
Продолжение переходного периода	Экономическая теория	Экономика: — национальная — региональная	Финансовая экономика: — национальная — региональная — корпоративная

В Советском Союзе традиционными отраслями научных знаний и учебных дисциплин были в первую очередь политическая экономия капитализма и политическая экономия социализма. Эти теоретические дисциплины выступали фунда-

ментом знаний таких научных и учебных дисциплин, как национальная экономика и отраслевая экономика. Положения этих наук углублялись в системе знаний государственных и отраслевых финансов.

Переходный период характеризуется определенным отходом от политических аспектов и усилением внимания непосредственно к экономической теории. При этом отраслевая экономическая наука по значимости постепенно уступает место региональным и национальным основам экономических дисциплин. Это относится и к такой отрасли знаний, как финансы. Итоговая трансформация экономических знаний обобщается теперь в финансовой экономике — как на национальном, региональном, так и корпоративном уровнях. Постепенное доминирование данного направления экономической науки предопределено, на наш взгляд, всей предыдущей историей развития экономической мысли, что будет подтверждено и нашими дальнейшими обобщениями.

Обобщение исторического аспекта динамики финансово-экономической структуры основных отраслей знаний, составляющих сущность и содержание экономики, позволяет констатировать определенное доминирование финансовой составляющей во всей системе экономических отношений общества как в мировом, так и в национальном масштабе. Глобализация экономики, усиление экономических связей выводит на первый план систему финансовых отношений и финансовых инструментов в экономическом регулировании жизни общества.

Меняется качественное содержание экономики как науки о законах хозяйствования. Акценты в данной отрасли знаний смещались за последнее время в исследование макроэкономических и микроэкономических проблем, в обобщение законов функционирования финансовых рынков и денежно-кредитных отношений в обществе.

Предпосылки становления финансовой экономики как научной и учебной дисциплины характеризуются следующими основными положениями.

1. Доминирование в экономике финансовых инструментов и категорий.

2. Глобализация экономики как правящей системы общества посредством финансовых категорий.

3. Развитие финансовых технологий в расчетных системах, в банковской сфере и на финансовых рынках.

4. Развитие знаний о финансах и финансово-экономических дисциплин (инновационная экономика, государственный финансовый менеджмент, финансовая инженерия, портфельный анализ, рынки опционов, финансовая эконометрия, актуарная математика и др.).

5. Монеторизация национальной и региональных экономик и изменение сущности денег как экономической категории.

Все зримее и настойчивее мировая и национальные экономики ощущают влияние глобализации экономических систем, которые взаимосвязаны, прежде всего, с мировыми ценами на ресурсы (особенно дефицитные), информацией, расчетно-денежными системами, финансовыми рынками и другими, в основном финансовыми, инструментами.

Если рассмотреть сложившееся положение в доминировании финансовых инструментов и категорий в экономике, то можно констатировать, что традиционные товарно-денежные отношения (особенно в период перехода к рыночным реалиям) приобретают все более отчетливый характер необходимости оперировать в первую очередь финансовыми инструментами в экономическом регулировании хозяйственной и социальной жизни общества. Бюджет и его пропорции, налоги и их составляющие, финансовые балансы и планы, ценные бумаги и их производные, финансовое состояние и его характеристики — все это и многое другое из области финансового инструментария становится основными положениями экономической теории и хозяйственной практики. К примеру, результирующие показатели экономики предприятия — это его финансовое состояние; города и области — бюджетная обеспеченность их жителей; государства — валовый внутренний продукт.

Финансовые категории и инструменты являются основополагающими элементами глобализации экономики. Объединение и взаимопроникновение денежно-кредитных систем, создание международных экономических союзов, транснациональных компаний, рынков капиталов — это характерные примеры глобализации экономики. Здесь в первую очередь задействованы финансовые рычаги естественно текущего всемирного экономического процесса.

Экономический потенциал государств, их национальные богатства трансформируются в систему финансово-экономических показателей, которые оценивают не только количественный экономический потенциал субъектов, но и его качественное состояние.

Теоретическое доминирование финансовых инструментов в экономике подтверждается также развитием технологий в финансовых системах (банки, финансовые рынки, финансовые союзы, биржи и др.). Системы финансовых расчетов во всех сферах экономической жизни делают экономику более мобильной и динамичной. Способствует укреплению экономических позиций субъектов права соответствующее развитие финансовых технологий, в которых все шире применяются передовые научные знания и системы коммуникации, прежде всего в финансовой сфере экономики. Эта сторона как теоретической, так и прикладной экономики становится более значимой во взаимосвязи всех граней экономической науки и практики.

Если раньше углубление экономических знаний осуществлялось в направлении сущностного содержания в основном экономических закономерностей, то сейчас развитие теоретической и прикладной экономики происходит главным образом в сфере финансово-экономических явлений. Становление новых научных экономических направлений осуществляется в основном в финансовой сфере. Появились новые научные направления экономической теории (инновационная экономика, финансовый менеджмент, финансовая инженерия, портфель-

ный анализ, рынки опционов, финансовая эконометрия, финансовая математика, поведенческие финансы и др.), которые углубляют финансовую сторону экономической мысли и хозяйственной практики. Развитие отдельных сторон традиционных экономических знаний характеризует качественное постепенное изменение содержания основополагающих теоретических постулатов экономики как науки. Как известно, математика — царица всех наук. Формализация экономических знаний с использованием математического аппарата продвигает вперед как экономическую науку, так и хозяйственную практику. Перечисленные направления научных и учебных финансово-экономических дисциплин характеризуются углубленным использованием экономико-математического аппарата в системе формализации изучаемых процессов экономической жизни. Ощутимый толчок в развитии теории экономики дали за последние десятилетия именно финансовые математические формализации, что еще раз говорит о приоритетности финансового сектора в дальнейшем изучении системы производственных отношений, распределения и потребления.

На наш взгляд, теория монетаризма берет верх над всеми другими научными экономическими платформами. Суть проявления рыночных экономических законов заставляет ставить во главу угла рациональных экономических методов регулирования хозяйственной и социальной жизни общества денежную политику и стоимостные пропорции общественного воспроизводства.

Такие формы регулирования сложнее, чем административно-командные методы управления, но эффективность их применения значительно выше для общехозяйственного экономического результата. При этом их обоснованное использование сложнее, чем администрирование, и в характеристиках этих форм регулирования все значительнее и явственнее проявляются денежные, а следовательно, финансовые черты экономического регулирования, что можно привести к виду, представленному на рисунке 2.

Становление «Финансовой экономики»

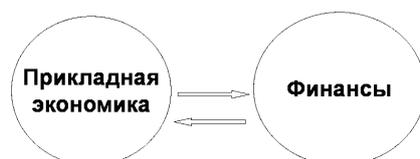


Рис. 2. Традиционное схематическое взаимодействие экономики и финансов

Эти две составляющих взаимодействовали и оказывали влияние друг на друга. При этом экономическая теория стала фундаментом как прикладной экономики, так и финансов.

Новый взгляд на условное взаимодействие двух ветвей экономической науки можно представить в следующем виде (рис. 3).



Рис. 3. Схема взаимодействия финансов и экономики в новых условиях

Зона пересечения двух научных дисциплин составляет новое качественное содержание такой дисциплины, как финансовая экономика. Ее содержание — шаг к новому познанию сущности финансово-экономической действительности, открытию новых научных закономерностей.

Обобщенно взаимосвязь элементов воспроизводственного процесса национальной экономики можно представить в следующем виде (рис. 4). Как явствует из схемы, в центре воспроизводственного процесса лежат финансовые элементы экономической системы общества. Производство, распределение, обмен и потребление внутреннего валового продукта опо-

средуются финансовой системой государства, ее основными элементами, которые образуют взаимосвязанные потоки денежных ресурсов различных направлений. Качественное состояние финансовой системы является своеобразным барометром экономики, ее результирующим и одновременно исходным положением. Содержательная и сущностная составляющие финансов в экономической системе значительно глубже и многограннее, чем представлено на схеме. Но основной смысл заключается в том, что центральное (главное) место в воспроизводственном процессе отводится финансам.

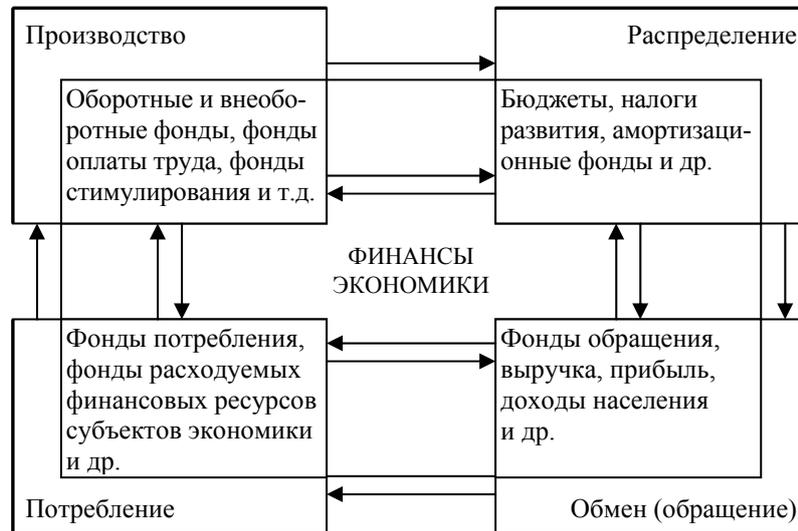


Рис. 4. Взаимосвязь элементов воспроизводственного процесса

Функции финансов — основополагающее проявление их сущности — заключаются именно в активизации воспроизводственного процесса, в глубоком проникновении финансового инструментария в экономические процессы. Бюджеты, налоги, всевозможные фонды, прибыль, доходы и др. используются на всех стадиях воспроизводства. Их качественное и

количественное разнообразие должно способствовать повышению темпов воспроизводственных процессов, росту оптимальных воспроизводственных пропорций на различных этапах экономического развития общества, регионов, предприятий, конкретной семьи (домашнего хозяйства).

Постоянное развитие экономической мысли, теоретические положения новой экономики и финансов требуют анализа таких практических вопросов, которые выходят за рамки сложившегося понимания финансово-экономических отношений. Например, реализация приоритетных национальных проектов без глубокого научного исследования этих программных мероприятий привело, на наш взгляд, к необходимости нового подхода к системе комплексного планирования социально-экономического развития страны и ее регионов.

Если ранее плановая (программная) экономика формировала плановые (бюджетные) финансовые ресурсы для финансирования отраслей социальной сферы, строительства жилья и поддержки АПК, то в настоящий момент требуется теоретическое обобщение организации порядка финансирования приоритетных задач развития экономики в условиях избыточных (сверхплановых) доходов государства (в том числе за счет стабилизационного фонда). Комплексное планирование развития экономики, которая формирует финансовые ресурсы государства, требует теоретическо-методической доработки финансово-экономических вопросов как формирования, так и использования условно избыточных финансовых ресурсов государства. Финансы в данном случае доминируют над экономикой. Функции финансов, их практическая реализация в воспроизводственном процессе должны опираться на новые методологические положения теоретической экономики с несколько иным подходом к структуре закономерностей формирования финансово-экономического пространства и его характеристик. В рассмотренном случае с национальными проектами традиционно приоритетное, в основном прямое, влияние экономики на финансы подменяется обратным влиянием фи-

нансов на экономику. Это говорит о новом соотношении и взаимодействии финансовых и экономических категорий.

Финансовые категории «довлеют» над экономическими. Такая ситуация порождает новое качественное содержание финансово-экономического регулирования жизни государства и его регионов. Не говоря о корпоративной экономике, где приоритетность финансовой составляющей в экономике предприятий не вызывает сомнения, в государственной экономике финансы также постоянно становятся основополагающим регулирующим элементом системы социально-экономического состояния и развития общества. Новые финансовые институты — как государственного управления, так и частного бизнеса — поднимают экономику и делают ее более ориентированной на финансовую экономику. Это конвергентное проникновение приводит к новому качеству экономических отношений, которые усиливают роль в экономической жизни денежно-кредитных, бюджетных, страховых и других финансовых категорий.

Финансовая экономика как наука, базирующаяся на экономической теории и финансовых учениях, характеризуется новым качественным содержанием. К примеру, традиционные положения региональной экономики и бюджетного федерализма агрегируются в систему знаний, которую можно охарактеризовывать как «региональная финансовая экономика». Финансовая экономика как дисциплина — сплав знаний государственных и региональных финансов, региональной экономики и теории развития и размещения производительных сил.

Развитие и размещение производительных сил подтверждено действием закона стоимости, который прежде всего нацелен на минимизацию затрат и максимизацию прибыли от производственной деятельности.

Если в условиях единого народнохозяйственного планирования размещение производства осуществлялось в основном исходя из минимизации затрат, то сейчас бизнес ставит задачу максимизации прибыли. При этом государственное регулирование экономики может осуществляться, главным образом, налоговыми методами и лицензированием. Государственные

прогнозы, сценарии, программы и планы, денежно-кредитная, бюджетная политика, развитие рынка ценных бумаг и другие важные финансово-экономические задачи ориентированы, прежде всего, на повышение уровня жизни населения путем укрепления финансовой составляющей в системе социально-экономического развития страны и ее регионов. Можно говорить о качественном изменении управления экономикой, базирующемся в первую очередь на методологических положениях теории финансов, которая, на наш взгляд, в наибольшей степени позволяет ориентировать общество на рост эффективности производства и достижение целей развития государства. Поэтому финансовая экономика и ее фундаментальные положения становятся важнейшими элементами дальнейшего развития экономической теории и ее отдельных составляющих.

Особое значение для финансово-экономического обобщения имеет понятие региональной финансовой экономики, так как национальная экономика — это качественная совокупность федерального Центра и субъектов РФ. Неоднородность региональных экономических потенциалов, но единство экономического таможенного, административного и правового пространства, действие общеэкономических закономерностей требуют выделения специфики знаний региональной финансовой экономики.

Пространственная структура региональной и национальной финансовой экономики характеризует взаимосвязь и взаимообусловленность соответствующих подсистем, которые базируются на общеэкономических и финансовых закономерностях. Например, корпоративная экономика и финансы домохозяйств формируют финансовые ресурсы регионов и федерального Центра. Федеральный Центр выравнивает ресурсы субъектов РФ с помощью субсидий, субвенций, трансфертов и дотаций. Экономические закономерности национальной и региональных экономических систем обобщаются прежде всего финансовыми категориями. Поэтому в данном случае, как и в ранее приведенных обобщениях, финансовая экономика выступает краеугольным камнем теоретических положений экономического развития.

Горизонтальная (пространственная) структура финансовой экономики может быть схематично выражена следующими основными взаимосвязями (рис. 5).

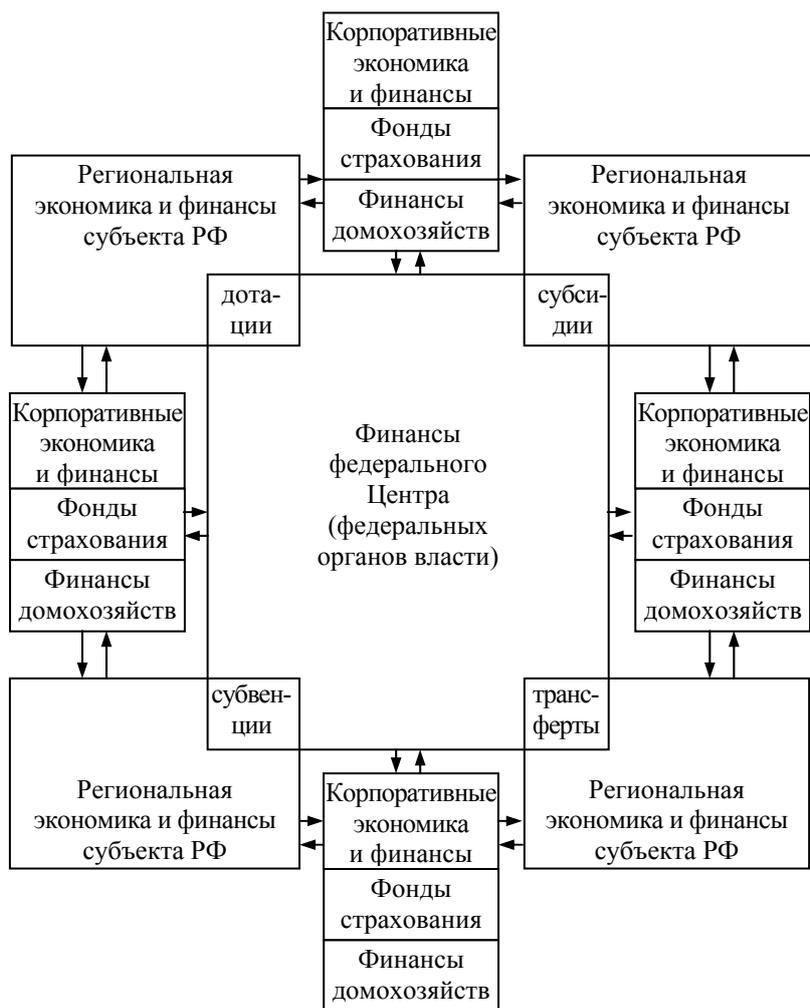


Рис. 5. Пространственная структура финансовой экономики (на примере четырех субъектов РФ)

Становление «Финансовой экономики»

В целом можно констатировать, что региональная финансовая экономика — это область теоретико-прикладных знаний о законах функционирования региональных и межрегиональных денежных потоков, а также финансово-экономических отношений между всеми субъектами социально-экономической системы территории (включая вертикальные потоки).

Особенно актуальной для ряда регионов является обобщение движения потоков денежных средств в вертикальном разрезе. Этот баланс характеризует дотационность или финансовую самостоятельность субъектов РФ. К примеру, Калининградская область в системе межбюджетных отношений является дотационной. Но если внимательно рассмотреть вертикальный баланс движения денежных средств, то выясняется другая картина. Это происходит потому, что в расчетах часто не учитывают таможенные платежи и сборы, которые полностью направляются в федеральный бюджет. Некоторые исследователи считают при этом, что в соответствии с действием на территории области Федерального закона об ОЭЗ участники ВЭД не платят таможенные пошлины. Начисление и взимание таможенных и иных платежей в Калининградской области представлены в таблице 2.

Таблица 2

Таможенные поступления с территории Калининградской области (млн руб.)

Вид платежа		2006	% отклонения 2006/2005
Вывозная таможенная пошлина	Начислено всего	16 158,82	+ в 1,71 раза
	В том числе условно	1 246,48	– в 2,02 раза
	Уплачено	14 912,34	+ в 2,15 раза
Ввозная пошлина	Начислено всего	21 369,35	+15,80 %
	В том числе условно	18 137,13	+1,01 %
	Уплачено	3 226,92	+22,78 %
Налог на до- бавленную стоимость	Начислено всего	27 482,66	+27,27 %
	В том числе условно	23 121,22	+28,38 %
	Уплачено	4 348,36	+21,28 %

Окончание табл. 2

Вид платежа		2006	% отклонения 2006/2005
Акциз при импорте	Начислено всего	123,15	-26,89 %
	В том числе условно	—	—
	Уплачено	122,34	-25,98 %
Сборы за та- моженное оформление и иные платежи	Начислено всего	5 137,01	+29,59 %
	В том числе условно	162,04	+в 1256,12 раза
	Уплачено	4 844,88	+23,26 %
<i>Итого</i>	Начислено всего	70 270,99	+25,99 %
	В том числе условно	42 666,87	+10,85 %
	Уплачено	27 454,83	+в 1,59 раза

Общий объем денежных средств, поступающих из Калининградской области, направляется как в бюджетную систему страны (федеральный бюджет и консолидированный бюджет области), так и в государственные внебюджетные фонды. Объемы движения денежных средств Калининградской области за 2004—2006 гг. представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Объемы движения денежных средств Калининградской области
(млн руб.)**

Показатель	2004	2005	2006
1. Налоги и сборы в бюджетную систему, всего	23305,7	37830,7	53743,8
1.1. Федеральный бюджет:	14431,3	26358,3	40654,8
— налоговые и неналоговые сборы	4979,7	8952,3	13200
— таможенные платежи	9451,6	17406,0	27454,8
1.2. Консолидированный бюджет области	8874,4	11472,4	13089,0
2. Взносы в государственные внебюджетные фонды*	5785,2	5757,8	6139,7
<i>Всего в бюджеты и внебюджетные фонды</i>	<i>29090,9</i>	<i>43588,5</i>	<i>59883,8</i>

* Часть единого социального налога зачисляется в федеральный бюджет.

Становление «Финансовой экономики»

Обобщение показателей таможенных поступлений с территории области за 2006 г. показывает, что 60,7% таможенных платежей действительно были начислены условно (попали под льготы). Но 39,3% платежей (27,4 млрд руб.) были направлены в федеральный бюджет. При этом по сравнению с 2005 г. объем таможенных поступлений в федеральный бюджет увеличился в 1,6 раза. Это характеризует уверенный рост внешне-экономической деятельности на территории области.

Итоговый баланс движения денежных средств области и федерального центра за 2004—2006 гг. (табл. 4) показывает, что с территории региона в федеральный бюджет перечислено в 8,3 раза (2006 г.) средств больше, чем поступило из федерального бюджета в областную. Даже если учесть перечисление из федерального бюджета на территорию области финансовые ресурсы для выполнения государственных функций федерального Центра (18,9 млрд руб. в 2006 г.), из региона перечисляется в центр денежных средств в 1,7 раза больше (2006 г.), чем направляется из центра на развитие области.

Таблица 4

Объемы вертикального движения денежных средств Калининградской области (млн руб.)

Показатель	2004	2005	2006
Перечислено с территории в федеральный бюджет	14431,3	26358,3	40654,8
Получено из федерального бюджета в бюджет области	2279,6	3525,0	4900,0
Превышение изъятия над поступлениями, раз	6,3	7,5	8,3
Перечислено на госфункции федерального Центра	—	—	18900

В связи с меняющейся ситуацией в реальной финансово-экономической жизни, развитием финансово-экономической теории должна совершенствоваться система подготовки экономических кадров в плане преподаваемых общепрофессио-

Л. И. Сергеев, А. Л. Юданова

нальных и специальных учебных дисциплин. На наш взгляд, в системе новой вузовской подготовки экономистов в форме бакалавриата и магистратуры по соответствующим программам в первом случае следует изучать курс «Основы финансовой экономики», а во втором — курс «Финансовая экономика» в цикле специальных дисциплин. Программа курса должна быть нацелена на обобщение традиционных взглядов на экономику как науку и прикладную дисциплину и новых принципиальных положений конвергенции финансово-экономической мысли и хозяйственно-финансовой практики.

Список литературы

1. *Лычагин М. В.* Финансовая экономика: Курс лекций для магистрантов. Новосибирск, 2005.
2. *Ильенкова С. Д.* Финансовая экономика фирмы. М., 2000.
3. *Финансовая система и экономика.* М., 2004.
4. *Брег С.* Настольная книга финансового директора. Альпина Бизнес Букс, 2007.
5. *Панджер.* Финансовая экономика. Янус-К, 2005.

Ф. Ф. Лапин,
*министр экономики
Калининградской области*

Формирование концепции Федеральной целевой программы развития Калининградской области на 2009—2014 годы

В Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006—2008 гг.), утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 января 2006 г. №38-р, определены ключевые направления и важнейшие цели и задачи развития РФ.

Одной из них является развитие регионов, имеющих геополитическое значение и требующих разработки отдельных программ, учитывающих особенности их территориального и политического положения.

В настоящий момент Калининградская область фактически выходит из этапа «восстановительного роста» и должна будет решать задачи, связанные не столько с частичной компенсацией своего геополитического положения (за счет механизма ОЭЗ в том числе), сколько с достижением конкурентоспособности в ряду стран и соседних территорий, проходящих структурную перестройку и выстраивающих новую конфигурацию социально-экономических процессов. Это означает, что источник развития области перемещается на следующем этапе в сферу модернизации систем управления и формирования такой экономической политики, которая будет соразмерна масштабу складывающегося Балтийского макрорегиона.

Вместе с тем реализация проектов, способных обеспечить высокий уровень экономического роста в Калининградской области, в настоящее время сдерживается отсутствием необходимой инфраструктуры (объекты газоснабжения и энергетики, системы очистки сточных вод, автомобильные дороги и др.).

Объекты жилищно-коммунального хозяйства характеризуются пониженным уровнем надежности и нуждаются в реконструкции, чтобы обеспечивать предоставление качественных услуг предприятиям и населению, соответствовать нормам и требованиям к обслуживанию новых производств.

В настоящее время федеральная поддержка социально-экономического развития Калининградской области осуществляется в рамках Федеральной целевой программы развития Калининградской области на период до 2010 г. (далее — действующая Программа), других отраслевых федеральных целевых программ, которыми предусмотрено решение конкретных задач на территории Калининградской области, а также непрограммной части Федеральной адресной инвестиционной программы (ФАИП).

Действующей Программой предусмотрена реализация 149 проектов на общую сумму 92 922,1 млн рублей (в ценах 2001 г.). Из них средства федерального бюджета составляют 7 700,2 млн рублей, бюджета субъекта Федерации — 2 868,2 млн рублей. Основная цель — создание условий для устойчивого социально-экономического развития региона, улучшение инвестиционного климата.

На первом этапе реализации Программы (2002—2005 гг.) на основе масштабных инфраструктурных проектов создавалась база для развития экономики региона, прорабатывались правовые механизмы функционирования Особой экономической зоны в Калининградской области. В целях выполнения данных мероприятий привлечено финансовых средств на общую сумму 26 878,7 млн рублей, в том числе средств федерального бюджета — 4 188,8 млн рублей, областного бюджета — 300,0 млн рублей, внебюджетных источников — 22 389,9 млн рублей.

Привлеченные инвестиции позволили завершить строительство и ввести в эксплуатацию 59 объектов в городах и районах Калининградской области, в том числе по годам: в 2002 г. — 10 объектов, в 2003-м — 18, в 2004-м — 18, в 2005-м — 13.

Для реализации программных мероприятий на втором этапе (2006—2010 гг.) необходимо было уточнить основные направления развития и состав инвестиционных проектов с учетом изменения социально-экономической ситуации в регионе, а также определить ежегодные объемы финансирования. В этой связи в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июля 2005 г. № 938-р был подготовлен проект постановления Правительства РФ «О внесении изменений и дополнений в Федеральную целевую программу развития Калининградской области на период до 2010 года». Откорректированный вариант Программы был согласован со всеми федеральными органами исполнительной власти и внесен на утверждение в Правительство Российской Федерации.

Вместе с тем независимо от того, что новая редакция Программы до настоящего времени не утверждена, по решению Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации в Федеральную адресную инвестиционную программу на 2006 и 2007 гг. были включены 74 объекта откорректированной Программы. Общий объем привлеченных капитальных вложений в 2006 г. составил 1 957,1 млн рублей, в том числе за счет средств федерального бюджета — 1 500,0 млн рублей, консолидированного бюджета Калининградской области — 220,7 млн рублей, внебюджетных источников — 236,4 млн рублей.

В течение 2006 г. и 9 месяцев 2007 г. Калининградская область демонстрировала динамичное развитие экономики и социальной сферы, причем темпы роста индекса производства, реальных денежных доходов населения на протяжении этого периода были одними из самых высоких среди всех субъектов Российской Федерации. Кроме того, в 2006 г. были разработаны Стратегия социально-экономического развития региона на средне- и долгосрочную перспективу, получившая одобрение на федеральном уровне, и Программа социально-экономического развития Калининградской области на 2007—2016 гг., утвержденная законом Калининградской области от 28 декабря 2006 г. № 115.

На сегодняшний день мероприятия, запланированные в рамках действующей Программы, не в полной мере обеспечивают реализацию ключевых проектов по формированию инфраструктуры, способной поддерживать на высоком уровне инвестиционный климат региона. В этой связи предлагается разработать Федеральную целевую программу развития Калининградской области на 2009—2014 гг., которая позволит скоординировать усилия федерального Центра, субъекта Федерации и коммерческих организаций на решении наиболее острых проблем.

На сегодняшний день ряд показателей социально-экономического развития Калининградской области ниже, чем в среднем по России, тем более в сравнении с сопредельными государствами.

Значительная часть жилых зданий и инженерных коммуникаций имеет превышение нормативных сроков эксплуатации. Обеспеченность населенных пунктов области системами биологической очистки сточных вод составляет 5—8 % от их необходимого количества. Растет износ основных фондов организаций коммунального хозяйства, снижается надежность и устойчивость инженерных систем жизнеобеспечения населения. Сеть учреждений образования, особенно в сельской местности, требует оптимизации. Наполняемость в классах городских школ составляет в среднем 23,9 учащихся, а в сельских 14 — при нормативе 25 школьников.

Инфраструктура здравоохранения по количественным показателям уступает среднему по Российской Федерации уровню. На начало 2006 г. в области было 102 лечебных учреждения, оказывающих амбулаторно-врачебную помощь населению, обеспеченность ими (число посещений в смену на 10 тыс. человек) составила 197, по России — 251. В 72 больничных учреждениях области на 10 тыс. человек приходится 109 коек против 113 по России. Обеспеченность населения врачами и средним медицинским персоналом на 10 тыс. человек составляет, соответственно, 32 и 83 против 49 и 111 по России. По ряду показателей заболеваемости Калининградская область все еще превосходит среднероссийский уровень и уровень сопредельных государств (Литвы и Польши).

Нерешенной на сегодняшний день остается проблема защиты Балтийского моря от загрязнений, что определено Хельсинской конвенцией. В настоящее время через имеющиеся в области очистные сооружения механического типа проходит 92,8 % стоков. Загрязненные сточные воды составляют подавляющее большинство в структуре стоков — 151,3 млн м³. Также ежегодно без какой-либо очистки в водные объекты области и, в конечном итоге, в воды Балтийского моря сбрасывается более 21,0 млн м³ загрязненных сточных вод. Большинство существующих очистных сооружений в регионе — довоенной постройки. Они морально и физически устарели. Некоторые из них (52 %) работают с гидравлической перегрузкой и не

выдерживают проектный режим очистки стоков. Участки рек и внутренних водотоков в черте городов области, таких как Калининград, Неман, Гусев, Советск, Гвардейск, Черняховск, также относятся к категории «сильно загрязненных». Необходимо построить очистные сооружения в городах Нестерове, Озерске, Правдинске, Гусеве, Черняховске, Багратионовске и других населенных пунктах области, что обусловлено их нахождением на приграничных территориях с сопредельными государствами, входящими в Европейский союз и являющимися участниками Хельсинкской конвенции, — Литвой и Польшей, а также расположением на трансграничных водных объектах: реках Анграпа, Лава, Мамоновка, Преголя и других, впадающих в Балтийское море.

Особо остро стоит вопрос увеличения объемов поставок природного газа потребителям Калининградской области до уровня: в 2008 г. — 1,8 млрд м³; 2009-м — 2,05 млрд м³; 2010-м — 2,81 млрд м³; 2011-м — 3,19 млрд м³; 2012-м — 3,42 млрд м³.

Одной из серьезных проблем является ограниченное количество генерирующих мощностей. Создание Балтийского энергетического кольца и переход литовской энергосистемы на европейские стандарты, которые планируются в период с 2009 по 2012 г., сделает невозможным подачу электроэнергии на территорию Калининградской области из России. При этом потребность региона в электроэнергии составит в 2007 г. не менее 4 380 млн кВт·ч, 2008-м — не менее 4 770 млн кВт·ч, 2009-м — не менее 5 200 млн кВт·ч, 2010-м — 5 570 млн кВт·ч, 2011-м — 5 900 млн кВт·ч, 2012-м — 6 240 млн кВт·ч, 2013-м — 6 580 млн кВт·ч, 2014-м — 6 920 млн кВт·ч. Решить данную проблему необходимо путем ввода дополнительных генерирующих мощностей, в том числе строительства второго энергоблока Калининградской ТЭЦ-2 (первый энергоблок мощностью 450 МВт введен в эксплуатацию в конце 2005 г.).

Существующая в Калининградской области дорожная сеть по своему состоянию не соответствует современным стандартам, поэтому требуется ее модернизация. В соот-

ветствии с утвержденной Федеральной целевой программой развития Калининградской области на период до 2010 года на территории региона в 2009—2010 гг. продолжится строительство выделенной первой очереди автомобильной дороги южный обход г. Калининграда (вторая очередь) на участке от автодороги Калининград — Долгоруково до ул. Емельянова. В этой связи данный объект включен в проект Программы на 2009—2014 гг. Все остальные объекты дорожно-транспортной инфраструктуры финансируются за счет средств федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России (2002—2010 годы)».

Анализ системы программных мероприятий проводился для двух сценариев развития экономики страны на среднесрочную перспективу, разработанных Минэкономразвития России. В основу разработки Программы был положен наиболее *вероятный сценарий* развития экономики, как в большей степени отвечающий решению задачи по удвоению ВВП и предусматривающий проведение структурных преобразований экономики, ее диверсификацию, увеличение роли обрабатывающей промышленности, развитие сферы услуг и отраслей с высокой долей добавленной стоимости. Структурные сдвиги в экономике будут сопровождаться ростом спроса на качественное инфраструктурное обеспечение социальной и экономической деятельности. Тенденции развития страны по оптимистическому сценарию подтверждаются динамикой отчетных экономических показателей за последние годы. Социально-экономическое развитие Калининградской области как опорного региона России в Европе должно, как минимум, соответствовать темпам социально-экономического развития России.

Потребности в модернизации и развитии социальной и экономической инфраструктуры рассчитаны исходя из прогнозных параметров роста валового внутреннего продукта, объемов производства.

Для определения потребностей в модернизации и развитии инженерной и социальной инфраструктуры рассматривались два варианта развития социально-экономической ситуации в Калининградской области:

— *умеренный вариант* — предусматривает сохранение существующих тенденций функционирования экономики и социальной сферы региона, недостаточные объемы работ по развитию социальной и экономической инфраструктуры, осуществление строительства и реконструкции только отдельных приоритетных незавершенных объектов, предусмотренных Федеральной целевой программой развития Калининградской области на период до 2010 года;

— *наиболее вероятный вариант* — предусматривает финансирование в объеме, необходимом для достижения поставленных целей Программы: обеспечение необходимых социально-экономических показателей, концентрацию ресурсов на важнейших для экономики страны и области проектах модернизации и развития региональных и муниципальных инфраструктурных объектов, завершение начатых и запуск новых объектов строительства и реконструкции, формирование социальной и экономической инфраструктуры региона, отвечающей интересам населения и экономики страны и области.

Федеральная целевая программа развития Калининградской области на 2009—2014 гг. разработана как взаимоувязанный по ресурсам, исполнителям и срокам реализации комплекс правовых, организационных, научно-технических, производственно-хозяйственных, экологических, социальных и других мероприятий, обеспечивающий достижение поставленной цели и решение связанных с ней задач.

Основная цель Федеральной целевой программы развития Калининградской области на 2009—2014 гг. заключается в создании условий для устойчивого социально-экономического развития Калининградской области, сопоставимого с уровнем развития сопредельных стран, а также благоприятного инвестиционного климата в регионе.

Для достижения цели Программы необходимо решение следующих важнейших задач.

1. Обеспечение геостратегических интересов России в Балтийском регионе, в том числе:

— улучшение экологической обстановки, выход на нормативный уровень состояния компонентов окружающей среды;

— обеспечение энергетической безопасности области за счет реконструкции существующих и ввода новых энергоисточников;

— развитие Калининградской области как крупного транспортного узла России за счет модернизации транспортной инфраструктуры.

2. Задачи общенационального значения:

— трансформация экономической структуры региона в направлении ее экспортной ориентации;

— развитие транспортной и энергетической инфраструктуры, инфраструктуры связи и доступа к современным информационным технологиям как звена в межрегиональных и международных связях;

— развитие туристско-рекреационного комплекса, инфраструктуры гостеприимства и формирование привлекательного образа региона.

3. Задачи регионального значения, требующие государственной поддержки:

— комплексное развитие сельского хозяйства, обеспечение потребности населения области в основных продуктах питания за счет технического переоснащения и внедрения современных технологий во всех отраслях сельскохозяйственного производства;

— развитие отраслей социальной сферы.

Одна из основных задач реализации Программы — повышение качества жизни населения области, которое характеризуется не только его доходами и стоимостью жизни, но и жилищными условиями, состоянием здоровья, уровнем образо-

вания, экологией, работой общественного транспорта, личной безопасностью и т. д. Такое определение качества жизни легло в основу разделов Программы по развитию сфер здравоохранения, образования, культуры, услуг жилищно-коммунального хозяйства, обеспечения занятости.

Федеральная целевая программа развития Калининградской области на 2009- 2014 гг. должна быть разработана как взаимоувязанный по ресурсам, исполнителям и срокам реализации комплекс правовых, организационных, научно-технических, производственно-хозяйственных, экологических, социальных и других мероприятий, обеспечивающих достижение поставленной цели и решение связанных с ней задач.

Проекты и мероприятия для включения в Программу должны отбираться на основе следующих принципов:

1) инвестиционные проекты:

— значение реализации проекта для Российской Федерации и Калининградской области с точки зрения укрепления межрегиональных связей и сотрудничества со странами Европейского союза, экспортного потенциала, улучшения структуры промышленности;

— величина бюджетного эффекта для федерального и областного бюджетов;

— коммерческий эффект реализации проекта, продолжительность срока окупаемости заемных средств;

2) некоммерческие мероприятия:

— острота проблемы, решаемой данным мероприятием;

— достижение социальных нормативов уровня жизни населения.

В связи с реализацией Программы предстоит организовать информационно-аналитическое сопровождение для контроля параметров социально-экономического развития области, обеспечить управление осуществлением Программы.

Индикаторы реализации программы, характеризующие достижение заявленных целей и выполнение поставленных задач, приведены в таблице 1.

Таблица 1

**Целевые индикаторы и показатели эффективности реализации
Федеральной целевой программы развития Калининградской области на 2009—2014 гг.**

Индикатор	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВРП (прирост к 2007 г.), в ценах 2007 г. (млн руб.)	43026	76120	110187	150920	196689	247850
То же в процентах к ВРП 2007 г., в ценах 2007 г. (млн руб.)	30,0	52,7	76,3	104,5	136,2	171,7
Налоговые доходы, всего по области, в текущих ценах (млн руб.)	45801,8	58665,0	66362,0	75480,0	88181,8	101410,0
Налоги в федеральный бюджет (млн руб.)	20610,8	28339,0	29863,0	34415,0	39681,8	45635,0
Налоги в региональный бюджет (млн руб.)	25191,0	30326,0	36499,0	41065,0	48500,0	55775,0
Число новых рабочих мест	1620	1680	1700	1700	1700	1700
То же нарастающим итогом	1620	3300	5000	6700	8400	10100
Годовой фонд оплаты труда по области, в текущих ценах (млн руб.)	84256,2	102362,4	121742,6	135707,0	150600,0	168600,0
Среднедушевой денежный доход в номинальном выражении (среднедушевой), в текущих ценах (руб.)	15011,9	16664,1	18124,0	20002,2	21582,0	23525,0
Наполняемость классов средней школы (кол-во учащихся):						
— город	25	25	25	25	25	25
— сельская местность	20	21	22	23	24	25
Обеспеченность больничными койками (кол-во коек на 10 тыс. человек)	97,5	96,5	95,5	94,0	93,5	92,5
Обеспеченность амбулаторно-поликлиническими учреждениями (кол-во посещений на 10 тыс. человек)	220,8	223,8	228,0	231,2	236,4	240,0
Удельный вес жилплощади, оборудованной водопроводом (%)	97,0	98,0	98,5	98,7	99,0	99,0
Удельный вес жилплощади, оборудованной канализацией (%)	93,0	94,0	95,0	96,0	96,5	97,0
Удельный вес жилплощади, оборудованной газом (%)	94,9	95,1	95,3	95,5	95,7	96,0
Степень очистки сточных вод (%)	23,5	30,0	38,0	42,0	48,0	53,0
Достижение норм предельно допустимого сброса в водоемы (%)	33,0	38,0	40,0	43,0	46,0	50,0
Уровень переработки и утилизации отходов (%)	3,0	3,0	3,0	5,0	6,0	7,0

В результате выполнения Программы, решения задач и достижения целей, принятых на период до 2014 г., управление осуществлением мероприятий по развитию производства, экономика и социальная сфера области должны выйти на качественно новый уровень, соответствующий рыночным отношениям в российской экономике.

Реализация Федеральной целевой программы развития Калининградской области на 2009—2014 гг. должна осуществляться по ряду взаимосвязанных комплексов, в рамках которых координируются и финансируются однотипные мероприятия участников Программы.

Основным принципом при группировке должна быть целевая направленность всех инвестиционных проектов и мероприятий, реализация которых предполагается в период действия Программы. Согласно указанному принципу инвестиционные проекты группируются в соответствии с основными задачами социально-экономического развития Калининградской области.

Суммарный объем финансирования по Программе в ценах соответствующих лет предполагается в объеме 369 140,78 млн рублей, в том числе:

— средства федерального бюджета — 52 766,20 млн рублей (14,30 % затрат на реализацию Программы);

— средства консолидированного бюджета Калининградской области — 12 853,31 млн рублей (3,48 % от затрат на реализацию Программы);

— внебюджетные источники — 303 521,27 млн рублей (82,22 % затрат на реализацию Программы).

Предельные (прогнозные) объемы финансирования Программы по источникам финансирования представлены в таблице 2.

За период реализации Программы будет создана база для дальнейшей реализации стратегических направлений развития области в сфере модернизации промышленности и сельского хозяйства, реформирования социальной сферы.

Таблица 2

Предельные (прогнозные) объемы финансирования Федеральной целевой программы развития Калининградской области на 2009—2014 гг. по отдельным источникам
(млн рублей, в ценах соответствующих лет)

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Итого	Процент к итогу
Капитальные вложения	52874,74	59488,04	64203,82	64242,88	63056,18	64551,50	368417,16	99,80
Прочие расходы	233,73	237,81	252,08				723,62	0,20
<i>Итого</i>	53108,47	59725,85	64455,90	64242,88	63056,18	64551,50	369140,78	100
<i>Финансирование по Программе</i>								
Федеральный бюджет	5389,84	8759,73	12046,12	11449,50	9033,40	6087,61	52766,20	14,30
Консолидированный бюджет Калининградской области	1588,26	2635,70	2769,19	2671,05	1877,05	1312,06	12853,31	3,48
Внебюджетные источники	46130,37	48330,42	49640,59	50122,33	52145,73	57151,83	303521,27	82,22
<i>Итого</i>	53108,47	59725,85	64455,90	64242,88	63056,18	64551,50	369140,78	100
<i>Капитальные вложения</i>								
Федеральный бюджет	5216,50	8575,99	11851,35	11449,50	9033,40	6087,61	52214,35	14,17
Консолидированный бюджет Калининградской области	1532,75	2610,03	2741,98	2671,05	1877,05	1312,06	12744,92	3,46
Внебюджетные источники	46125,49	48302,02	49610,49	50122,33	52145,73	57151,83	303457,89	82,37
<i>Итого</i>	52874,74	59488,04	64203,82	64242,88	63056,18	64551,50	368417,16	100
<i>Прочие расходы</i>								
Федеральный бюджет	173,34	183,74	194,77				551,85	76,26
Консолидированный бюджет Калининградской области	55,51	25,67	27,21				108,39	14,98
Внебюджетные источники	4,88	28,40	30,10				63,38	8,76
<i>Итого</i>	233,73	237,81	252,08				723,62	100

Повышение уровня жизни населения области станет возможным благодаря успехам, достигнутым в экономическом развитии, один из основных показателей которого — валовой региональный продукт (рост объема валового регионального продукта планируется в среднем не менее чем на 7% в год). Такие темпы роста будут обеспечены за счет развития приоритетных отраслей экономики области, обеспечивающих ее конкурентоспособность и реализацию стратегических преимуществ.

Рост поступлений в бюджеты обусловлены не только бюджетной эффективностью проектов и мероприятий Программы, но и увеличением загрузки строительных организаций, привлекаемых для выполнения строительного-монтажных работ в рамках Программы, и предприятий-смежников. При общих вложениях федерального бюджета в реализацию Программы 43 503,0 млн рублей в ценах 2007 г., интегральный бюджетный эффект в 2014 г. составит 69 998,5 млн рублей, или около 1,61 рубля на рубль вложений.

При общих вложениях консолидированного бюджета области в реализацию Программы 10 867,8 млн рублей в ценах 2007 г., интегральный бюджетный эффект в 2014 г. составит 65 381,1 млн рублей, или 6,02 рубля на рубль вложений.

Реализация проектов и мероприятий, предусмотренных в Программе до 2014 г., позволит обеспечить занятость более 17 тыс. человек, в том числе создать более 10 тыс. новых рабочих мест. Она даст возможность обеспечить не только рост валового регионального продукта и промышленного производства области, но и вывод из оборота производств неконкурентной, нерентабельной и просто устаревшей продукции. В 2014 г. доля программных мероприятий в валовом региональном продукте вырастет до 28—47%.

Существенно увеличатся платежи в бюджеты всех уровней, доля налоговых доходов от Программы в консолидированном бюджете региона вырастет в 2014 г. до 37,2%.

В рамках Программы планируется решить вопрос утилизации твердых бытовых и промышленных отходов. Реализация ряда мероприятий Программы обеспечит исполнение обяза-

тельств, принятых на себя Российской Федерацией в рамках конвенции по защите природной морской среды района Балтийского моря (1992 г., Хельсинская конвенция).

Ответственность за реализацию программных мероприятий в регионе, целевое и эффективное использование бюджетных средств несут государственный заказчик-координатор и государственные заказчики Программы в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 26 июня 1995 г. № 594 «О реализации федерального закона “О поставках продукции для федеральных государственных нужд”».

Список литературы

1. Лобко А. Г., Райберг Б. А. Программно-целевое планирование и управление. М., 2002.
2. Борисевич В. М., Кандаурова Г. А. Прогнозирование и планирование экономики: Учебное пособие. М., 2007.
3. Федеральная целевая программа развития Калининградской области на период до 2010 года (утв. Постановлением Правительства РФ от 07 декабря 2001 г. № 866) // СПС «Консультант Плюс».

В. А. Теплицкий,
д-р экон. наук, профессор, РГУ им. И. Канта

Методические положения оценки инвестиционной привлекательности

Составляющие инвестиционной привлекательности

Термин «инвестиционная привлекательность» широко употребляется в СМИ и практически не встречается в научной литературе. Причем этот термин используется иногда по отношению к целым странам, регионам, отраслям народного хозяйства, отдельным инвестиционным проектам. Считаю необходимым сформулировать понятие инвестиционной привлекательности таким образом, чтобы оно в наибольшей сте-

Методика оценки инвестиционной привлекательности

пени соответствовало побудительным мотивам капитальных вложений. В широком понятии *инвестиции* — это вложения как в денежный, так и в реальный капитал. Они осуществляются в виде денежных средств, кредитов, ценных бумаг, а также вложений в движимое и недвижимое имущество, интеллектуальную собственность, имущественные права и в другие ценности.

Инвестиции в реальный капитал (их называют капиталобразующими инвестициями, или инвестициями в нефинансовые активы) ведут к воспроизводству и обновлению основного капитала и будут предметом рассмотрения в данной статье.

Совокупность практических действий по реализации финансовых и нефинансовых инвестиций называется *инвестиционной деятельностью*, а осуществляющие инвестиции лица (как физические, так и юридические) — *инвесторами*.

Соотношение между инвестициями в финансовые и нефинансовые активы зависит от величины ссудного процента и предполагаемых перспектив экономического роста. При высокой ставке ссудного процента растут финансовые вложения, а при низкой ставке, если она ниже нормы прибыли, — вложения в нефинансовые активы так как инвесторы стремятся к максимизации своего дохода. Более того, в условиях превышения нормы прибыли над ставкой ссудного процента фирмы полагают рациональным брать кредиты и направлять их в инвестиции.

Однако при превышении нормы прибыли над ставкой ссудного процента инвесторы, вкладывая свои средства в нефинансовые активы, стремятся вложить их в конкретные инвестиционные проекты, предполагаемая норма прибыли у которых максимальная или хотя бы выше средней. Именно поэтому мы считаем, что *инвестиционная привлекательность* — это стремление инвестора получить удовлетворяющую его норму прибыли на вложенный капитал; и ею обладают конкретные инвестиционные проекты, а не страны, регионы, отрасли. Что касается последних, то они могут создавать условия, усиливающие инвестиционную привлекательность.

Еще раз констатируем, что вложения средств в инвестиционный проект становится для инвестора привлекательным в том случае, если ожидаемая в результате его реализации норма прибыли будет *выше средней нормы прибыли*. Если, на наш взгляд, неправомерно понятие инвестиционной привлекательности страны, региона, отрасли, а лишь конкретного инвестиционного проекта в той или иной стране, регионе или отрасли народного хозяйства, то на формирование инвестиционной привлекательности и страна, и регион, и отрасль могут оказывать значительное влияние. Это происходит по ряду причин:

— во-первых, чем более емкий и менее насыщен рынок товаров или услуг в той или иной стране или регионе, тем вероятнее получение нормы прибыли более высокой, чем средняя;

— во-вторых, инвестора интересует не валовая, а чистая прибыль, а на ее формирование оказывает влияние налоговая политика как страны, так и регионов;

— в-третьих, вкладывая свои средства в тот или иной инвестиционный проект, инвестор может рассчитывать только на *предполагаемую* прибыль, а ее получение тем более надежно, чем более стабильны в стране хозяйственное, налоговое и таможенное законодательство, когда можно быть уверенным, что правила игры гарантированы на весь срок окупаемости вложенных средств;

— в-четвертых, инвестор должен иметь гарантии, что вложенный им в осуществление того или иного проекта капитал не окажется потерянным в результате криминальных действий и политической нестабильности. При этом гарантии должны исходить от правительства, быть надежными и отвечать интересам инвестора, а не государства, их предоставляющего;

— в-пятых, чем лучше развита в регионе, где реализуется инвестиционный проект, производственная, а зачастую и социальная инфраструктура, тем меньше капитальных затрат потребуется и тем выше окажется норма прибыли на вложенный капитал и другие.

Методика оценки инвестиционной привлекательности

Что касается инвестирования средств в проекты рыбохозяйственного комплекса, то обязательными условиями их привлекательности у инвесторов является:

— обеспечение квотами вылова водных биоресурсов, добываемых в экономической зоне России и в конвенционных районах;

— наличие межправительственных соглашений при промысле в экономических зонах иностранных государств;

— устойчивость условий получения квот вылова и допуска к промыслу водных биоресурсов в экономических зонах иностранных государств;

— достаточное научное обеспечение промысла в части разведки и исследования сырьевой базы;

— наличие законодательной базы, определяющей возможности и условия осуществления рыбохозяйственной деятельности.

Без вышеперечисленного инвестор просто не в состоянии окупить свои риски. Между тем напомним еще раз, что при оценке инвестиционной привлекательности проекта, в который инвестор собирается вложить капитал, он оценивает *предполагаемую прибыль*, учитывающую не только расчетную норму прибыли, но и возможные потери ее в случае реализации рисков.

Определение границы инвестиционной привлекательности

Из предыдущего следует, что инвестиции становятся привлекательными, если их рентабельность U (в процентах к вложенным инвестициям) за минусом возможных потерь от реализации инвестиционных рисков P , отнесенных к объему инвестиций Y , должны быть больше и ссудного процента S , и средней нормы прибыли на капитал $N_{ср}$, т. е.:

$$U - 100 \cdot P : Y > S > N_{ср}. \quad (1)$$

Рентабельность инвестиций легко определяется при разработке бизнес-планов инвестиционных проектов, и эта инфор-

мация доступна для инвесторов. Более сложным является определение потерь от возможной реализации инвестиционных рисков.

Итак, граница инвестиционной привлекательности найдена. Однако она пока определена только с точки зрения того, следует ли инвестору вложить свой капитал в реализацию предложенного инвестиционного проекта. Но вполне реально, что инвестор должен остановить свой выбор на одном из нескольких инвестиционных проектов, реализация которых будет иметь рентабельность сверх средней нормы и более высокую, чем ссудный процент. В этом случае выбор инвестора при вложении капитала основывается на анализе *сравнительной эффективности инвестиций*, т. е. на финансовом анализе всех рассматриваемых им проектов.

Финансовый анализ производственных инвестиций в основном заключается в измерении их конечных финансовых результатов — доходности для инвестора. С такой задачей сталкиваются как на этапе анализа инвестиционной привлекательности, так и при разработке бизнес-плана. Отрицательный вывод обычно дает основание отказаться от дальнейшего, более основательного и углубленного изучения проекта. Без расчета такого рода измерителей нельзя осуществить и сравнение альтернативных инвестиционных проектов. Разумеется, при принятии решения о выборе объекта для инвестирования принимаются во внимание и другие критерии помимо финансовых, например экологические последствия осуществления проекта, различные социальные и гуманитарные соображения, возможности создания дополнительных рабочих мест, развитие производственной базы в данной местности и т. д. Нельзя исключить ситуации, когда нефинансовые требования, например политические, могут оказаться решающими. Тем не менее мы здесь будем рассматривать только финансовые критерии.

Применяемые в финансовом анализе методики и критерии определения экономической эффективности инвестиционных проектов можно разбить на две группы по тому, учитывают

Методика оценки инвестиционной привлекательности

они фактор времени или нет. Учет фактора времени опирается на дисконтирование, в связи с чем методы и измерители первой группы называются *дисконтными*. Ко второй относятся методы без дисконтирования распределенных во времени денежных сумм (затрат и отдачи от них). Условно назовем последние *бухгалтерскими*. Обычно в финансовом анализе одновременно используется не менее двух характеристик — основная и дополнительная. Причем показатели, получаемые дисконтными и бухгалтерскими методами, часто сочетаются. Более точными и преобладающими в зарубежной практике средних и крупных фирм являются *дисконтные методы*, поэтому на их использовании мы и остановимся.

В основном используются четыре показателя сравнительной эффективности инвестиционных проектов, основанные на дисконтировании:

- чистый приведенный доход (*net present value*);
- внутренняя норма доходности (*internal rate of return*);
- дисконтный срок окупаемости (*discounted payback method*);
- индекс доходности (*profitability index, benefit-cost ratio*).

Под *чистым приведенным доходом* N понимается разность дисконтированных показателей чистого дохода и инвестиционных затрат. Если показатели дохода и инвестиционных затрат представлены в виде единого потока платежей, то N равно современной стоимости этого потока, в котором инвестиции показаны с отрицательным знаком, а доходы — с положительным. Чистый приведенный доход представляет собой обобщенный конечный результат инвестиционной деятельности в абсолютном измерении.

Относительной мерой эффективности реализации инвестиционного проекта является *внутренняя норма доходности* J . Этот параметр характеризует такую расчетную процентную ставку, которая при ее начислении на суммы инвестиций обеспечит поступление предусматриваемого (ожидаемого) чистого дохода. Иначе говоря, эта ставка «уравновешивает» инвестиции и доходы, распределяемые во времени.

Современная стоимость доходов, полученных за дисконтный срок окупаемости $n_{ок}$, должна быть равна сумме инвестиций, т.е. окупить инвестиции с учетом разновременности получаемых доходов. Данная характеристика совпадает, но только по названию (срок окупаемости), с показателем, применяемым в отечественной практике (бухгалтерский метод).

Последний из перечисленных выше измерителей эффективности капитальных вложений — *индекс доходности*, или *отношение «доход-затраты»*, равен отношению современной стоимости поступлений к стоимости инвестиций. Он близок по своему содержанию к показателю *рентабельности*. Обозначим этот измеритель эффективности как **U**.

Для того чтобы суть перечисленных показателей была более наглядной, обратимся к частному, но достаточно распространенному случаю. Пусть инвестиции совершаются мгновенно (такое условие может встретиться и на практике, например при приобретении уже построенного добывающего судна), а доходы поступают регулярно в виде постоянной ограниченной ренты постнумерандо.

Сделаем некоторое отступление, чтобы прояснить понятие *финансовой ренты*. Поток платежей, все члены которого — положительные величины, а временные интервалы между платежами одинаковы, называют *финансовой рентой*, или просто *рентой* (*rent*), а иногда *аннуитетом* (*annuity*). Строго говоря, последнее наименование предполагает только ежегодные платежи; однако на практике оно применяется более широко — как обозначение любого вида регулярной последовательности платежей. Рента характеризуется следующими основными параметрами: *член ренты* (*rent*) — размер отдельного платежа; *период ренты* (*rent period, payment period*) — временной интервал между двумя последовательными платежами; *срок ренты* (*term*) — время от начала первого периода ренты до конца последнего периода; *процентная ставка* (*interest rate*). Дополнительные условия и параметры: число платежей в году, способ и частота начисления процентов. По величине своих членов ренты делятся на *постоянные* (с одинаковыми плате-

Методика оценки инвестиционной привлекательности

жами) и *переменные*. Члены переменных рент изменяют свои размеры во времени, следуя какому-либо закону (например, арифметической или геометрической прогрессии). По вероятности выплат ренты делятся на *верные* (подлежащей безусловной оплате) и *условные*, находящиеся в зависимости от наступления некоторого случайного события. По количеству членов различают ренты с конечным числом членов, т. е. *ограниченные по срокам*, и *бесконечные*, или *вечные*. Важным является различие рент по моменту выплат платежей в пределах периода. Если платежи осуществляются в конце периодов, то соответствующие ренты называют *обыкновенными*, или *постнумерандо*; если же платежи производят в начале периодов, то их называют *пренумерандо*.

В приведенном выше отступлении по рентам случае чистый приведенный доход находится как:

$$N = R \cdot a_{n; i} - K, \quad (2)$$

где: K — мгновенные инвестиционные затраты;
 $a_{n; i}$ — коэффициент приведения постоянной ренты;
 R — член потока доходов;
 n — продолжительность периода поступления дохода;
 i — ставка, принятая для дисконтирования.

Если капиталовложения не мгновенны, а распределены во времени, то под K понимается сумма инвестиций с начисленными процентами к концу срока инвестиций.

Внутренняя норма доходности J находится на основе условия

$$N = R \cdot a_{n; i} - K = 0. \quad (3)$$

Дисконтируемый срок окупаемости $n_{ок}$ устанавливается из соотношения

$$K = R \cdot a_{n_{ок}; i}. \quad (4)$$

Наконец, индекс доходности U определяется следующим путем:

$$U = R \cdot a_{n; i} : K. \quad (5)$$

Во всех формулах (3—5) используются одни и те же исходные данные, но в разных комбинациях и с разными коэффициентами приведения.

Что касается бухгалтерских методов, которые в настоящее время в основном используются для расчетов эффективности инвестиционных проектов в рыбохозяйственном комплексе России, то они имеют лишь определенную ценность для анализа и могут применяться в целях получения самых общих характеристик при предварительной оценке инвестиционного проекта, когда нет необходимости в серьезном его анализе. К таким показателям относятся:

- срок окупаемости;
- отдача капитальных вложений;
- удельные капитальные затраты.

Основная задача при разработке модели, с помощью которой намереваются проанализировать долгосрочный инвестиционный проект, в том числе измерить его финансовую эффективность, заключается в формировании потока платежей. Первым шагом в этом направлении является структура потока во времени — разбивка его на этапы, различающиеся своим содержанием и закономерностями формирования доходов и затрат. При этом должны быть приняты во внимание как ожидаемые внешние условия (например, возможности сырьевой базы, динамика цен на рыбопродукцию), так и производственные параметры (объемы производства, уровень производственных затрат и т. д.).

Пусть (для определенности) речь идет о проекте по добыче рыбы и производству рыбной продукции на судах. Тогда процесс осуществления проекта можно разбить на следующие основные этапы: цикл проектирования судна, его постройка, закупка оборудования, его монтаж и наладка. В свою очередь процесс отдачи разбивается на периоды: подготовительный (прием судна, комплектование его экипажа), нормальная эксплуатация, которая, в свою очередь, может осуществляться в

Методика оценки инвестиционной привлекательности

различных районах рыболовства, проведение заводских ремонтов. Каждый из них характеризуется своим уровнем доходов и расходов в виде фиксированных величин, статистических распределений или зависимостей от некоторых внешних условий или производственных параметров. Например, расходы на проектирование часто можно рассматривать как постоянные в определенном отрезке времени, а на строительство — как переменные. Закупка оборудования связана с разовыми выплатами и т. д. Что касается доходов, то в каждом из выделенных производственных периодов они могут условно рассматриваться как непрерывные величины, причем в первом и последнем периодах они могут быть нулевыми.

Часто отдельные отрезки потока платежей могут быть представлены в виде постоянных, или переменных дискретных, или, наконец, непрерывных рент. Сформированные таким путем показатели затрат и поступлений дают возможность определить члены потока платежей для каждого временного интервала.

В общем виде члены потока платежей для каждого временного интервала (в нашем случае включая временные интервалы эксплуатации судна в каждом районе рыболовства) определяются следующим образом при условии, что выплачивается налог на прибыль:

$$R = (G - C) - (G - C - D) \cdot T - K + S, \quad (6)$$

где: R — член потока платежей;

G — ожидаемый общий доход от реализации проекта, сумма выручки за период;

C — текущие расходы;

D — расходы, на которые распространяются налоговые льготы;

T — налоговая ставка;

K — инвестиционные расходы;

S — различные компенсации, сокращающие текущие затраты.

Приведенное уравнение (6) характеризует общий подход к определению члена потока. Оно может быть уточнено и развито с учетом конкретных условий и принятой на предприятии методики расчетов. Выражение (6) разработано без учета источников финансирования. Если во внимание принимается привлечение заемных средств для осуществления капитальных вложений — их погашение и выплата процентов, то член потока платежей определяется следующим образом:

$$R = (G - C - I) - (G - C - I) \cdot T - K + B - P + S, \quad (7)$$

где: I — сумма выплаченных процентов на заемные средства;

B — полученные в текущем году заемные средства;

P — погашение основного долга.

В первые годы реализации проекта члены потока могут быть отрицательными величинами, так как затраты превышают поступления. Нельзя исключить ситуации, когда отрицательными оказываются потоки платежей в отдельных интервалах срока эксплуатации, а тем более при проведении ремонта судов.

Инвестиционные затраты включают все виды расходов для реализации проекта: затраты на проектирование, закупку лицензий, строительство, заказ и оплату оборудования, на его монтаж, наладку и т. д. Что касается поступлений от инвестиций, то в расчет принимаются только чистые доходы. Причем под чистым доходом понимается не бухгалтерская прибыль, а доход, полученный в каждом временном отрезке за вычетом всех реальных расходов, которые связаны с его созданием. Важно подчеркнуть, что *амортизационные списания* здесь не учитываются в расходах, так как соответствующие затраты сделаны раньше — при инвестировании средств в реализацию проекта. Теоретически такой подход более последователен, так как фактор времени надо учитывать применительно ко всем затратам.

Необходимо обратить внимание на следующее обстоятельство. Большинство исходных для анализа данных является оценочными, примерными. Более того, поскольку оценка те-

Методика оценки инвестиционной привлекательности

кущих затрат и поступлений делается на перспективу, то неизбежно возникает необходимость в их прогнозировании или выработке четко сформулированных гипотез о динамике важнейших параметров инвестиционного процесса. Это существенно затрудняет проведение финансового анализа. Однако положение не безнадежное. Одним из практических методов для обеспечения выработки инвестиционного решения является *анализ чувствительности (sensitivity analysis)*. Основная цель его состоит в предоставлении лицу, принимающему решение, не точечных показателей эффективности, а их интервалов, соответствующих некоторым предположениям о возможной динамике ключевых факторов производственной системы.

Какой бы дисконтный метод оценки эффективности инвестиций ни был выбран, так или иначе он связан с приведением как инвестиционных расходов, так и доходов к одному моменту времени, т.е. с расчетом современных стоимостей потоков платежей. Важным моментом здесь является выбор уровня ставки процентов для дисконтирования. Назовем эту величину *ставкой приведения* (при сравнении нескольких вариантов инвестиций логично назвать эту величину *ставкой сравнения*). Какую ставку следует принять в конкретной ситуации — это дело экономического суждения. Чем она выше, тем в большей мере отражается фактор времени, так как отдельные платежи оказывают все меньшее влияние на современную стоимость потока. Следовательно, получаемые обобщенные величины доходов от инвестиций являются в определенной степени условными характеристиками. В зависимости от конкретных сложившихся условий учет фактора времени может меняться, и то, что представлялось предпочтительным в одних условиях, может не оказаться таковым в других. Однако (и это важно подчеркнуть) полученное для одного уровня процентной ставки ранжирование нескольких проектов по их финансовой эффективности сохраняется в пределах большого диапазона уровня ставки, т.е. наблюдается известная инвариантность результатов (эта проблема рассматривается ниже).

Выбор уровня процентной ставки для дисконтирования, за редким исключением, не является однозначным и зависит от ряда факторов. Обычно ориентируются на существующий или ожидаемый усредненный уровень ссудного процента. Практически для этого используют конкретные ориентиры — доходность ряда ценных бумаг, банковских операций и др. с учетом условий деятельности инвестора.

В западной литературе ставку, принятую для дисконтирования потоков платежей в инвестиционном проекте, рассматривают как *минимально привлекательную ставку доходности (minimum attractive rate of return, MARR)*. В отечественной практике эту ставку, вероятно, следует рассматривать как *норматив доходности*, приемлемый для инвестора. Если финансовый анализ предполагает расчет внутренней нормы доходности, то этот норматив рассматривается как некоторое пороговое (минимально допустимое) значение данной нормы.

При выборе ставки приведения нельзя не учитывать финансовое положение инвестора, его способность предвидеть и учесть будущие условия и т.п. Важным моментом является учет риска. Риск в инвестиционной деятельности независимо от ее конкретных форм в конечном счете проявляется в виде возможного сокращения отдачи от вложенного капитала по сравнению с ожидаемой, причем это сокращение происходит во времени. В качестве общей рекомендации по учету риска сокращения отдачи, инфляционного сокращения дохода, изменения конъюнктуры и других отрицательных факторов обычно предлагается вводить *рисковую надбавку* к уровню процентной ставки, применяемой при определении современной стоимости потоков платежей.

Одна и та же компания может применять различные ставки приведения для оценки инвестиционных проектов, имеющих разное назначение, сроки реализации и т.д. Например, вполне оправданным является применение более низких ставок при оценивании проекта расширения действующего производства, чем при создании нового предприятия.

Методика оценки инвестиционной привлекательности

Чистый приведенный доход. В качестве основного измерителя эффективности большое распространение получил *чистый приведенный доход*. Этот показатель отражает общий абсолютный результат инвестиционной деятельности, ее конечный финансовый эффект. Он имеет ясную логическую основу и применим для решения широкого круга финансовых проблем, в том числе при расчете различных показателей эффективности, его легко рассчитать.

Пусть капиталовложения и доходы представлены в виде потока платежей, тогда искомая величина находится как современная стоимость этого потока, определенная на начало действия проекта. Таким образом,

$$N = \sum_t R_t \cdot v^t, \quad (8)$$

где: R_t — размер члена потока платежей в году t ;

v — дисконтный множитель по ставке i (ставка приведения, принятая норма доходности).

Напомним, что членами потока платежей являются как положительные (доходы), так и отрицательные (инвестиционные затраты) величины. Следовательно, положительной или отрицательной может быть и величина N (чистый приведенный доход). Последнее означает, что доходы не окупают затраты при принятой норме доходности и заданном распределении капитальных вложений и поступлений во времени.

Пусть теперь поток платежей представлен в виде двух последовательных потоков: инвестиционных и чистых доходов. Тогда чистый приведенный доход определяется как разность

$$N = \sum_{j=1}^{n_2} R_j \cdot v^{j+n_1} - \sum_{t=1}^{n_1} K_t \cdot v^t, \quad (9)$$

где: K_t — инвестиционные расходы в году t , $t = 1, 2, \dots, n_1$;

R_j — чистый доход в году j , $j = 1, 2, \dots, n_2$;

n_1 — продолжительность инвестиционного периода;

n_2 — продолжительность периода поступления дохода.

Обычно в практической, финансовой (особенно в учебной) литературе годовые данные о размерах членов потока приурочиваются к окончанию соответствующих лет. Однако зачастую отдельные компоненты потока можно с достаточным основанием рассматривать как равномерно распределенные затраты (поступления) в пределах года. В таких условиях можно приписывать соответствующие величины к серединам годовых интервалов.

В случаях, когда поток доходов можно описать как постоянную или переменную ренту, расчет N заметно упрощается. Так, если доходы поступают в виде постоянной годовой ренты, причем ожидается, что они равномерно распределены в пределах года, то

$$N = R \cdot a_{n_2; i} \cdot v^{n_1 - 0,5} - \sum_{t=1}^{n_1} K_t \cdot v^t, \quad (10)$$

где: R — годовая сумма дохода.

Если капиталовложения мгновенны, а доходы регулярно поступают сразу после инвестирования, то

$$N = R \cdot a_{n; i} - K. \quad (11)$$

Для того чтобы содержание показателя N было более наглядным, приведем следующую иллюстрацию. Имеется инвестиционный проект по приобретению добывающего судна стоимостью (капиталовложения) 12 млн дол. Доход поступает 6 лет в равных размерах — по 4 млн дол. к концу каждого года. Для дисконтирования применена ставка 10%. По формуле (11) получим $N = 5,42$. Теперь представим, что инвестиции полностью осуществлены за счет привлеченных средств. Весь период осуществления можно условно разбить на два интервала. В первом весь доход используется на покрытие задолженности до полного ее погашения. Во втором доход идет в пользу инвестора. Поток платежей, выплат процентов и суммы погашения задолженности, а также величины поступления чистого дохода инвестору показаны в таблице:

Методика оценки инвестиционной привлекательности

**Поток платежей, выплат процентов, суммы погашения
задолженности и величины поступления чистого дохода
инвестору, в млн дол.**

t	Поток платежей	Остаток задолженности	Проценты	Погашение долга	Доход инвестора
0	-12	12,000	—	—	—
1	4	9,200	1,200	2,800	—
2	4	6,120	0,920	3,080	—
3	4	2,732	0,612	3,388	—
4	4	—	0,273	2,732	0,995
5	4	—	—	—	4,0
6	4	—	—	—	4,0

В конце первого года часть доходов (в сумме 1,2 млн дол.) идет на уплату процентов, остальное используется для погашения основного долга. В конце третьего года задолженность после всех выплат по обслуживанию долга равна 2,732 млн дол. Она погашается в конце следующего года. Оставшаяся в этом году неизрасходованная сумма (с учетом выплат процентов) представляет собой чистый инвестиционный доход: $4 - (2,732 + 0,273) = 0,995$ (млн дол.). Современная величина доходов, поступивших в четвертом и следующих периодах составит

$$0,995 \cdot 1,1^{-4} + 4 \cdot 1,1^{-5} + 4 \cdot 1,1^{-6} = 5,42 \text{ (млн дол.)}.$$

Именно такая величина была получена для данных условий по формуле (11).

Во всех рассмотренных случаях предполагалось, что ставка приведения не изменяется во времени. Однако нельзя исключить ситуации, когда, например, в связи с ожиданием увеличения риска неполучения дохода можно применять и возрастающую во времени процентную ставку. Общая методика расчета при этом не изменится.

Обсудим теперь методики, применяемые в случае, когда потоки платежей и процентные ставки являются непрерывны-

ми. Такие потоки в некоторых ситуациях более адекватны реальному положению дел. Сказанное относится к потокам как затрат, так и доходов. Остановимся на наиболее часто встречающихся видах потоков — постоянном, линейно изменяющемся во времени.

Учесть фактор непрерывности постоянного потока платежей можно двумя путями. Во-первых, путем переноса момента платежа на середину интервала, а во-вторых, с помощью переменной ренты. Оба подхода дают практически одинаковые результаты для постоянного и линейно изменяющегося потоков.

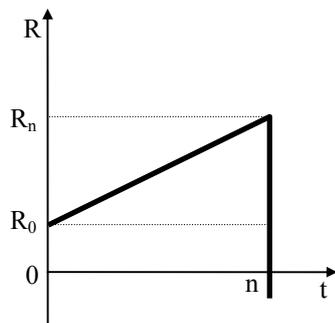


Рис. 1

При линейном изменении членов потока платежей («треугольное» распределение платежей во времени) последние определяются следующим образом (смысл обозначений легко понять на рисунке 1):

$$\begin{aligned} R_t &= R_0(1 - t:n) + R_n \cdot t : n; \quad (12) \\ R_n &= R_0 + n \cdot R, \end{aligned}$$

где R — ежегодный прирост членов потока.

В общем виде современная стоимость непрерывного потока платежей находится так:

$$A = \int_0^n R_t \cdot e^{-ht} dt, \quad (13)$$

где: h — сила роста;

e — основание натурального логарифма.

Подставив в эту функцию величину R_t , после некоторых преобразований получим:

$$A = R_0 \cdot \bar{a}_{n,h} + (R_n - R_0) : (\bar{a}_{n,h} - n \cdot e^{-hn}) : n \cdot h, \quad (14)$$

где: $\bar{a}_{n,h}$ — коэффициент приведения непрерывной ренты.

Методика оценки инвестиционной привлекательности

Остановимся на особенностях чистого приведенного дохода, важных для его понимания и практического применения. Чистый приведенный доход — это абсолютный показатель и, следовательно, зависит от масштабов капитальных вложений. Данное обстоятельство необходимо учитывать при сравнении нескольких инвестиционных проектов. Обратим внимание на существенную его зависимость от временных параметров проекта. Выделим два из них: срок начала отдачи от инвестиций и продолжительность периода отдачи. Сдвиг начала отдачи вперед уменьшает величину современной стоимости потока доходов пропорционально дисконтному множителю v^t , где t — период отсрочки. Что касается продолжительности периода отдачи, то его чрезмерное увеличение создает иллюзию повышения эффективности. Однако размеры отдаленных во времени доходов вряд ли можно считать вполне надежными и обоснованными. Кроме того, затраты и поступления, ожидаемые в далеком будущем, мало влияют на величину чистого приведенного дохода и ими, как правило, можно пренебречь.

Внутренняя норма доходности. Не менее важным показателем для финансового анализа производственных инвестиций наряду с чистым приведенным доходом является *внутренняя норма доходности*. Под этим критерием понимают такую расчетную ставку приведения, при которой капитализация получаемого дохода дает сумму, равную инвестициям, и следовательно, капиталовложения окупаются, но не приносят прибыль. Иначе говоря, при начислении на сумму инвестиций процентов по ставке, равной внутренней норме доходности J , обеспечивается получение распределенного во времени дохода, эквивалентного инвестициям. В терминах метода барьерных точек J является управляющей переменной, а «конкурирующими» функциями будут современные стоимости капитальных вложений и отдачи от них.

Чем выше норма доходности, тем больше эффективность инвестиций. Данный параметр может быть как положительной, так и отрицательной величиной. Последнее означает, что

инвестиции не окупаются. Величина этой ставки полностью определяется «внутренними» условиями, характеризующими инвестиционный проект. Никакие предложения об использовании чистого дохода за пределами проекта не рассматриваются.

Пусть i — приемлемый для инвестора уровень ставки процента (выше она была названа минимально привлекательной ставкой доходности, или нормативом доходности). Очевидно, что разность ставок ($J - i$) характеризует эффективность инвестиционной (непредпринимательской) деятельности. С чисто финансовых позиций инвестиции имеют смысл только тогда, когда $J \geq i$. При $J < i$ нет оснований для осуществления инвестиций, так как доходность ниже принятого норматива; если же под i понимается стоимость заемных средств, то инвестиции просто убыточны.

Расчет внутренней нормы доходности, как уже указывалось, применяют в качестве первого шага анализа инвестиций. Для дальнейшего анализа в западной практике отбираются только те проекты, которые обеспечивают некоторый приемлемый для данного инвестора уровень доходности. Последний зависит от многих объективных и субъективных обстоятельств и охватывает весьма большой диапазон возможных значений даже для однородных видов предприятий. Именно этот факт стал «камнем преткновения» при обсуждении в настоящее время возможности изъятия у российских нефтяных компаний ренты в пользу государства. В этой проблеме наиболее сложным является определение приемлемой внутренней нормы доходности. С тем же придется столкнуться и при установлении платы за промысел водных биоресурсов, о чем в связи с непониманием сложности обсуждаемого вопроса «радители» установления таких плат пока не догадываются.

В общем случае, когда инвестиции и доходы задаются в виде потока платежей, искомая ставка определяется на основе решения уравнения (15) относительно v :

$$\sum_t^n R_t \cdot v^t = 0, \quad (15)$$

где v — в данном случае представляет собой дисконтный множитель по искомой ставке J ;

t — время от начала реализации проекта;

R_t — член потока платежей (вложения и чистые доходы).

Инвестиции имеют в этом равенстве отрицательный знак, доходы — положительный. Если все члены потока имеют один знак, то, естественно, искомую ставку получить нельзя. Положительное значение J имеем, когда сумма дисконтируемых доходов больше размера инвестиций, отрицательное — в противоположном случае.

Расчет искомой ставки осуществляется различными методами, дающими разные по точности ответы. Различаются они и по трудоемкости. В учебной литературе часто ограничиваются методом последовательного подбора ставки до выполнения условия $N = 0$. Действительно, при наличии опыта и сравнительно коротком потоке платежей такой подход довольно быстро дает удовлетворительные результаты.

Пример.

Рассчитаем J для инвестиционного проекта с потоком платежей: $-100, -150, 50, 150, 200, 200$. Напишем уравнение, в котором для сокращения записи примем $1 + J = r$. Исходная функция, определяющая чистый приведенный доход:

$$N(r) = -100r^{-1} - 150r^{-2} + 50r^{-3} + 150r^{-4} + 200r^{-5} + 200r^{-6} = 0.$$

Решение заключается в определении корня шестой степени. В методических целях применим метод последовательного подбора. Возьмем в качестве исходной ставку, равную, допустим, 15%. Найдем величину чистого приведенного дохода по этой ставке: $N(1,15) = 104,2$, т. е. N заметно отличается от нуля. Принятое значение ставки мало.

Изменяя величину ставки в нужном направлении, приближаемся к условию $N(r)=0$.

Повысим r до уровня, допустим, 1,25. Имеем $N(1,25) = 4,9$. Ноль в значении функции опять не достигнут.

В.А. Теплицкий

Повысим r до 1,3, находим $N(1,3) = 4,9$. Можно закончить расчет и удовлетвориться достигнутой точностью или продолжить его еще раз, увеличив ставку, например, до 31%. В этом случае $N(1,31) = 0,8$. Увеличивать точность расчета далее, вероятно, не имеет смысла.

Можно применить и линейную интерполяцию, если из прошлого опыта известен примерный диапазон значений для J . На рисунке 2 приведен график, на основе которого легко получить интерполяционную формулу следующего вида:

$$\bar{J} = (i_2 \cdot N_1 + i_1 \cdot N_2) : (N_1 + N_2), \quad (16)$$

где: i_1, i_2 — границы диапазона ставки J ;

N_1, N_2 — величины чистого приведенного дохода при дисконтировании по ставкам i_1, i_2 .

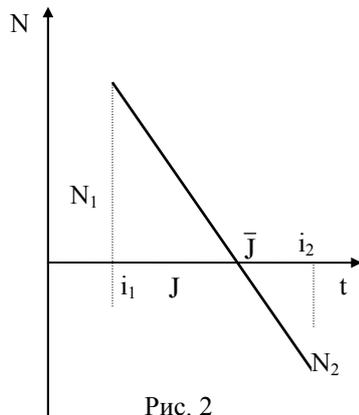


Рис. 2

На рисунке 2 точное значение внутренней нормы доходности равно J . Расчетная ее оценка составляет \bar{J} . Очевидно, что чем уже интервал ставок i_1 — i_2 , тем меньше погрешность этой оценки.

На величину внутренней нормы доходности влияют те же факторы, что и на чистый приведенный доход, а именно размеры инвестиционных расходов и доходов и специфика их рас-

пределения по времени. Однако влияние здесь обратное: всё, что увеличивает N , сокращает значение J .

Зависимость внутренней нормы доходности от продолжительности поступлений дохода очевидна: чем она больше, тем выше эта норма при всех прочих равных условиях. Однако ее прирост падает по мере увеличения n .

Методика оценки инвестиционной привлекательности

При использовании внутренней нормы доходности в качестве ориентира для выбора и принятии инвестиционного решения следует иметь в виду, что:

— данный параметр эффективности не учитывает масштабов проекта;

— существует возможность (правда, редкая) в некоторых ситуациях получить неоднозначные оценки эффективности, а иногда они вообще отсутствуют;

— при отсутствии опыта расчета или соответствующих компьютерных программ получение значения критерия может быть связано с некоторыми затруднениями.

Здесь уместно привести два дополнительных замечания, затрагивающих как внутреннюю норму доходности, так и чистый приведенный доход. Так, если инвестиционный проект охватывает ряд самостоятельных объектов, каждый из которых характеризуется определенными капитальными затратами и отдами от них (например, строительство рыбообрабатывающего комбината, включающего цеха консервирования, копчения и т. д.), то для этих составных частей можно определить частные показатели чистого приведенного дохода. Чистый приведенный доход проекта в целом равен сумме частных показателей. Этого нельзя сказать о внутренней норме доходности.

Потребность в применении того или другого показателя эффективности связана с различием в их содержании. Если речь идет о максимизации *массы дохода*, то резонно выбор проекта основывать на чистом приведенном доходе (такой выбор, разумеется, не обеспечивает наиболее эффективного использования затраченных средств). При стремлении максимизировать *относительную отдачу* ориентируются на внутреннюю норму доходности.

Срок окупаемости. Срок окупаемости, как уже отмечено выше, определяется в двух вариантах: на основе дисконтированных членов потока платежей и без дисконтирования. Обозначим первый как $n_{ок}$, второй как m . Величина $n_{ок}$ характеризует число лет, которое необходимо для того, чтобы сумма

дисконтированных на момент окончания инвестиций чистых доходов была равна размеру инвестиций (барьерная точка для срока). Второй показатель в общем смысле аналогичен первому, но время получения доходов не учитывается и доходы не дисконтируются. Иначе говоря, разновременные доходы, одинаковые по своей величине, рассматриваются как эквивалентные.

В предельно простом случае срок окупаемости m определяется как отношение суммы инвестиций к средней ожидаемой величине поступления доходов:

$$m = K : R. \quad (17)$$

Такой расчет имеет смысл при относительно незначительных колебаниях годовых доходов относительно средней. Если же поступления доходов заметно изменяются во времени, то срок окупаемости определяется последовательным суммированием поступлений дохода до тех пор, пока сумма чистого дохода не окажется равной величине инвестиций:

$$\sum_t^m R_t = K. \quad (18)$$

где t — срок получения дохода.

С финансовых позиций более обоснованным является дисконтный срок окупаемости $n_{ок}$. Он представляет собой расчетное необходимое время для полной компенсации инвестиций поступающими доходами с дисконтированием обоих потоков по некоторой процентной ставке (ставке приведения).

Пусть размеры капитальных вложений к концу срока инвестирования составляют величину K . Доходы поступают в виде нерегулярного потока платежей R_t . Необходимо найти такой срок, при котором будет выполнено равенство

$$\sum_t^{n_{ок}} R_t \cdot v^t = K. \quad (19)$$

Если капиталовложения производятся несколько лет, то отсчет сроков окупаемости можно осуществлять как от начала

Методика оценки инвестиционной привлекательности

разработки проекта (первая инвестиция), так и после завершения всего запланированного объема инвестиций.

Остановимся на ситуации, когда капиталовложения заданы одной суммой, а поток доходов постоянен и дискретен (постоянная ограниченная рента). Тогда из условий окупаемости за срок $n_{ок}$ при заданной процентной ставке i и ежегодных поступлений постнумерандо следует:

$$K = R \cdot [1 - (1 + i)^{-n_{ок}}] : i. \quad (20)$$

Отсюда

$$n_{ок} = -\ln(1 - K : R \cdot i) : \ln(1 + i). \quad (21)$$

Аналогичным образом находим дисконтные сроки окупаемости для других видов регулярных поступлений дохода. В каждом таком случае капиталовложения приравниваются к современной стоимости соответствующих финансовых рент. Так для p -срочной ренты постнумерандо получим:

$$n_{ок} = -\ln\{1 - K \cdot p : R \cdot [(1 + i)^{1/p} - 1]\} : \ln(1 + i). \quad (22)$$

В свою очередь для непрерывного постоянного потока доходов можно записать:

$$K = R \cdot (1 - e^{-h n_{ок}}) : h, \quad (23)$$

где h — ставка непрерывных процентов.

Из приведенного расчета (23) следует:

$$n_{ок} = -\ln(1 - K \cdot h : R) : h. \quad (24)$$

Далеко не всякий уровень дохода при всех прочих равных условиях приводит к окупаемости инвестиций, если применять дисконтный метод. Срок окупаемости существует, если не нарушаются определенные соотношения между доходами и размером инвестиций:

- если постоянные доходы поступают ежегодно, то $R > i \cdot K$;
- при поступлении доходов в виде p -срочной ренты

$$R > p \cdot [(1 + i)^{1/p} - 1] \cdot K;$$

- при непрерывном поступлении доходов $R > \ln(1 + i) \cdot K$, или $R > h \cdot K$.

Приведенные неравенства, вероятно, окажутся полезными для быстрой оценки сложившейся ситуации. Если указанные требования не выполняются, то инвестиции не окупаются за любой срок, который в этом случае будет равен бесконечности. В то же время срок окупаемости, подсчитанный без учета фактора времени, при нарушении указанных условий обязательно будет иметь некоторое конечное значение, что искажает действительное положение дел.

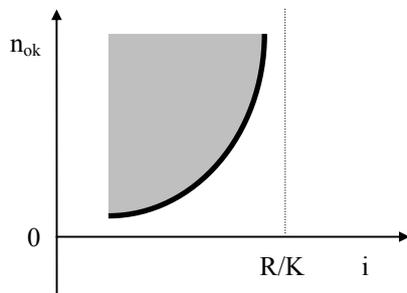


Рис. 3

На дисконтный срок окупаемости влияют два фактора: распределение поступлений по времени («профиль» доходов) и ставка приведения. Влияние первого фактора очевидно — концентрация отдачи к концу срока проекта, да и вообще любая отсрочка поступлений доходов увеличивает срок окупаемости. Что

касается второго фактора, то его влияние столь же понятно — с увеличением ставки приведения срок окупаемости растет. Для постоянных доходов и мгновенных капитальных вложений зависимость срока окупаемости от процентной ставки показана на рисунке 3. При $i = R/K$ капиталовложения не окупаются, дисконтный срок окупаемости оказывается равным бесконечности.

Коль скоро оба рассматриваемых срока окупаемости характеризуют одно и то же свойство инвестиционного процесса, то между ними должна существовать некоторая зависимость, которая в значительной мере определяется видом распределения доходов во времени. Аналитически можно определить эту зависимость для случая поступления дохода в виде постоянной дискретной ренты. Определим оба показателя через размер инвестиций и постоянные ежегодные поступления (см. формулы (17) и (21)):

$$m = K : R; n_{ок} = - \ln(1 - K : R \cdot i) : \ln(1 + i).$$

Отсюда следует, что

$$n_{ок} = -\ln(1 - m \cdot i) : \ln(1 + i). \quad (25)$$

Приведенная зависимость полностью определяется уравнением процентной ставки. Причем при $m \cdot i > 1$ инвестиции не окупаются.

Графическая иллюстрация зависимости двух видов сроков окупаемости приведена на рисунке 4.

Как показано на рисунке 4, величина $n_{ок}$ всегда больше m при условии, что $i > 0$. Различие между показателями срока окупаемости увеличивается по мере роста отношения K/R .

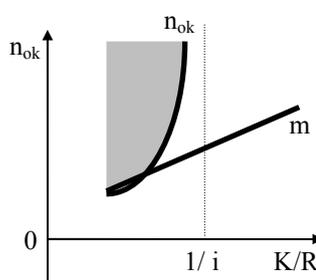


Рис. 4

Основной недостаток критерия срока окупаемости заключается в том, что он (в любом его виде) не учитывает весь период функционирования инвестиций, и следова-

тельно, на него не влияет вся та отдача, которая находится за его пределами. Особенно наглядно это проявляется в ситуациях, когда отдачи неравномерны во времени. Например, когда по мере своего старения добывающие суда становятся на ремонт по завершении срока окупаемости и члены его потока платежей могут быть отрицательными; или по завершении срока окупаемости предполагается, что приобретаемое добывающее судно будет эксплуатироваться в ином (менее эффективном) районе рыболовства.

Вероятно, такой измеритель, как дисконтный срок окупаемости, не должен служить *основным* критерием отбора инвестиционных проектов. Если срок окупаемости больше, чем принятое ограничение длительности осуществления проекта, то проект исключается из списка возможных альтернативных инвестиционных решений.

Индекс доходности. Рентабельность инвестиций может быть измерена двумя путями — бухгалтерским и с учетом

фактора времени (с дисконтированием членов потока платежей). В обоих случаях доход сопоставляется с размером инвестиций. Так, на основе бухгалтерского метода получим два варианта индекса доходности u :

$$u = \sum_j R_j : K, \quad (26)$$

или

$$u = \sum_j R_j : K - 1. \quad (27)$$

В последней записи этот индекс полностью совпадает с принятым у нас показателем рентабельности. Рентабельность и срок окупаемости находятся в обратной зависимости.

При дисконтировании членов потока платежей индекс доходности определяется следующим образом:

— если капитальные вложения приведены к одной сумме K , то

$$U = \sum_j R_j \cdot v^j : K;$$

— если капитальные затраты распределены по времени, то

$$U = \sum_j R_j \cdot v^j : \sum_t K_t \cdot v^t. \quad (28)$$

Применяемые при сравнении нескольких инвестиционных проектов показатели часто дают разные результаты по их предпочтительности. Нельзя забывать и то, что дисконтные показатели эффективности (кроме J) зависят от принятой в расчетах процентной ставки. Неоднозначность получаемых при оценивании проектов результатов объясняет, почему многие инвесторы для повышения надежности выбора применяют несколько критериев.

Следует оговорить некоторые особенности поведения инвесторов, проявляющиеся в последнее время. Они (инвесторы) во все меньшей степени стремятся инвестировать отдельные проекты, а предпочитают вкладывать деньги в развитие бизнеса.

Методика оценки инвестиционной привлекательности

Отличие в том, что в первом случае сделка закрепляется только соответствующими договорами, во втором — еще и передачей инвестору пакета акций предприятия на период нахождения инвестора в бизнесе. Подоплекой этого является озабоченность инвесторов не только инвестиционными рисками, но и процессом выхода из проекта. Для того чтобы обезопасить выход из проекта и обеспечить заданную процентную ставку по каждому инвестиционному проекту, необходимо создавать свою систему управления, контролируруемую инвестором, эффективность которой предсказать затруднительно. При вхождении же инвестора в бизнес такая система управления уже существует и оценить ее эффективность можно по данным ретроспективного периода. Это и объясняет настороженность инвесторов при вложении средств в финансирование новых проектов. Однако с точки зрения методики оценки инвестиционной привлекательности при выборе вариантов инвестиционных проектов или бизнеса какое-либо различие отсутствует.

Список литературы

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. М., 1996.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. М., 1994
3. Теплицкий В. А. Оценка рисков финансово-инвестиционной деятельности. Калининград, 2007.

Е. Ю. Матвеева,
Соискатель, РГУ им. И. Канта

Совершенствование имущественной оценки областной казны в процессе государственной инвестиционной деятельности

Оценка реальной рыночной стоимости активов является важной составляющей грамотного управления как государственными, так и корпоративными ресурсами. Только действи-

тельная реальная стоимость имущества может быть основой принятия рациональных управленческих решений. Поэтому Правительством Российской Федерации проводится соответствующая работа по переоценке стоимости имущества в соответствии с требованиями рыночных преобразований.

По определению, данному в Бюджетном Кодексе Российской Федерации (ст. 6), под бюджетными инвестициями понимаются бюджетные средства, направляемые на создание или увеличение за счет средств бюджета стоимости государственного (муниципального) имущества.

Повышение эффективности бюджетных инвестиций должно сопровождаться действенным контролем за учетом стоимости государственного и муниципального имущества.

В целях отражения в бюджетной отчетности реальной стоимости государственного и муниципального имущества в части основных средств и нематериальных активов 2 октября 2006 г. был издан совместный приказ Минэкономразвития РФ, Минфина РФ и Федеральной службы государственной статистики № 306/120н/139 "О проведении переоценки основных средств и нематериальных активов бюджетных учреждений". В соответствии с преамбулой данного нормативного акта бюджетные учреждения должны осуществить по состоянию на 1 января 2007 г. переоценку основных средств и нематериальных активов.

Необходимо указать, что это вторая переоценка, производимая бюджетными учреждениями. Впервые данная процедура произведена по состоянию на 1 января 2003 г. по распоряжению Правительства РФ от 15 ноября 2002 г. N 1611-р.

Порядок проведения переоценки установлен приказом Минэкономразвития РФ, Минфина РФ, Минимущества РФ и Госкомстата РФ от 25.01.2003 г. N25/6н/14/7 «Об утверждении Порядка проведения переоценки основных средств и нематериальных активов бюджетных учреждений» (в редакции от 2 октября 2006 г.). В соответствии с п. 3 указанного Порядка переоценке подлежит только та часть имущества, которая закреплена за бюджетными учреждениями на праве оперативного управления.

Имущественная оценка областной казны

Вместе с тем согласно приказу Минфина России № 25н от 10.02.2006 г. (п. 10 разд. 1 ч. III) бухгалтерскому учету подлежат и объекты основных средств, составляющие имущество казны Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований, т. е. имущество, не закрепленное на праве оперативного управления или хозяйственного ведения за учреждениями и государственными предприятиями (см. ст. 214, 215 ГК РФ). В соответствии с п. 3 ст. 299 ГК РФ право хозяйственного ведения и право оперативного управления прекращается в случаях правомерного изъятия имущества у предприятия или учреждения по решению собственника.

Таким образом, государственное и муниципальное имущество может постоянно менять свой статус, т. е. передаваться из казны в оперативное управление и хозяйственное ведение, равно как и поступать в казну в результате прекращения действия указанных режимов.

Отсутствие в приказах № 306/120н/139 и № 25/6н/14/7 нормы об обязательной переоценке имущества, находящегося в казне, имущества, закрепленного на праве хозяйственного ведения, а также имущества, закрепленного за казенными предприятиями на праве оперативного управления, создает ситуацию, когда идентичное имущество, приобретенное в казну, в результате переоценки только той его части, которая была закреплена за бюджетными учреждениями на праве оперативного управления на 01.01.2007 г., будет отражено в учете по разной балансовой стоимости, что приведет к искажению достоверной информации о реальной стоимости государственного и муниципального имущества.

Например:

В казне по состоянию на 01.01.2006 г. находилось два идентичных здания, построенных в 2004 г., первоначальной стоимостью 25 млн. руб., начисленная амортизация по состоянию на 01.01.2007 г. по каждому зданию составила (за два года по девятой амортизационной группе) 2 млн руб., остаточная стоимость по каждому зданию на 01.01.2007 г. — 23 млн руб. Одно здание передано в оперативное управление бюджетному учре-

ждению, второе — казенному предприятию. Согласно действующему порядку переоценки казенное предприятие переоценивать здание не имеет права, а бюджетное учреждение — обязано. При этом бюджетное учреждение применит коэффициент 1,55 (утвержден для Калининградской области Федеральной службой государственной статистики 27 октября 2006 г.), после чего характеристики здания станут следующие: первоначальная стоимость — 38,75 млн, амортизация — 3,1 млн руб., остаточная стоимость — 35,65 млн руб. Если собственник, пользуясь своим правом изъятия имущества (ст. 296 ГК РФ) передаст указанные здания в казну, совершенно идентичные объекты будут числиться в реестре государственной (муниципальной) собственности по существенно разным оценочным данным.

Одной из основных задач бухгалтерского учета в соответствии с федеральным законом от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в редакции от 3 ноября 2006 г.) является формирование полной и достоверной информации, необходимой пользователям бухгалтерской отчетности.

В бюджетной сфере направления развития бухгалтерского учета и отчетности определены Концепцией реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004—2006 гг., одобренной постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249. Главная задача в этой области заключается в приведении принципов и требований бухгалтерского учета и отчетности в бюджетной сфере в соответствие условиям деятельности субъектов этой сферы в рыночной экономике, а также принципам и требованиям бухгалтерского учета и отчетности в других сферах экономики.

Таким образом, формирование достоверной информации о стоимости государственного и муниципального имущества является обязательным требованием учета, которое в настоящее время нарушается в результате только частичной переоценки имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности.

Для устранения сложившейся ситуации целесообразно провести переоценку государственного и муниципального имуще-

Имущественная оценка областной казны

ства, находящегося как в казне, так и в хозяйственном ведении, с использованием одного и того же метода. Данная мера позволит получить достоверную консолидированную информацию о реальной стоимости государственного и муниципального имущества для принятия грамотных инвестиционных решений органами государственной и муниципальной власти.

Список литературы

1. *Нешитовой А. С.* Бюджетная система Российской Федерации. М., 2007.
2. *Милова В. Е.* Финансовые инструменты: признание и оценка // Бухгалтерский учет. 2007. № 4.
3. *Сайт* Министерства финансов Российской Федерации. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: www1.minfin.ru
4. *Сайт* Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: www.economy.gov.ru

Н. И. Андреенова,

канд. экон. наук, доц., РГУ им. И. Канта

Н. Н. Лексина,

аспирантка, РГУ им. И. Канта

Теория и практика взимания налога на имущество организаций в Российской Федерации

Экономическая сущность категории «налог» заключается в изъятии части предполагаемого дохода от использования соответствующего объекта налогообложения.

Одним из объектов налогообложения в странах с развитой рыночной экономикой и в Российской Федерации является имущество. Имущественные налоги имеют большой регулирующей и фискальный потенциал.

К принципам имущественного налогообложения, сложившимся в большинстве зарубежных стран, можно отнести следующее:

1) объектом налогообложения, как правило, выступают земля, здания и сооружения, поскольку их, в отличие от движимого имущества, относительно легко выявить и идентифицировать;

2) в качестве основы для исчисления базы налога чаще всего выступает рыночная стоимость облагаемых объектов, что стимулирует их экономически наиболее рациональное использование;

3) при определении стоимости недвижимого имущества обычно используется не индивидуальная оценка каждого отдельного объекта, а массовая оценка на основе применения стандартных процедур расчета стоимости объектов для целей налогообложения; это позволяет оценить большое число объектов при относительно небольших затратах;

4) льготы предоставляются либо социально незащищенным налогоплательщикам, либо по типам недвижимости, обеспечивающим осуществление общественно-полезных видов деятельности, либо по объектам, находящимся в государственной (муниципальной) собственности. Преимущество обычно отдается льготированию объектов (типов недвижимости), а не налогоплательщиков — в соответствии с правилом: налогом непосредственно облагается сама недвижимость, а не ее владелец.

То есть в странах с развитой рыночной экономикой объектом обложения налогом выступает недвижимость, которая включает в себя землю, здания и сооружения.

В России не существует единого налога на недвижимость. Налогообложение земли выделено в отдельный земельный налог, а строения облагаются налогом на имущество организаций либо налогом на имущество физических лиц.

Место имущественных налогов в налоговой системе Российской Федерации представлено на рисунке 1.

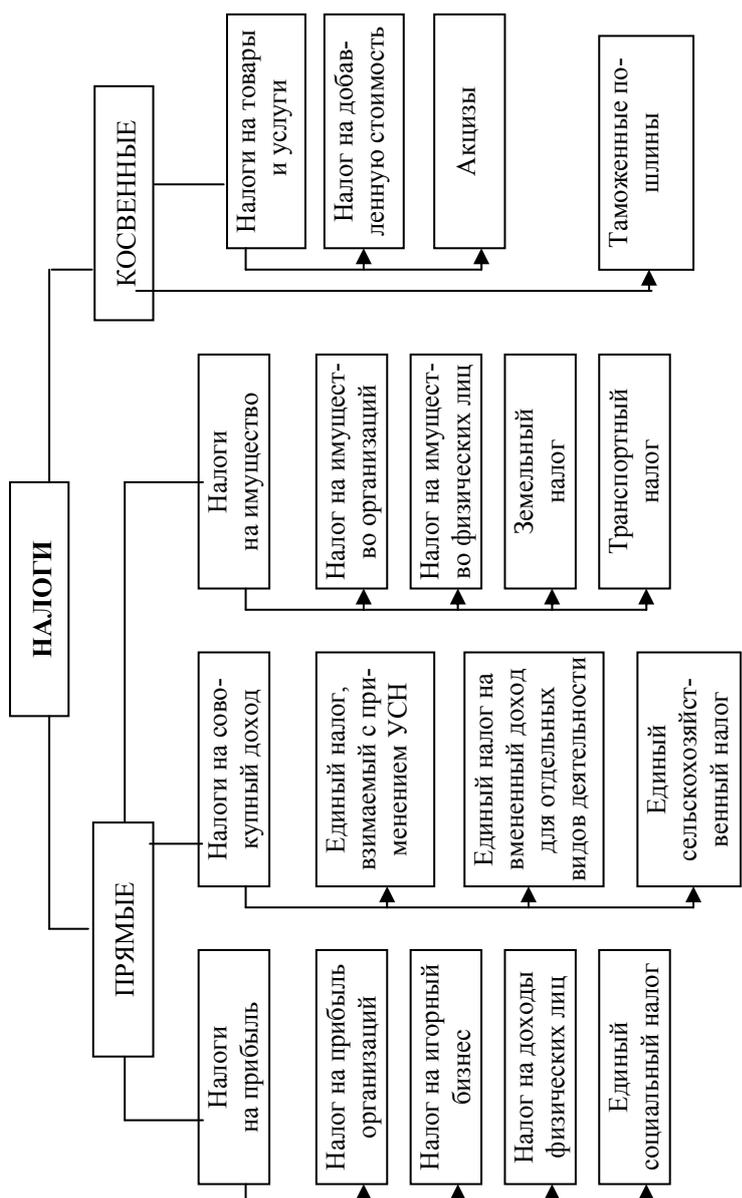


Рис. 1. Место имущественных налогов в налоговой системе Российской Федерации

Данные налоги по способу изъятия являются прямыми.

Соотношение прямых и косвенных налогов в доходной части бюджетов разных уровней является одним из экономических показателей, характеризующих влияние налоговой системы государства на деятельность хозяйствующих субъектов. Чем выше доля прямых налогов, тем более эффективно работает экономика страны.

В странах с развитой рыночной экономикой доля прямых налогов составляет от 70 до 80 % бюджетов государств. В России соотношение прямого и косвенного налогообложения в консолидированном бюджете составляет приблизительно 50 на 50 %, что отражено в таблице 1.

Кроме того, данные таблицы 1 свидетельствуют о незначительной роли налогов на имущество. Их доля занимала по состоянию на 2005 г. приблизительно 3 %.

Долю налогов на имущество в доходах бюджетов субъектов Российской Федерации иллюстрируют данные таблицы 2.

Они свидетельствует о том, что на имущественные налоги в среднем по субъектам РФ в 2005 г. приходилось 7,5 % налоговых доходов.

Имущественное налогообложение по Калининградской области в 2006 г. представлено в таблице 3 и на рисунке 2.

Данные по Калининградской области указывают на более высокий уровень имущественного налогообложения в регионе. На долю данных налогов приходится более 15 %. Таким образом, имущественное налогообложение играет важную роль на уровне субъекта Российской Федерации.

Структуру имущественных налогов в консолидированном бюджете Российской Федерации характеризуют данные, приведенные в таблице 4 и на рисунке 3.

Они свидетельствуют о том, что в консолидированном бюджете Российской Федерации наибольший удельный вес в 2005 г. в структуре имущественных налогов имел налог на имущество организаций; он составил 94,03 %. Налог на имущество организаций играет важную роль и в имущественном налогообложении на уровне субъекта Российской Федерации.

Таблица 1

**Структура налоговых доходов консолидированного бюджета
Российской Федерации в 1995—2005 гг., % к итогу**

Налоговые доходы	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Налог на прибыль органи- заций	32,28	20,44	17,66	17,59	21,94	23,35	21,91	14,77	14,10	13,52	15,65
Налог на доходы физиче- ских лиц	10,60	11,97	12,66	12,66	11,64	10,24	10,91	11,42	12,23	12,37	13,44
Налог на добавленную стоимость	26,27	30,42	30,77	30,16	28,61	26,78	27,25	24,00	23,62	23,37	27,36
Акцизы	6,59	11,29	11,46	12,79	10,83	9,74	10,38	8,42	9,31	8,59	7,90
Налоги на имущество	4,64	7,80	8,05	8,45	5,28	3,79	3,82	3,84	3,69	3,21	2,96
Платежи за пользование природными ресурсами	3,38	4,48	6,26	4,02	4,50	4,54	5,79	10,55	10,60	12,53	13,63
Налоги на внешнею тор- говлю и внешнеэкономиче- ские операции	6,84	4,82	4,58	6,09	8,56	13,42	14,13	10,31	12,12	11,89	12,54

Таблица 2

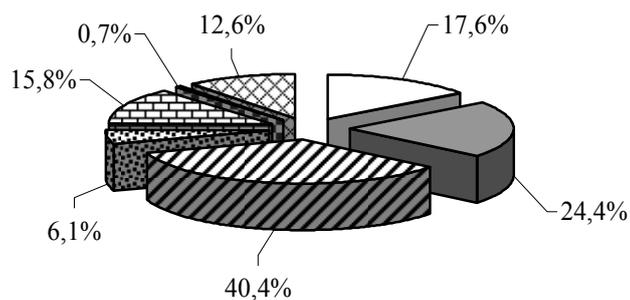
**Структура налоговых доходов бюджетов субъектов
Российской Федерации в 1995—2005 гг., % к итогу**

Налоговые доходы	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Налог на прибыль организаций	40,26	25,25	20,87	19,98	28,10	29,73	33,91	26,43	26,53	37,02	41,85
Налог на доходы физических лиц	17,62	20,25	22,17	22,94	19,55	19,84	28,60	32,52	33,98	32,13	30,13
Налог на добавленную стоимость	12,65	16,56	16,32	16,99	13,48	11,55	—	—	—	—	—
Акцизы	3,44	3,19	3,80	5,01	5,00	4,75	4,54	4,47	7,11	7,20	7,54
Налоги на имущество	8,52	14,39	14,24	15,19	10,55	8,55	9,96	10,81	10,15	8,32	7,48
Платежи за пользование природными ресурсами	4,92	6,65	8,99	6,23	6,97	7,94	9,72	10,59	10,91	8,29	6,67

Таблица 3

**Поступление налогов и сборов в консолидированный бюджет
Калининградской области по видам в 2006 г.**

Вид налога	В бюджеты всех уровней			В т. ч. в консолидированный бюджет		
	млн рублей	Удельный вес в общей сумме поступлений, %		млн рублей	Удельный вес в общей сумме поступлений, %	
		2006	2005		2006	2005
Всего	24657,8	100,0	100,0	13803,6	100,0	100,0
В том числе:						
Налог на добавленную стоимость	5336,7	21,6	22,0	—	—	—
Налог на прибыль (доход) предприятий и организаций	4432,0	18,0	22,1	3372,3	24,4	29,9
Налог на доходы физических лиц	5574,1	22,6	21,3	5574,1	40,4	38,4
Платежи за пользование природными ресурсами	3347,0	13,6	12,2	101,5	0,7	0,8
Акцизы	1693,3	6,9	7,6	837,2	6,1	7,2
Налоги на имущество	2175,4	8,8	6,8	2175,4	15,8	12,3
Прочие	2099,3	8,5	8,0	1743,1	12,6	11,4



- Налог на прибыль организаций
- Налог на прибыль (доход) предприятий и организаций
- ▨ Налог на доходы физических лиц
- ▩ Акцизы
- ▧ Налоги на имущество
- ▦ Платежи за пользование природными ресурсами
- ▤ Прочие

Рис. 2. Структура налоговых доходов консолидированного бюджета Калининградской области в 2006 г.

Таблица 4

Структура налогов на имущество в консолидированном бюджете Российской Федерации, % к итогу

Налоги на имущество	2003	2004	2005
Всего	100,00	100,00	100,00
Налог на имущество физических лиц	3,41	3,49	3,28
Налог на имущество организаций	93,06	93,24	94,03
Транспортный налог	2,09	2,11	1,39
Налог на наследование или дарение	0,01	0,01	0,01
Земельный налог	1,43	1,15	1,29

Взимание налога на имущество организаций в РФ



Рис. 3. Структура имущественных налогов в консолидированном бюджете Российской Федерации в 2005 г.

Структура имущественных налогов в бюджете Калининградской области представлена в таблице 5 и рисунке 4.

Таблица 5

Структура имущественных налогов в бюджете Калининградской области, в % к итогу

Вид налога на имущество	2004	2005	2006
Всего	100,00	100,00	100,00
Налог на имущество физических лиц	2,15	2,32	2,56
Налог на имущество организаций	75,23	76,35	77,51
Транспортный налог	11,91	12,07	12,25
Налог на наследование или дарение	1,59	—	—
Земельный налог	9,12	9,26	7,68

В региональном бюджете на долю налога на имущество организаций в составе налогов на имущество приходится около 80%. Более низкий процент по сравнению с долей в консолидированном бюджете Российской Федерации объясняется

значительной долей поступлений в бюджет субъекта федерации транспортного налога, который является региональным и полностью поступает в бюджет данного уровня.

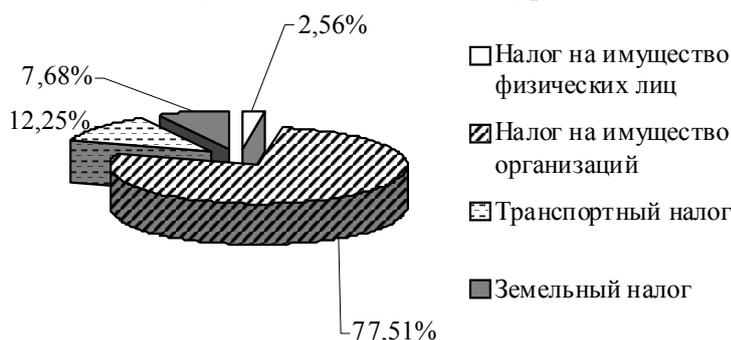


Рис. 4. Структура имущественных налогов в бюджете Калининградской области в 2006 г.

В развитии законодательства по налогу на имущество организаций в условиях перехода экономики Российской Федерации на рыночные отношения можно выделить два этапа.

Первый связан с введением в действие с 1992 г. налога на имущество предприятий. Второй этап начался с 1 января 2004 г. Исчисление и взимание налога регламентируется 30-й главой части 2-й Налогового кодекса Российской Федерации. Можно дать следующую характеристику этапов развития налога на имущество организаций в условиях перехода экономики Российской Федерации на рыночные отношения:

● *1 этап — с 1992 по 2003 г.*

Он был связан с действием закона РФ от 13 декабря 1991 г. N 2030—1 «О налоге на имущество предприятий». Вторым нормативно-правовым документом по значимости являлась соответствующая инструкция налогового ведомства. Особенностью нормативно-правового регулирования порядка исчисления и уплаты налога на имущество организаций на первом этапе являлось активное применение вышеназванной инструкции, которая содержала в себе обязательные для исполнения налогоплательщиками нормы.

Взимание налога на имущество организаций в РФ

Объектом налогообложения стало имущество предприятия в его стоимостном выражении, находящееся на балансе этого предприятия и представляющее собой совокупность основных и оборотных средств и финансовых активов.

Налог на имущество организаций относится к категории региональных налогов. Устанавливается он федеральным законом, который определяет максимальную ставку налога, а законодательные органы субъектов Федерации — конкретные ставки в зависимости от видов деятельности юридических лиц. Однако им запрещено вводить ставку для отдельных организаций.

● *II этап — с 2004 г.*

Он начался с 1 января 2004 г., когда была введена в действие глава 30 «Налог на имущество организаций» Налогового кодекса РФ. Порядок исчисления нового налога на имущество существенно изменен. В первую очередь это касается объекта налогообложения, которым признается только движимое и недвижимое имущество, являющееся объектом основных средств. Существенное изменение касается также системы нормативно-правового регулирования порядка исчисления налога. Начиная с 1 января 2004 г. акты налогового ведомства, принимаемые в настоящее время в виде методических указаний, не носят обязательного характера.

В связи с тем, что налог на имущество организаций является региональным налогом, он должен быть установлен соответствующим законом субъекта Российской Федерации. В отличие от первого этапа, когда для уплаты налога на имущество принятие регионального закона было необязательным, в настоящее время это необходимо.

В нормативные акты по налогу на имущество организаций было внесено 26 изменений. Основные изменения в законодательной базе по налогу иллюстрирует таблица 6. Они относились в основном к таким элементам налогообложения, как налоговая база и налоговая ставка. Налоговой базой по налогу на имущество организаций является среднегодовая стоимость имущества. Она определяется исходя из остаточной стоимости основных средств по данным бухгалтерского учета. Действующая ставка 2,2%.

Таблица 6

Основные изменения в законодательной базе по налогу на имущество организаций

Нормативный акт	Налоговая база	Налоговая ставка
Закон РФ № 2030—1 «О налоге на имущество предприятий» от 13.12.1991 г.	Среднегодовая стоимость имущества, которая определяется путем деления на 12 суммы, полученной от сложения половины стоимости на 1 января текущего года и на 1 января последующего года, а также суммы стоимости имущества предприятия на каждое 1 число остальных месяцев года. Объект налогообложения: имущество предприятия в его стоимостном выражении, находящееся на балансе предприятия и представляющее собой совокупность основных и оборотных средств и финансовых активов	0,5 % от налогооблагаемой базы
Закон РФ № 3317—1 «О внесении изменений и дополнений в налоговую систему России» от 16.07.1992 г.	—	1 % от налогооблагаемой базы
Изменения и дополнения Госналогслужбы России № 5 в Инструкцию № 7 от 25.02.1994 г.	Среднегодовая стоимость имущества предприятия, которая определяется путем деления на 4 суммы, полученной от сложения половины стоимости имущества на 1 января отчетного года и на 1 число следующего за отчетным периодом месяца, а также суммы стоимости имущества на каждое 1 число всех остальных кварталов отчетного периода. Объект налогообложения: основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе плательщика	-

<p>Федеральный закон № 62-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ “О налоге на имущество предприятий”» от 25.04.1995 г.</p>	<p>Среднегодовая стоимость имущества предприятий (расчитывается аналогично предыдущему). Объект налогообложения: основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе плательщика. Основные средства, нематериальные активы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы учитываются по остаточной стоимости</p>	<p>2 % от налогооблагаемой базы</p>
<p>Федеральный закон № 139-ФЗ «О внесении дополнения в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменения и дополнения в статью 20 Закона Российской Федерации “Об основах налоговой системы в Российской Федерации”, а также о признании утратившими силу актов законодательства Российской Федерации в части налогов и сборов» от 11.11.2003 г.</p>	<p>Среднегодовая стоимость имущества, которая определяется исходя из остаточной стоимости основных средств по данным бухгалтерского учета. Для расчета берутся ежемесячные данные об остаточной стоимости основных средств. Сначала нужно сложить остаточную стоимость основных средств на 1 число каждого месяца налогового периода (отчетного) периода и на 1 число месяца, следующего за налоговым (отчетным) периодом. Затем полученную сумму разделить на количество месяцев в налоговом (отчетном) периоде, увеличенное на единицу. Объект налогообложения: основные средства организации, которые числятся на ее балансе</p>	<p>2,2 % от налогооблагаемой базы</p>

К перспективам имущественного налогообложения в России относится введение налога на недвижимость. Он предполагает для организаций отмену налога на имущество организаций и земельного налога.

С 1999 г. эксперимент по введению налога на недвижимость проводился в Твери и Великом Новгороде. Ставка налога принималась равной 2% от рыночной стоимости объектов недвижимого имущества, используемых для целей промышленного производства. Эксперимент выявил проблемы введения данного налога, которые отражены на рисунке 5.



Рис. 5. Основные проблемы налогообложения недвижимости

Основной проблемой является отсутствие достаточных условий для создания точной оценки недвижимости. Однако, несмотря на недостатки данного опыта, эксперимент стимулировал создание реестра объектов недвижимости, который сделал налогообложение прозрачным. В 25 раз возросли поступления налога на недвижимость в бюджет Твери и Великого Новгорода за 6 лет проведения эксперимента.

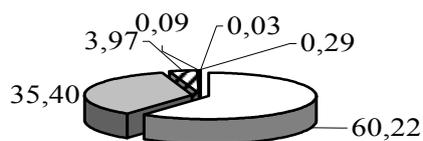
Практику взимания налога на имущество организаций покажем на примере общества с ограниченной ответственностью «Светловский судоремонтный завод». Оно занимается ремонтом больших и малых судов различного класса. Сумма уплаченных предприятием налогов за 2006 г. представлена в таблице 7, а их структура — на рисунке 6.

Взимание налога на имущество организаций в РФ

Таблица 7

Сумма уплаченных налогов за 2006 г.

Вид налога	Сумма налога, руб.	Доля налога, %
Налог на добавленную стоимость	101651229	60,22
Налог на прибыль организаций	59762450	35,40
Налог на имущество организаций	6683507	3,97
Транспортный налог	156082	0,09
Земельный налог	494237	0,29
Прочие налоги	56016	0,03
<i>Итого</i>	<i>168803521</i>	<i>100</i>



- Налог на добавленную стоимость
- Налог на прибыль организаций
- Налог на имущество организаций
- Транспортный налог
- Земельный налог
- Прочие

Рис. 6. Структура налогов, уплачиваемых
ООО «Светловский судоремонтный завод» в 2006 г., %

По данной организации в общей сумме всех налогов наибольший удельный вес занимает налог на добавленную стоимость (более 60%) и налог на прибыль организаций (более 35%). Доля налога на имущество организаций значительно меньше и составляет приблизительно 4%.

Н. И. Андреева, Н. Н. Лексина

Расчет налоговой нагрузки на деятельность субъекта предпринимательской деятельности иллюстрирует таблица 8.

Доля налога на имущество организаций в общей налоговой нагрузке по состоянию на 2006 г. составляет 1 из 30% (при исчислении ее к выручке) и 2 из 49% (при исчислении налогового бремени к добавленной стоимости).

Таблица 8

**Налоговая нагрузка на деятельность
ООО «Светловский судоремонтный завод» в 2006 г.**

Показатель	Значение
Выручка, руб.	564728000
Материальные затраты, руб.	217171000
Добавленная стоимость, руб.	347557000
Сумма налога на имущество организаций, руб.	6683507
Общая сумма налогов, руб.	168803521
Доля налога на имущество организаций в общей сумме налогов, %	3,95
Налоговая нагрузка по всем налогам (к выручке), %	29,89
Налоговая нагрузка по налогу на имущество организаций (к выручке), %	1,18
Налоговая нагрузка по всем налогам (к добавленной стоимости), %	48,57
Налоговая нагрузка по налогу на имущество организаций (к добавленной стоимости), %	1,92

Результаты реализации перспективного направления совершенствования имущественного налогообложения, а именно введение налога на недвижимость, проиллюстрированы в таблицах 9 и 10.

Таким образом, если применить рыночную оценку к недвижимости, то сумма платежей уменьшится в 1,5 раза, а налоговая нагрузка — на 0,4%. Это приведет к уменьшению поступления налога в бюджет.

Взимание налога на имущество организаций в РФ

Таблица 9

**Рыночная стоимость недвижимости, принадлежащей
ООО «Светловский судоремонтный завод»**

Объект	Стоимость, руб.
Земельный участок (31 га)	221 340 000
Административное здание	5 387 500
Здание докового цеха	4 615 000
Здание корпусно-сварочного цеха	7 637 500
Здание инструментального цеха	1 920 750
Ангар №1	525 000
Ангар №2	525 000
Котельная	464 750
<i>Итого</i>	<i>242 415 500</i>

Таблица 10

**Сравнение показателей налоговой нагрузки на деятельность
организаций до и после введения налога на недвижимость**

Показатель	Значение
<i>До введения налога на недвижимость</i>	
Сумма налога на имущество организаций и земельного налога, руб.	7177744
Общая сумма налогов, руб.	168803521
Налоговая нагрузка по сумме налога на имущество организаций и земельного налога, %	1,27
Налоговая нагрузка по всем налогам, %	29,89
<i>После введения налога на недвижимость</i>	
Сумма налога на недвижимость, руб.	4848310
Общая сумма налогов, руб.	166438087
Налоговая нагрузка по налогу на недвижимость, %	0,86
Налоговая нагрузка по всем налогам, %	29,47

Следовательно, если бы налог на недвижимость был введен по состоянию на 1 января 2007 г., то это способствовало бы снижению налогового бремени на деятельность организации.

Учитывая постоянный рост рыночной цены на недвижимость, следует ожидать, что к предполагаемому сроку введения налога на недвижимость с 1 января 2009 г. снижение налоговой нагрузки прекратится, а в будущем начнет возрастать.

Список литературы

1. *Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2* // СПС «Консультант Плюс».
2. *Закон Российской Федерации от 13 декабря 1991 г. № 2030—1 «О налоге на имущество предприятий»* // СПС «Консультант Плюс».
3. *Инструкция Госналогслужбы России от 16 марта 1992 г. № 7 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на имущество предприятий»* // СПС «Консультант Плюс».
4. *Инструкция Госналогслужбы России от 18 июня 1995 г. № 33 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на имущество предприятий»* // СПС «Консультант Плюс».
5. *Федеральный закон от 20.07.1997 г. № 110-ФЗ «О проведении эксперимента по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери»* // СПС «Консультант Плюс».
6. *Алиев Б. Х.* *Налоги и налогообложение: Учебное пособие.* М., 2004.
7. *Савелов С. В.* *Налог на имущество организаций.* М., 2005.
8. *Гаврилова Н. А.* *Исчисление и уплата налога на имущество // Бухгалтерский учет.* 2006. № 15.
9. *Борзунова О. А.* *Новые подходы к налогообложению имущества организаций // Все о налогах.* 2005. № 5.
10. *Отчет участников круглого стола «Налогообложение недвижимости организаций», проходившего 23.03.2007 г. в г. Москве.* [Электрон. ресурс]. Режим доступа: www.eks.ru
11. *Распределение доходов и расходов консолидированного бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации в 1995—2005 гг.* [Электрон. ресурс]. Режим доступа: www.budgetrf.ru

М. В. Логвиненко,
соискатель, РГУ им. И. Канта

Развитие методической базы технологии закупок путем запроса котировок у единственного источника

Материально-техническое обеспечение подразделений Министерства внутренних дел требует дальнейшего методического и организационного развития. Предпринимаемые меры по реформированию системы государственных закупок для нужд правоохранительных органов позволяют добиваться определенного сокращения удельных расходов на единицу товаров, работ и услуг. Вместе с тем, на наш взгляд, требуют дальнейшего совершенствования процедуры закупок методом запроса котировок и закупка у единственного источника.

Запрос котировок относится к простым способам закупок, то есть имеет упрощенную и менее длительную процедуру проведения и оформления, чем конкурс.

Заказчик может проводить запрос котировок в случае закупки стандартной продукции, свободно обращающейся на сложившемся рынке, на сумму, не превышающую установленного минимального уровня. Требование о сложившемся рынке предполагает, что существует достаточно большое количество поставщиков закупаемой продукции и разброс цен на нее невелик.

На этапе планирования закупки органу правопорядка (заказчику) следует осуществить следующие действия:

— определить годовые объемы закупки продукции с тем, чтобы не превысить установленный максимальный уровень для проведения запроса котировок;

— провести конъюнктурные исследования рынка продукции с целью выяснения круга поставщиков закупаемой продукции и среднерыночных цен на нее; заказчик должен убедиться, что закупаемая продукция находится в массовом обращении;

- составить список фирм, которым будут направлены запросы котировок; список утверждается котировочной комиссией и руководителем учреждения;

- установить сроки для проведения запроса котировок;

- издать приказ о проведении запроса котировок, где закрепляется состав котировочной комиссии.

Заказчик составляет точную спецификацию закупаемой продукции, просчитывает необходимое ее количество, устанавливает приемлемые условия поставки и оформляет всю эту информацию в виде запроса котировки цен. Для написания запроса используется соответствующий шаблон. В запрос котировки необходимо включить следующую информацию:

- наименование и адрес заказчика;

- спецификация, количество и место доставки закупаемой продукции, работ, услуг;

- структура цены;

- описание требований заказчика;

- предлагаемый график поставок;

- предлагаемый порядок платежей;

- сроки и место представления котировочной заявки и ее форма;

- другая необходимая информация.

Секретарь котировочной комиссии по заранее утвержденному списку осуществляет рассылку запросов. Запрос должен быть направлен не менее чем трем фирмам, однако заказчик должен стремиться к тому, чтобы добиться максимальной конкуренции между фирмами. Основная цель заказчика — не допустить ситуации, когда закупка будет признана несостоявшейся по причине нехватки или отсутствия заявок. Выбор должен осуществляться не менее чем между тремя легитимными котировочными заявками.

До истечения срока, указанного в запросе котировок, заказчик осуществляет прием и регистрацию котировочных заявок. Регистрация может производиться секретарем комиссии по упрощенной форме. Сейчас не регламентируется форма опечатывания заявок, поэтому основным требованием к ним является наличие четкой цены, оригиналов подписи руководителя и печати организации.

Закупки путем запроса котировок у единственного источника

Форма котировки присылается участнику вместе с запросом. Она должна содержать следующую информацию:

- наименование и реквизиты участника;
- спецификация, количество и место доставки закупаемой продукции;
- цена, рассчитанная в соответствии с требованием запроса котировки цен;
- согласие на предлагаемый заказчиком график поставок;
- согласие на предлагаемый заказчиком порядок платежей;
- срок действия котировочной заявки.

После истечения срока принятия котировочных заявок заказчик производит их оценку и выбор победителя. Запрос котировок считается состоявшимся только в том случае, если заказчиком получено не менее трех заявок, удовлетворяющих условиям запроса котировок. В случае получения менее трех заявок запрос котировок считается несостоявшимся. Оценка ограничивается проверкой заявок на соответствие условиям запроса и выбором победителя по цене. При этом заказчик должен убедиться, что цена рассчитана способом, указанным в запросе котировок, и не содержит арифметических ошибок. В противном случае такая заявка рассматриваться не может.

В процессе оценки необходимо вести протокол (по установленной форме), который должен содержать следующую информацию:

- наименование и количество закупаемой продукции;
- обоснование целесообразности использования при данной закупке способа котировок;
- список фирм, которым был разослан запрос котировок;
- количество и наименование поставщиков, от которых поступили котировочные заявки;
- таблица поступивших котировочных заявок;
- наименование победителя и обоснование присуждения ему контракта (заказа).

Протокол подписывается всеми членами комиссии.

После подведения итогов происходит уведомление победителя и подписание с ним контракта. Уведомление произво-

дится в любой удобной для заказчика форме. По итогам закупки следует составлять отчет о произведенной закупке (запрос на осуществление закупки), который направляется в уполномоченные учреждения.

Закупка у единственного источника относится к наиболее простым способам закупки, так как предполагает закупку без оценки и выбора, но в строго определенных случаях и только после согласования с уполномоченным учреждением.

На этапе планирования заказчик должен осуществить следующие мероприятия:

— определить спецификацию и объемы закупаемой продукции;

— классифицировать закупку под одно из четырех условий закупки у единственного источника, к которым относится следующее:

- монопольный характер продукции или когда только у одной фирмы существуют исключительные права на ее поставку (например, лицензии или разрешения, авторские права). В данном случае необходимо провести конъюнктурные исследования рынка закупаемой продукции, чтобы убедиться, что продукцию действительно может поставить единственная фирма, для этого следует обратиться за помощью в территориальное управление Министерства по антимонопольной политике;

- возникновение чрезвычайных ситуаций; при этом необходимо составить акт произошедшего ЧП;

- дополнительная закупка уже закупленной ранее продукции. Описывается первоначальная закупка и обосновывается необходимость повторной закупки;

- несостоявшаяся первоначальная закупка (одна заявка на конкурс или запрос котировок). Здесь необходимо описать первоначальную закупку и обосновать нецелесообразность проведения повторной закупки тем же способом;

— составить письмо-согласование на закупку с приложением обоснований в целесообразности использования данного способа.

Закупки путем запроса котировок у единственного источника

Заказчик должен получить разрешение на проведение закупки, для чего он оформляет письмо-просьбу на согласование и отправляет его в уполномоченный орган, осуществляющий координацию и контроль за проведением закупочных процедур. Письмо, на наш взгляд, должно включать следующую информацию: специфику продукции, объемы закупки в физическом и денежном выражении, период, на который производится закупка, наименование единственного источника, причины выбора данного способа закупки, обоснование необходимости проведения данного способа (приложить подтверждающие документы).

При закупке по первому варианту заказчик доказывает в письме, что рынок действительно монополизирован, и прикладывает справку о наличии на территории РФ только одного поставщика закупаемой продукции из антимонопольного органа, от данного поставщика или другого учреждения. Во втором случае заказчику необходимо прикладывать акт-заключение о чрезвычайной ситуации. В третьем — документы (протокол оценки и контракт), описывающие предыдущую закупку с обоснованием ее эффективности (цены и качества), и доказательство того, что повторная закупка является дополнительной (небольшие объемы) и необходимой (особая стандартизация, совместимость с предыдущей продукцией). Для четвертого варианта необходимо описать предыдущую закупку и доказать, что проведение повторной закупки тем же способом, что и первоначальная, опять не приведет к заключению контракта (поступит только одна заявка). Заказчик должен доказать, что он обеспечил необходимый уровень рекламы в предыдущей закупке и максимальное информирование потенциальных поставщиков, не выдвигал дискриминационных, чрезмерно жестких требований к квалификации участников и характеристикам продукции.

Если поступила только одна конкурсная заявка при проведении конкурса, то прикладывается конкурсная документация (можно только копии требований, критериев и основных условий), копия объявления в СМИ, перечень источников распространения информации о конкурсе, список фирм, которым рассылались персональные приглашения, и поступившая заяв-

ка. Если при проведении запроса котировок поступила одна котировка, то прикладывается запрос котировок и котировочная заявка.

Основные условия государственного (муниципального) контракта (далее — контракта) включаются в конкурсную документацию. Для разработки контракта используются соответствующие формы, классифицированные по специфике закупаемой продукции (товары, работы, услуги) и внутри каждой группы — подразделяющиеся на отдельные типовые контракты для конкретного вида продукции, наиболее часто закупаемой продукции.

Проект контракта должен включаться в конкурсную документацию. Конкурсная документация должна содержать следующие основные условия контракта: предмет контракта; базис поставки на условиях «ИНКОТЕРМС»; описание, стандарты и требования к продукции; требования к упаковке и маркировке продукции; документация, используемая при поставке; права заказчика и поставщика (подрядчика); обязательства заказчика и поставщика (подрядчика); структура цены контракта; сроки поставки товаров, услуг, выполнения работ; условия приемки продукции; график, форма и условия платежа; гарантии качества поставки товаров (выполнения работ); возможные санкции к заказчику и поставщику (подрядчику); описание форс-мажорных обстоятельств; случаи расторжения контракта; порядок решения споров; срок исполнения и действия контракта.

Таким образом, каждый участник имеет доступ к основным условиям будущего контракта.

Утверждение конкурсной комиссией проекта контракта должно осуществляться на основании сопоставления условий предполагаемой поставки с данными государственного (муниципального) заказа по конкретному заказчику в отношении:

- номенклатуры закупаемой продукции;
- объема поставки в стоимостном и натуральном выражении;
- применяемых условий оплаты и поставки.

Закупки путем запроса котировок у единственного источника

В случае утверждения конкурсной комиссией или координационным органом проекта контракта и протокола конкурса осуществляется подписание контракта. Оно должно осуществляться в течение 20 дней с даты уведомления победителя торгов о присуждении ему контракта, но не позднее срока действия его конкурсной заявки.

Контракт должен подписываться уполномоченным представителем заказчика, имеющим право подписи. Должностное лицо, имеющее право подписи контракта со стороны заказчика и уполномоченное на подписание контрактов, должно определяться приказом заказчика. Перед подписанием контракта на работы и услуги должностное лицо, наделенное правом заключения контракта: проводит переговоры с поставщиком с целью уточнения или разъяснения условий контракта, не влекущих существенных изменений по сравнению с конкурсной документацией и заявкой победившего участника; сопоставляет на предмет идентичности условия проекта контракта, прилагавшегося к конкурсной документации, с условиями подготовленного для подписания контракта. Данный порядок действий должностных лиц заказчика должен быть зафиксирован приказом заказчика.

Не допускается проведение переговоров по контрактам на закупку однородных стандартных товаров после выбора победителя. В этом случае контракт должен быть составлен на основании формы контракта, приведенной в конкурсной документации, и заявки победителя конкурса.

Контрактные цены не должны отличаться от цен конкурсных заявок. В случае изменения объемов поставки сумма контракта пересчитывается исходя из цен за единицу продукции, указанных в конкурсной заявке.

В конкурсной документации может оговариваться механизм корректировки цены контракта. Для того чтобы изложить условия корректировки с максимальной ясностью, указывается периодичность корректировки, ее причина, формула расчета скорректированной цены. Длительные контракты предполагают установление периода, в течение которого цена

не может изменяться (как правило, 3 месяца для контрактов на 1 год), и периода корректировки цены. Для заказчика предпочтительнее заявки с наибольшим периодом фиксирования цены. Однако в условиях инфляции, особенно для контрактов сроком исполнения более 1 года, цена не может оставаться фиксированной все время, поэтому в контракте предусматривается ее корректировка.

Указанные технологические особенности организации закупок позволят повысить результативность использования ресурсов для органов правопорядка области.

Список литературы

1. Храмкин А. А. Настольная книга госзаказчика. 2-е изд., доп. М., 2007.
2. Кузнецов К. Конкурентные закупки: торги, тендеры, конкурсы. СПб, 2005.
3. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июня 2005 года №94-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
4. *Общероссийский портал эффективных закупок.* [Электрон. ресурс]. Режим доступа: www.tender.ru

О. Н. Лытнев,
канд. экон. наук, доц., РГУ им. И. Канта

Оценка акций на растущих фондовых рынках

Характерной чертой современного российского фондового рынка является его быстрый и неуклонный рост, наблюдающийся в течение последних девяти лет. По состоянию на 31 декабря 1998 г. значение фондового индекса РТС составляло лишь 58,93. В конце 2007 г. оно достигло уровня 2290,51, что равносильно ежегодному увеличению на 50,18%. Иными словами, 1 тыс. рублей, инвестированная в конце 1998 г. в акции

Оценка акций на растущих фондовых рынках

российских предприятий (например, в индексный паевой фонд, отражающий динамику индекса РТС), к сегодняшнему дню увеличилась бы почти в 40 раз, составив 38,86 тыс. рублей. Безусловно, в данном случае речь идет о номинальном росте, не учитывающем инфляционное обесценивание денег. Но даже и принимая во внимание инфляцию, официальная величина которой за 1999—2007 гг. составила порядка 16%¹ в среднем за год, получаем впечатляющий среднегодовой темп прироста фондового рынка, равный 29,5% (в дальнейшем изложении будем обозначать его как **реальный** темп прироста рыночного индекса). Соотношение темпов роста фондового рынка и инфляции за прошедшие 9 лет представлено на графике (рис. 1).



Рис. 1. Сравнительная динамика инфляции и фондового индекса РТС

¹ Данные для расчета среднегодовой инфляции, а также все другие статистические данные в этой статье получены на сайте Федеральной службы государственной статистики России (Росстата) по адресу <http://www.gks.ru>. Прогнозная величина инфляции за 2007 г. принята на уровне 12%. Сведения о динамике фондового индекса РТС получены на сайте Российской торговой системы по адресу: <http://www.rts.ru>

Из графика на рисунке 1 следует, что, за исключением 2000 и 2004 гг., на протяжении последнего десятилетия рост фондового рынка ежегодно заметно опережал инфляцию, то есть происходило увеличение реального благосостояния инвесторов.

Если рассматривать не номинальные, а **реальные** темпы ежегодного прироста российского рынка акций (рис. 2), то можно заметить, что они принимают только положительные значения на протяжении практически всего рассматриваемого периода (за исключением 2000 г.).



Рис. 2. Сравнительная динамика ВВП и фондового индекса РТС

Следует отметить, что в 1999—2007 гг. российский фондовый рынок рос быстрее, чем увеличивался валовой внутренний продукт (ВВП) нашей страны (за исключением 2000, 2004 и 2007 гг.). Данная тенденция, представленная на рисунке 2, свидетельствует о постоянном увеличении доли ВВП, распределяемой в пользу владельцев капитала. Сопоставляя полученные результаты с информацией о постоянно растущем притоке иностранных прямых и портфельных капиталовложений, можно сделать вывод о повышении инвестиционной привлекательности российской экономики, произошедшем за последние годы.

Вместе с тем не может не возникнуть вопрос об устойчивости достигнутых темпов роста финансового рынка и об обу-

словливающих этот рост факторах. Финансовые рынки являются отражением реальной экономики, поэтому увеличение рыночной капитализации бизнеса должно подтверждаться высокими темпами экономического роста, в противном случае можно будет говорить о надувающемся «финансовом пузыре», который рано или поздно обязательно лопнет. Демонстрируемые Россией темпы экономического роста (порядка 7 % в год) достаточно высоки, но, как показывает график на рисунке 2, фондовый рынок растет значительно более высокими темпами.

В чем причины подобного опережения? Возможно, оказывает влияние крайне низкий стартовый уровень индекса РТС (всего 58,93 на конец 1998 г.); нельзя сбрасывать со счетов и тот факт, что российский фондовый рынок находится на самых ранних этапах своего развития (его возраст достиг лишь 15 лет), для которых обычно характерен бурный рост. Нельзя не вспомнить о расширении отраслевой «географии» отечественного финансового рынка, на котором обращаются уже не только акции нефтегазовых и электроэнергетических компаний, но и предприятий многих других секторов экономики. Не вызывает сомнения повышение качественных характеристик котируемых ценных бумаг: эмитенты массово переходят на составление отчетности по МСФО и US GAAP, повсеместно улучшается качество корпоративного управления, совершенствуется инфраструктура финансового рынка.

И все-таки ошеломляющий рост капитализации фондового рынка требует более конкретного и подробного рассмотрения особенностей ценообразования в финансово-инвестиционной сфере. Возьмем в качестве примера компании, работающие в одной из наиболее быстрорастущих и перспективных отраслей — розничной торговле. Быстрое развитие этой отрасли стало одним из «побочных продуктов» финансового кризиса 1998 г.: почти четырехкратное повышение цен практически на весь ассортиментный перечень товаров народного потребления сделал розницу крайне привлекательным объектом инвестиций. В нее бурным потоком потекли капиталы из процветавшей до этого оптовой торговли, а также из многих других от-

раслей, точное официальное название которых определить не представляется возможным по причине не очень официальных и не вполне прозрачных способов осуществления бизнеса в этих отраслях.

Большинство нюансов и недоговоренностей переходного периода осталось в далеком прошлом, и на сегодня мы имеем современный и быстро развивающийся сектор, представленный крупными розничными сетями, охватывающими целые регионы, а в отдельных случаях (например, система дискаунтеров «Магнит») достигающими общенациональных масштабов. В течение последних двух-трех лет наблюдался активный выход этих компаний на российский фондовый рынок и не менее активный рост котировок эмитированных ими ценных бумаг. Быстрому увеличению рыночной капитализации российских торговых сетей в немалой степени способствуют исследовательские обзоры и отчеты, подготавливаемые аналитиками инвестиционных банков и брокерских контор. В этих документах выполняется фундаментальный анализ работы компаний, а также осуществляется прогноз будущих денежных потоков, на основе которого рассчитывается справедливая стоимость акции по методу DCF.

Инвесторы в своей основной массе доверяют рекомендациям аналитиков, и фактические котировки акций розничных сетей изменяются в направлении целевых значений, установленных в исследованиях. Столь значительный уровень доверия объясняется прежде всего высоким качеством аналитических отчетов: большинство прогнозов, сделанных аналитиками, подтверждается. В своих оценках исследователи исходят из ожидания высоких темпов увеличения объемов российской розничной торговли в обозримом будущем. Способность компании быстро наращивать объемы продаж и масштабы осуществления своей деятельности ставится во главе угла при оценке справедливой стоимости ее акций. Данный подход достаточно адекватно отражает общие экономические условия, сложившиеся в нашей стране к началу 2008 г.: понятие роста стало ключевым практически во всех отраслях. Безудержная

Оценка акций на растущих фондовых рынках

экспансия, граничащая с агрессией, возведена в ранг основных добродетелей современного российского бизнеса.

Какое влияние оказывает такой подход на оценку акций розничных сетей? Ответ очевиден — он способствует росту рыночных котировок. Что в этом плохого? Практически ничего, если забыть об одной мелочи: рост масштабов деятельности является необходимым, но не достаточным условием для увеличения стоимости компании. Он оправдан только в том случае, когда увеличение продаж сопровождается улучшением финансовых результатов работы — как фактических, так и ожидаемых в будущем. Наиболее обобщающим индикатором соответствия достигнутых компанией финансовых результатов (фундаментальных показателей ее работы) и степени оценки этих результатов фондовым рынком является так называемый мультипликатор (или кратное) прибыли: соотношение рыночной цены акции и чистой прибыли в расчете на одну акцию (P/E Ratio). Часто его называют отношение «цена / прибыль».

Многолетняя практика фондового рынка показала, что нормальное значение данного соотношения для рынка в целом приблизительно равно 15. Значительные отклонения от средней величины этого индикатора обычно свидетельствуют о возникновении очередного рыночного «пузыря» — неоправданно высоких котировок, не отражающих реальной внутренней (справедливой) стоимости акций. Именно такая картина наблюдалась в 2000 г., когда среднее по всему американскому фондовому рынку значение кратного P/E возросло до 30, а для технологических акций, котирующихся в системе NASDAQ, этот показатель увеличился еще больше, причем для многих интернет-компаний он вообще стремился к бесконечности, так как их прибыль была близка к нулю. Столь высокое значение соотношения «цена / прибыль» свидетельствовало о возникновении «мыльного пузыря» «новой экономики», который впоследствии лопнул, снизив капитализацию американского фондового рынка на несколько триллионов долларов.

В настоящее время величина мультипликатора P/E для всего американского рынка составляет 18,3, если сравнивать те-

кушие котировки акций с фактически полученной прибылью корпораций; и 15,4, если брать в расчет прибыли компаний, ожидаемые в течение ближайших 12 месяцев. Примерно такие же значения характерны и для западных розничных сетей — крупнейшая в мире сеть супермаркетов «Wall-Mart» имеет соотношение P/E, равное 14,9, в то время как средняя величина этого показателя для большинства участников рынка составляет около 17.

Российский фондовый рынок оценивает перспективы развития отечественных розничных сетей значительно более благосклонно: среднее P/E для всей совокупности крупнейших торговых компаний России достигает 40,8. При этом аналогичный показатель для торговых сетей из других развивающихся стран (Восточной Европы, Азии, Латинской Америки) составляет лишь 30,8. То, что перспективы российских компаний в целом лучше, чем у их зарубежных конкурентов, очевидно — достигнутый уровень развития розничной торговли у нас заметно ниже, чем у бывших стран Восточного блока или латиноамериканских государств. Пока еще существенную часть своих ежедневных покупок среднестатистический россиянин осуществляет на продовольственных рынках и в мелких частных магазинах. Поэтому отечественные розничные сети имеют значительно большее пространство для расширения масштабов своей деятельности. Но будет ли сопровождаться это расширение масштабов опережающим приростом чистой прибыли, способным обеспечить снижение величины P/E хотя бы до уровня развивающихся рынков?

Анализ финансовой отчетности двух крупных розничных компаний — «Магнит» и «Седьмой континент» — показал, что в целом оптимистические оценки перспектив их дальнейшего развития вполне оправданы: обе эти корпорации демонстрируют умение наладить современный розничный бизнес в российских условиях. Причем если «Седьмой континент» успешно осуществляет свою деятельность преимущественно в Москве, выдерживая при этом постоянно усиливающуюся конкуренцию со стороны таких грандов, как «X5 Retail

Оценка акций на растущих фондовых рынках

Group», «Metro», «Auchan», и многих других игроков на столичном рынке, то «Магнит» удивляет высокими темпами освоения российских регионов: к концу 2007 г. эта краснодарская (по месту рождения) компания завоевала почти всю европейскую часть России от Центрального до Уральского региона. Основные финансовые показатели за 2006 г. по этим двум компаниям приведены в таблице:

Показатели экономической эффективности работы розничных сетей в 2006 г.

Показатель	«Магнит»	«Седьмой континент»
Выручка от продаж, млн дол.	2 512,5	957,8
Валовая маржа, %	18,32	31,1
Операционная маржа, %	3,73	8,19
Маржа чистой прибыли, %	2,27	7,06
Оборачиваемость активов, оборотов	3,83	1,71
Отношение активов к собственному капиталу	2,96	1,67
Рентабельность активов, %	14,32	13,97
Рентабельность собственного капитала, %	32,27	20,14
Чистая прибыль, млн дол.	56 929	67 358
Соотношение «цена / прибыль» (P/E)	44,3	28,2

Из таблицы видно, что у каждой компании есть свои сильные стороны: для «Магнита» характерна неукротимая экспансия в регионы, постоянный рост продаж, высокая оборачиваемость активов. «Седьмой континент» отличается очень высокими показателями маржи (рентабельности продаж), отражающими удачную оптимизацию формата магазинов и умелую организацию их основной деятельности: ассортиментная политика, управление персоналом, контроль издержек.

При всех различиях в подходах к осуществлению деятельности обе компании обеспечивают примерно одинаковую рентабельность активов — около 14%. Но когда речь заходит о возврате доходов акционерам, «Магнит» оставляет своего конкурента далеко позади: рентабельность его собственного

капитала более чем в полтора раза выше. Примерно в такой же пропорции коэффициент финансовой зависимости (отношение активов к собственному капиталу) «Магнита» превосходит соответствующий показатель «Седьмого континента». То есть руководство «Магнита» более смело использует финансовый леверидж.

Значения кратного P/E однозначно свидетельствуют о том, что фондовому рынку больше нравится агрессивный стиль поведения «Магнита», в сравнении с которым его столичный конкурент выглядит несколько скованным и пассивным. Но здесь мы снова возвращаемся к центральному вопросу данной статьи — а не слишком ли высоко соотношение цены и прибыли, равное 44,3? Выводы, содержащиеся в аналитических исследованиях инвестиционных банков, однозначно утверждают: «Нет! Все в порядке». В них делаются рекомендации покупать или держать ранее приобретенные акции «Магнита» и постоянно повышаются целевые ориентиры внутренней стоимости этих акций. Данные выводы опираются на результаты расчетов, выполненных по методу DCF и учитывающих денежные потоки, прогнозируемые к получению в будущем.

Ни в малейшей степени не ставя под сомнение надежность сделанных аналитиками прогнозов, обратим внимание лишь на один параметр традиционной модели DCF — ставку дисконтирования будущих денежных потоков (средневзвешенные издержки по привлечению капитала, WACC). Изучение аналитических отчетов различных брокеров позволяет сделать вывод, что, как правило, в результате расчета величины WACC получается цифра, располагающаяся в диапазоне 12—14 %. При этом аналитики чаще всего исходят из следующих типовых предпосылок: безрисковая ставка 6 %, рыночная премия 5 %, стоимость заемного капитала около 10,5 %, β -коэффициент 0,8. Выбор первых трех значений представляется достаточно обоснованным, поэтому он обсуждаться в настоящей статье не будет. Остановимся более подробно на последнем показателе, отражающем уровень систематического (не поддающегося диверсификации) риска — β -коэффициенте.

Насколько обоснованна величина β -коэффициента, равная 0,8? Имеется ли достаточное количество статистических данных по российскому фондовому рынку для построения соответствующих уравнений регрессии? По всей видимости, на последний вопрос аналитиками дается отрицательный ответ, так как величина 0,8 рассчитана по данным американского рынка и потому она отражает скорее западную, чем российскую действительность. Такой подход может занижать величину систематического риска, свойственного акциям российских розничных сетей: графики на рисунках 1 и 2 показывают, что, начиная с 1999 г., российский фондовый рынок не испытал практически ни одного серьезного спада. Кроме того, акции крупных торговых компаний были выпущены в обращение совсем недавно: в течение 2—3 последних лет. То есть ни инвесторы, ни исследователи пока еще не располагают достаточным количеством данных для того, чтобы оценить — как поведут себя эти акции в периоды падающих рынков, будет ли их доходность снижаться медленнее рыночной, что следует из значения β , равного 0,8?

В условиях недостаточности рыночной статистики представляется целесообразным использовать фундаментальный подход² к оценке величины β -коэффициентов, предусматривающий измерение влияния трех основных факторов: коэффициента цикличности отрасли (бета доходов — $\beta_{\text{ДОХ}}$), операционного и финансового левериджа. Первые два фактора определяют величину безрычаговой беты (β_U). Для расчета β -коэффициента, учитывающего эффект финансового рычага (β_L), можно использовать уравнение Р. Хамады. Выполненные по предлагаемому методу расчеты показали, что даже при очень консервативном предположении о том, что цикличность российской розничной торговли невысока и уровень $\beta_{\text{ДОХ}}$ составляет лишь 0,5, стоимость собственного капитала (r_E) «Магнита»

² Данный подход подробно изложен в статье О.Н. Лытнева «Операционные риски и операционный леверидж» в журнале «Управление корпоративными финансами» за 2007 год, №4 (23).

равняется 25,5%, а средневзвешенные издержки на капитал (WACC) равны 17,2%. Соответствующие значения для «Седьмого континента» составили $r_E = 25,5\%$, $WACC = 21,7\%$.

Очевидно, что использование более высокой ставки дисконтирования будущих денежных потоков снижает их приведенную стоимость и, соответственно, заставляет инвесторов более глубоко задуматься о возможных рисках владения акциями розничных сетей. Для обеих компаний характерны довольно высокие значения операционной зависимости, рассчитанные как соотношение валовой и операционной прибыли. Это означает, что даже при невысокой цикличности отрасли операционная прибыль компаний может изменяться в значительных пределах под влиянием относительно небольших колебаний объема продаж. Последние 9 лет изменения выручки происходили только в одном направлении — в сторону увеличения. Поэтому акционеры могли наслаждаться неуклонным ростом прибыли, что побуждало их ко все новым и новым покупкам полюбившихся финансовых инструментов, а следовательно — к росту рыночных котировок этих инструментов.

Но где гарантия того, что ситуация не изменится кардинальным образом и вместо роста объема продаж не произойдет его снижение? Как поведут себя акции российских розничных торговцев в этом случае? Высокий уровень операционного левериджа является одним из показателей систематического риска и служит предостережением против чрезмерного завышения цен акций: при ухудшении экономической конъюнктуры прибыль по таким акциям может снижаться непропорционально быстро — вследствие высокого уровня постоянных издержек. Четкое осознание данного факта позволит инвесторам принимать более взвешенные инвестиционные решения.

Изложенные в данной статье соображения ни в коем случае не следует рассматривать в качестве рекомендаций по покупке или продаже тех либо других конкретных финансовых активов. В конечном итоге инвестиционные решения должны приниматься самими инвесторами, несущими полную ответственность за все последствия этих решений. Вполне возмож-

Оценка акций на растущих фондовых рынках

но, что наблюдающийся сегодня инвестиционный бум на российском фондовом рынке объясняется еще и ожиданиями скорой массовой интервенции крупных западных торговых сетей, которые начнут скупать акции российских ритейлеров. Очевидно, что законопослушные западные бизнесмены будут вынуждены предлагать потенциальным продавцам акций цену, соответствующую (а скорее всего — превышающую) ее рыночной котировке. Но, с другой стороны, возможно, данная интервенция откладывается именно по причине «перекупленности» акций розничных сетей сегодня. Может быть, опытные западные менеджеры ожидают момента, когда соотношение Р/Е достигнет приемлемых значений?

Окончательный ответ на подобные вопросы сможет дать только время. Вместе с тем, как показывает многолетняя практика функционирования финансовых рынков и многочисленные конкретные примеры, единственным способом снижения неопределенности будущего является переработка максимально возможных объемов релевантной информации. Информация об уровне операционной зависимости компании, вне всякого сомнения, является релевантной по отношению к решениям о приобретении акций данной компании. Анализ этой информации должен стать необходимым элементом процедуры оценки обыкновенных акций.

Список литературы

1. *Годовые* отчеты ОАО «Седьмой континент» за 2005 и 2006 гг. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.7cont.ru/rus/investors/financial-reports/>
2. *Годовые* отчеты ОАО «Магнит» за 2006 и 2007 гг. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.magnit-info.ru/share/>
3. *Гладкова М.* Российский продуктовый ритейл: Аналитическое исследование // Ист Кэпитал. 2007. 2 нояб.
4. *Лытнев О.Н.* Операционные риски и операционный леве-ридж // Управление корпоративными финансами. 2007. №4 (23). С. 248—259.

А. В. Торба,
соискатель, РГУ им. И. Канта

Развитие элементов системы электронного правительства Калининградской области

Базой электронного правительства является информационно-справочная система — портал органов государственной власти (ОГВ). Основная **функциональность портала** состоит в том, что он должен являться универсальным средством доступа ко всей совокупности структурированных и неструктурированных информационных ресурсов:

— портал должен выступать единой точкой доступа пользователей к распределенным ведомственным информационным ресурсам ОГВ;

— в рамках портала должен быть реализован единый механизм поиска необходимой информации среди распределенных и разнородных ведомственных информационных ресурсов, доступных пользователю в соответствии с правами доступа. Кроме общего поиска на портале размещаются локальные поисковые интерфейсы и фильтры, предназначенные для поиска информации, специфической для конкретных разделов;

— портал должен быть простым и удобным в использовании;

— использование портала должно быть простым, удобным и интуитивно понятным для всех пользователей и не требовать от них специальных навыков и дополнительного обучения;

— пользовательский интерфейс должен обеспечивать наглядное, интуитивно понятное представление структуры размещенной на нем информации, быстрый и логичный переход к разделам и страницам. Навигационные элементы должны обеспечивать однозначное понимание пользователем их смысла: ссылки на страницы должны быть снабжены заголовками, условные обозначения соответствовать общепринятым;

— информационное наполнение, предназначенное для всех пользователей, должно быть написано ясным и простым, а в тех случаях, когда это возможно, дружественным пользователю языком: коротким и четко структурированным;

— портал должен предоставлять единую «сквозную» систему навигации по всем информационным ресурсам, которая позволяет быстро находить необходимую для принятия решения информацию;

— портал должен предоставлять сервис подписки на рассылку общих новостей портала либо на рассылки новостей отдельных разделов. Отправка новостей начинается только после успешного подтверждения подписки;

— портал должен предоставлять возможности персонализации;

— портал должен поддерживать создание ролевых рабочих групп пользователей и распределение прав доступа к информационному наполнению и функциональным сервисам в зависимости от роли пользователя;

— портал должен обеспечивать каждому пользователю в зависимости от прав доступа информацию и сервисы в соответствии с его индивидуальными потребностями;

— портал должен обеспечивать учет предпочтений пользователей и реализовать механизмы обратной связи;

— функциональность портала должна позволять проводить анализ посещаемости и обращения пользователей к собственным ресурсам для учета предпочтений всех категорий пользователей в процессе функционирования и развития портала. Должна быть реализована одна или нескольких независимых систем сбора статистики;

— портал должен обеспечивать расширенный поиск информации;

— портал должен обеспечивать полнотекстовый поиск с учетом морфологии русского языка, с возможностью ограничения зоны поиска, логических запросов и т. п.;

— на портале должна быть предусмотрена возможность многокритериального поиска по информационным объектам

определенного типа с возможностью задания значений иско-
мых метаданных.

Для удобства и быстроты работы правильное сегментиро-
вание информации на портале имеет принципиальное значе-
ние. **Внешний портал** может иметь структурно-функциональ-
ное, программно-целевое и проблемно-ориентированное сег-
ментирование.

Центральный сегмент — это системообразующий элемент
внешнего портала. Этот сегмент должен обеспечивать:

- навигацию в рамках программно-целевого (тематиче-
ского) рубрикатора;
- навигацию в рамках структурно-функционального руб-
рикатора;
- навигацию в рамках проблемно- и социально-ориенти-
рованного рубрикатора;
- поиск по ресурсам программно-целевых сегментов и
ведомственных интернет-сайтов.

Структурно-функциональное сегментирование соответст-
вует организационной структуре ОГВ и является ее сетевой
проекцией. Организация данного сегмента соответствует
структуре, функциям и полномочиям ОГВ.

Различные направления и сферы деятельности ОГВ долж-
ны быть в полной мере представлены на внешнем портале.
Очевидно, что ни одна организация не в состоянии поддержи-
вать полный массив информации и сервисов портала по всем
направлениям, поэтому портал должен быть разделен на сег-
менты. Сегментирование портала позволит разбить проект по
разработке и внедрению системы портала на этапы, ограничи-
вающие работы над порталом отдельными сегментами.

Тематический сегмент является отражением направления
деятельности ОГВ в рамках внешнего портала. Выделение
тематических сегментов связано в первую очередь с необхо-
димостью поэтапной реализации внешнего портала, во вторую
— с необходимостью проработки ведомственных обязанно-
стей по поддержке и информационному наполнению соответ-
ствующих тематических разделов портала.

Тематический сегмент должен обеспечивать:

- навигацию на уровне 2-го уровня рубрикатора и ниже;
- поиск по информационным ресурсам тематического сегмента и интернет-ресурсам соответствующего ведомства;
- предоставление специализированных сервисов (например, подписка на новости тематического сегмента), которые должны впоследствии развиваться от информационных к транзакционным.

Структура информационных ресурсов и сервисов внешнего портала в соответствии с принципами проблемно-ориентированного сегментирования представлена основными жизненными ситуациями и событиями, требующими взаимодействия граждан и организаций с ОГВ. В рамках сегментирования пользователю предлагаются социальные сервисы.

Соответствующая информация может быть структурирована по одному или нескольким из следующих сегментов:

- жизненные этапы (например, школьные годы, студенчество);
- события и проблемы (например, рождение ребенка, выход на пенсию, потеря кормильца);
- социальные группы (например, студенты, пенсионеры, безработные);
- по группам интересов (например, автовладельцы, туристы).

Вся публикуемая на внешнем портале информация должна соответствовать как минимум следующим требованиям: непротиворечивость; отсутствие дублирования; адекватность потребностям пользователей; полнота; открытость.

Внутренний портал должен обеспечивать сотрудникам ОГВ возможность доступа к необходимым приложениям, содержанию и данным для осуществления деятельности и исполнения установленных функций. А также — с целью эффективного и рационального решения текущих задач — обеспечить возможность совместной работы над выполнением поставленных задач.

Для этого необходимо предусмотреть возможность создания персонализированного пользовательского интерфейса (рабочего

пространства) для сотрудников ОГВ. Организация рабочего пространства пользователя должна происходить через определение перечня предоставляемого пользователю контента и обеспечение доступа к приложениям. Список необходимых пользователю информационных ресурсов и приложений формируется на основе информации о процессах деятельности подразделений ОГВ и данных о регламентах, исполняемых сотрудниками ОГВ.

Формирование пользовательского интерфейса строится на следующих принципах:

— компоновка рабочих мест должна проводиться в полном соответствии с должностными обязанностями каждого сотрудника. В этом случае на экране размещаются все необходимые для работы документы, формы и организуется доступ к необходимым приложениям;

— рабочее пространство пользователя должно включать средства групповой работы и коммуникации. Пользователи должны получать доступ к сервисам совместной работы (сервисам обмена сообщениями, библиотекам документов, почтовым ящикам и пр.) в контексте выполняемых ими задач, без необходимости покидать портал и открывать другое приложение;

— необходима такая организация рабочего пространства, которая позволит обеспечить пользователю представление о важных событиях или информации, лежащих за пределами его основной деятельности и служебных интересов.

Особое значение в системе управления имеет межведомственное взаимодействие на основе ЭАР. Целями создания и использования системы межведомственного обмена являются:

— интеграция опыта пользователей — обеспечение прозрачности информации и доступа к основным функциям (процессам, приложениям и информации) с учетом ролей пользователей;

— интеграция информации — объединение оперативных и аналитических данных для формирования интегрированного представления о деятельности ведомства и для поддержки принятия решений на всех уровнях управления;

— интеграция приложений — формирование промежуточной среды на базе интеграции лучших готовых приложений постав-

щиков программного обеспечения и собственных информационных активов государственных ведомственных органов;

— интеграция с другими государственными ведомствами и структурами — поддержка коллективной работы ведомств и структур органов власти и выполнения процессов во всех областях совместной деятельности;

— интеграция процессов — обеспечение взаимодействия пользователей, приложений, источников данных и других государственных ведомств и структур в рамках интегрированных процессов совместной деятельности.

При реализации взаимодействия ведомственных систем-участников электронного правительства подразумевается, что обеспечение защиты персональных данных граждан осуществляется в соответствии с Конституцией, на основе принципа соразмерности, а именно гарантировании ограничения сбора, обработки и использования данных по поручению гражданина в действительно необходимом объеме и только для целевого назначения. Ключевым в модели взаимодействия является использование методологии электронных автоматизированных регламентов.

Предлагаемая реализация системы межведомственного обмена (СМО) будет компонентой системы, обеспечивающей взаимодействие органов государственной власти, местного самоуправления и ведомственных информационных систем в части организации обмена информацией о гражданах.

Реализация СМО строится на следующих основных принципах:

— работа подсистемы не предусматривает кардинальных изменений действующих процедур сбора и обработки персональных данных, реализуемых отдельными органами власти в рамках выполнения закрепленных за ними функций;

— система имеет децентрализованный характер и основана на использовании существующих автоматизированных систем учета населения, создание и сопровождение которых обеспечивается органами государственной власти и местного самоуправления самостоятельно;

— система использует реестр индивидуальных персонализированных данных (ИПД), понимаемый как совокупность ИПД и показателей, необходимых для идентификации физического лица;

— доступ к персональным данным и работа с ними осуществляется исключительно на основании административных регламентов, разработанных в соответствии с федеральными законами;

— система обеспечивает учет и протоколирование всех действий, производимых с персональными данными;

— организация взаимодействия и информационного обмена автоматизированных систем учета населения между собой обеспечивается на основе общих методических и технологических принципов и стандартов;

— СМО должна быть основана на использовании гармонизированных классификаторов и справочников во всех системах учета населения;

— во всех вновь создаваемых системах учета населения обязательно использование единого реестра ИПД, обеспечивающего возможность однозначной идентификации информации о физическом лице и ее сопоставления с информацией, размещаемой в других базах данных;

— создание механизмов обеспечения соответствия ИПД и внутрисистемных идентификаторов учета населения для уже реализованных систем учета населения;

— идентификатор персональных данных присваивается однократно, является уникальным для каждого физического лица;

— ИПД формируется в соответствии с определенным алгоритмом;

— СМО должна иметь возможность подключения систем учета населения на основе единой процедуры;

— развитие сервисов и информационного наполнения СМО, создание в ее рамках новых автоматизированных систем учета населения должно обеспечиваться по результатам оценки социально-экономического эффекта;

Развитие системы электронного правительства

— система должна создаваться с учетом существующей информационно-технологической инфраструктуры органов государственной власти и местного самоуправления;

— защита персональных данных должна осуществляться в соответствии с основными положениями нормативной правовой базы и требованиями к обеспечению информационной безопасности;

— хранение персональных данных в электронном виде осуществляется в автоматизированных системах по месту их создания.

Система межведомственного обмена (см. рис.) состоит из следующих подсистем: подсистема создания, исполнения и мониторинга состояния ЭАР (ПСИМ); реестр информационных ресурсов; реестр идентификаторов персональных данных; подсистема справочников и классификаторов.



Рис. Структура подсистемы межведомственного обмена

Подсистема создания, хранения, исполнения и мониторинга состояния ЭАР позволяет:

— обеспечить возможность проектирования, исполнения и мониторинга ЭАР;

— хранить контекст каждого исполняемого ЭАР и автоматически размещать в нем соответствующие входящие и исходящие объекты, а также сохранять аналитические сведения, сформированные на основе специальных ЭАР, в хранилище;

— вести журнал регистрации размещаемых запросов (инициирования ЭАР), предоставления данных (исполнения ЭАР) и регистрации выполненных действий и их результатов в системе;

— хранить исполненные ЭАР;

— обеспечить внесение изменений в текущую версию ЭАР без нарушения целостности его архивных копий;

— предоставлять возможность мониторинга параметров архивных ЭАР.

Реестр информационных ресурсов (сервисов) предназначен для регистрации и хранения предоставляемых автоматизированной информационной системой (АИС) программных сервисов по обработке запросов и формированию данных ответа запрашиваемой информации. Сервисы представляют собой процедуры, входящие в состав ЭАР и обеспечивающие получение/предоставление данных в соответствии с ЭАР с возможностью их повторного использования.

Реестр информационных ресурсов должен обеспечивать: регистрацию, редактирование и удаление метаданных информационного ресурса; регистрацию, редактирование и удаление метаданных программных сервисов информационного ресурса и их параметров.

Реестр ИПД представляет собой реестр уникальных номеров, обеспечивающих однозначное установление соответствия между персональными данными о физическом лице, размещаемыми в различных АИС учета населения. Назначение реестра:

— формирование и регистрация нового реестра ИПД;

— однозначное указание на информационный ресурс хранения персонифицированной информации о гражданине, в котором производится первичная регистрация данных;

— формирование ИПД в соответствии с утвержденным алгоритмом;

— ведение реестра на базе одной или нескольких АИС, подключаемых к СПУН и определяемых в качестве источника ИПД;

— замена алгоритма формирования ИПД и производство замены ИПД в реестре.

Реестр идентификаторов персональных данных, обеспечивающий создание и хранение ИПД, должен быть создан на базе одной из АИС. Для присвоения ИПД могут быть предложены следующие варианты:

— разработка процедуры начального присвоения ИПД в первичной БД; присвоение ИПД с ее помощью в первичной БД и проведение сверок с присвоением ИПД гражданам в других БД АИС — участниках обмена;

— разработка ЭАР, реализующего механизм формирования ИПД на основании данных, предоставляемых первичной БД. ЭАР инициируется на стороне АИС, куда обращается гражданин, которому в АИС ИПД не присвоен.

Подсистема классификаторов и справочников предназначена для создания единого представления и хранения справочных данных, используемых при формировании данных запросов и ответов в процессе исполнения ЭАР.

Помимо ЭАР, определяющих обработку персональных данных, в СМО создаются ЭАР, обеспечивающие актуализацию справочников и классификаторов АИС.

Среда исполнения электронных административных регламентов — своеобразный интеграционный компонент, который выполняет функции оркестратора, маршрутизатора и обработчика сообщений. Основные компоненты среды исполнения электронных административных регламентов — это серверконтейнер ЭАР, на котором запущены ЭАР-приложения, а также универсальная графическая среда разработки и администрирования ЭАР и самого сервера. Взаимодействие между компонентами ЭАР базируется на очередях сообщений в формате XML.

Для постоянного хранения конфигурационной информации, сведений о размещенных на сервере электронных административных регламентах и потоках обработки серверконтейнер ЭАР использует реляционные базы данных. Форматы

используемых данных, как правило, содержатся в описании сервисов приложений внутри самого электронного административного регламента.

Многопроцессовая и многопоточная архитектура сервера-контейнера ЭАР обеспечивает масштабируемость системы при интенсивных потоках сообщений.

Для каждой из интегрируемых систем предлагается использовать интерфейсы к транспортной среде: API для доступа к системе очередей для разных языков разработки (Net-платформа, Java и т. д.), — называемые адаптерами. При необходимости преобразования формата представления данных ведомственной системы (dbf и прочие) в XML-формат возможно предоставление специализированных адаптеров. Важно отметить, что на этом уровне возможно преобразование лишь самих форматов представления без учета бизнес-логики и содержания данных. Такого рода адаптеры взаимодействуют посредством транспортной среды напрямую с электронным административным регламентом, в который уже встроены интерфейсы этих адаптеров в виде веб-сервисов.

Основными преимуществами использования интеграционных решений, реализуемых в подсистеме межведомственного обмена при построения АИС «ЭП КО» является системная платформонезависимость, сервисно-ориентированная архитектура построения общего интеграционного пространства, быстрая адаптации к изменяющимся условиям управления и регламентирующей базы функционирования государственных ведомств, более полный контроль и сокращение числа расходов на функционирование государственных структур в целом, упрощение и унификация внутри- и межведомственного информационного взаимодействия, что, безусловно, положительно сказывается на работе всей организации, решая, таким образом, основные современные проблемы интеграции в области информационных технологий, с которыми сталкиваются государственные структуры и органы государственной власти.

В рамках концепции построения систем межведомственного обмена некоторые крупнейшие ИТ-компании предлагают

свои программные продукты для построения решений в сфере межсистемной и межведомственной интеграции.

Реализации АИС «ЭП КО» в целом соответствует требованиям стандартов серии 34.XXX. Однако имеются некоторые особенности, базирующиеся на международных практиках и опыте внедрения ИКТ в ОГВ, применение которых позволит повысить эффективность реализации проекта. Предлагается следующая адаптированная методика, основанная на ГОСТе 34.601—89.

1. Обследование функций и задач ОГВ, информационных потоков и существующего уровня информатизации:

— определяются стратегические направления развития ОГВ на основе публичных решений ОГВ (программ, постановлений, решений расширенных заседаний законодательных органов и т. д.);

— формируется перечень услуг ОГВ населению, организациям и ОГВ;

— определяются ключевые проблемные направления жизнедеятельности и развития ОГВ;

— определяются возможные эффекты от их решения и степень возможного обеспечения этих решений автоматизацией;

— определяются «точки роста».

Для оптимального сочетания создаваемых ведомственных АИС на данном этапе целесообразно выполнение следующих шагов (могут быть выполнены также на последующих итерациях):

— выделение отраслевых направлений на основе региональных нормативных актов;

— определение целостных штатных единиц, для которых целесообразно создание специализированных ведомственных систем;

— определение целей, задач, требований к ведомственным АИС, объема поэтапной реализации, ожидаемых эффектов и затрат;

— анализ соответствия требованиям существующих АИС, возможности их модернизации, адаптации и расширения, в том числе для последующей интеграции их в работу АИС «ЭП КО».

2. Разработка общих моделей и системной архитектуры АИС «ЭП КО».

3. Определение перечня требований по основным видам обеспечения создания и функционирования АИС «ЭП КО», в частности: ИКТ; нормативно-правовое обеспечение; методическое обеспечение, включая стандарты взаимодействия; организационное обеспечение.

4. Разработка комплексного технического задания к АИС «ЭП КО».

5. Выделение точек роста на основе материалов обследования. Разработка частных технических заданий на адаптацию или разработку ведомственных АИС. Разработка и реализация приоритетных проектных решений по автоматизации ведомственных задач с учетом требований АИС «ЭП КО».

6. Разработка комплексного технического проекта АИС «ЭП КО» для уровня интеграции и уровня взаимодействия с пользователями. Разработка частных технических проектов для специализированных управленческих задач.

7. Реализация проектных решений.

8. Опытная эксплуатация.

9. Устранение недостатков, формирование требований к развитию АИС «ЭП КО», разработка ведомственных и управленческих АИС второй очереди.

10. Промышленная эксплуатация, сопровождение и развитие системы.

Рекомендуемый предварительный план реализации представлен в таблице (с. 115—117).

Ориентировочный срок создания АИС «ЭП КО» составляет 49—74 месяца (приблизительно 4—6 лет). При этом на каждом этапе, кроме первого (общее проектирование), могут быть получены конкретные измеримые результаты эффективности.

Ожидаемый эффект результатов от внедрения АИС «ЭП КО» будет включать следующее.

1. Получение прямой экономической отдачи от инвестиций, соизмеримой или превышающей вложения в проект.

2. Гарантирование предоставления государственных услуг гражданам и повышение качества этих услуг.

Вид работы	Содержание	Длительность
<i>1. Организационный этап</i>	Выполняется сотрудниками ОГВ	5 мес.
1.1. Уточнение приоритетов, формирование требований к АИС «ЭП КО»	Уточнение объема реализации проекта, выбор ключевых ведомственных и управленческих АИС для включения в проект	1 мес.
1.2. Уточнение источников и возможностей финансирования и этапов поступления средств	Включение затрат на создание АИС «ЭП КО» в бюджет КО, привлечение внешних источников	1 мес.
1.3. Проведение конкурса по выбору исполнителей	Подготовка конкурсной документации в соответствии с требованиями настоящей концепции, проведение конкурса и определение победителей	3 мес.
<i>2. Этап проектирования</i>	Практическая реализация концепции исполнителем	17—30 мес.
2.1. Разработка проектных документов на АИС «ЭП КО»	Анализ требований, выбор и анализ вариантов, формирование основных постановочных документов по выбранному варианту решения	3—6 мес.
2.2. Разработка частных проектных решений ключевых АС	Моделирование, отработка технологических и организационных решений, формирование требований к ПО и поставка задач на доработку	2—4 мес. для каждой системы
2.3. Разработка и адаптация программного обеспечения	Доработка ПО, развертывание на стенде, проведение функциональных испытаний	2—4 мес. для каждой системы
2.4. Разработка макета АИС «ЭП КО» и отработка основных технологических, организационных, управленческих решений	Сборка на стенде системы в целом, позволяющей моделировать все основные процессы АИС «ЭП КО», демонстрирующей возможности системы и позволяющей приступить к обучению и выявлению дополнительных требований пользователей	2—4 мес.

Продолжение табл.

Вид работы	Содержание	Длительность
2.5. Разработка нормативной, организационной документации	Разработка и согласование проектов документов, необходимых для обеспечения деятельности АИС «ЭП КО». Передача заказчику для приведения в действие	2—4 мес.
2.6. Подготовка к внедрению АИС «ЭП КО»	Настройка ПО, подключение существующих баз данных, синхронизация справочников и установка правил ведения, настройка ЭАРов, наполнение информацией	6—8 мес., в зависимости от количества унаследованных систем, объема данных и количества унифицируемых справочников
3. Этап внедрения	Практическое внедрение проектных разработок исполнителем	15—27 мес.
3.1. Подготовка пользователей	Обучающие семинары с практической отработкой навыков использования возможностей АИС «ЭП КО», ведомственных и управленческих АИС	1—2 мес. для каждой системы
3.2. Внедрение системы в опытную эксплуатацию	Установка в пилотных зонах, приемо-сдаточные испытания, передача в опытную эксплуатацию, сопровождение опытной эксплуатации, доработка по результатам опытной эксплуатации	4—8 мес. для каждой системы
3.3. Интеграция с внешними потребителями и организация информационного взаимодействия	Вывод системы «вовне»: опытная эксплуатация комплекса систем по обслуживанию внешних запросов и «сквозных» ЭАРов	3—6 мес.

3.4. Устранение замечаний и доработка системы в целом	Приемо-сдаточные испытания. Выявление и устранение замечаний к работе системы в целом. Внесение изменений в нормативную, эксплуатационную, организационную документацию	2—6 мес.
3.5. Повышение квалификации пользователей	Дообучение ключевого персонала дополнительным возможностям АИС «ЭП КО»	2 мес.
3.6. Приемка в промышленную эксплуатацию	Проведение окончательных мероприятий внедрения, проведение информационно-разъяснительной кампании для граждан и организаций	3 мес.
4. Этап эксплуатации и развития	Совместная работа исполнителя и заказчика по повышению эффективности использования результатов автоматизации управления	12 мес.
4.1. Сопровождение системы	Внесение изменений в АИС «ЭП КО» в соответствии с изменениями в законодательстве, появлением новых требований пользователей и т. д.	12 мес.
4.2. Развитие системы	Разработка частных проектных решений, подключение дополнительных информационных систем к АИС «ЭП КО»	12 мес.

3. Повышение качества и оперативности управленческих решений.

4. Улучшение проработки и эффективности стратегических и долгосрочных программ регионального развития.

5. Получение стратегических преимуществ в социальном и экономическом развитии Калининградской области по сравнению с регионами, не создавшими АИС «ЭП».

6. Обеспечение межведомственного обмена данными в автоматизированном режиме с обеспечением учета, контроля сроков исполнения, объема и достоверности переданной информации, конфиденциальности и легитимности данных.

7. Постепенное устранение бумажного оборота из межведомственного информационного обмена.

8. Создание межведомственных справочников и классификаторов, снижающих потери на их ведение, актуализацию и выверку данных.

9. Получение всеми ведомствами независимо от территориального нахождения оперативного доступа в автоматизированном режиме к необходимым данным в соответствии с регламентами.

10. Обеспечение нормативного и технологического закрепления и регулирования информационных потоков, статусов предоставляемой информации, значительное уменьшение хождения внутри ОГВ бумажных документов.

11. Увеличение контролируемости деятельности служащих, снижение «шума» управленческих каналов передачи распоряжений — укрепление вертикали власти с параллельным адекватным увеличением зоны ответственности исполнителей низового и среднего звена.

Список литературы

1. Данилин А. В. Электронные государственные услуги и административные регламенты: от политической задачи к архитектуре «электронного правительства». М., 2004.

2. *Каким будет регламент для электронного чиновника?* [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/free/gov2005/part5/el.shtml>

Развитие системы электронного правительства

3. *Концепция* Административной реформы в Российской Федерации в 2006—2008 годах: Распоряжение Правительства РФ от 25 октября 2005 г. N 1789-р // СПС «Консультант Плюс».

4. *Кристалный Б. В., Травкин Ю. В.* Электронное правительство. Опыт США. М., 2003.

5. *Марин Л. Ф., Бойченко Е. В.* Технологии создания автоматизированных систем о населении. М., 2003.

6. *Материалы* Фонда Института экономики города. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.urbanconomics.ru/>

7. *О типовом* регламенте взаимодействия федеральных органов исполнительной власти: Постановление Правительства РФ от 19.01.2005 N 30 (ред. от 11.11.2005) // СПС «Консультант Плюс».

8. *Порядок* разработки и утверждения административных регламентов исполнения государственных функций и административных регламентов предоставления государственных услуг: Постановление Правительства РФ от 11 ноября 2005 г. N 679 // СПС «Консультант Плюс».

9. *Совершенствование* государственного управления на основе его реорганизации и информатизации. Мировой опыт. М., 2002.

10. *Харрингтон Дж.* и др. Оптимизация бизнес-процессов. Документирование, анализ, управление, оптимизация. СПб., 2002.

Д. В. Латнак,
аспирантка, РГУ им. И. Канта

Оценка эффективности социальных инвестиционных проектов компаний

В последние годы в развитии экономики рыночного типа ученые выделяют две основные модели капитализма — неоамериканская (США, Великобритания) и рейнская (Германия, Япония). Первая ставит во главу угла личный успех и достижение прибыли в краткосрочной перспективе, вторая — коллективный успех и долгосрочные результаты. В результате возникают различия в степени социальной направленности экономики, в критериях этичности бизнес-поведения, в понимании степени преобладания финансового мира над материальным

производством и т. д. В неоамериканской модели фирма — это машина для генерирования текущих прибылей, а в рейнской — это сообщество, в рамках которого объединены капитал и труд и которое должно заботиться не только и не столько о получении прибыли любой ценой, но и о социальных аспектах деятельности [2, с. 231]. В данной статье мы постараемся выделить основные методы оценки социальной эффективности инвестиций, предполагая, что экономические субъекты руководствуются принципами рейнской модели капитализма.

Разработка и реализация любого инвестиционного проекта всегда преследует достижение определенных целей. Для коммерческой организации эти цели можно подразделить в зависимости от уровня значимости на рыночные, финансово-экономические, производственно-технологические и социальные. Рыночные цели связаны со стратегическим планированием в сфере положения компании на интересующих ее рынках продукции и факторов производства. Финансово-экономические цели связаны с достижением определенных показателей эффективности (доходности, рентабельности). Производственно-технологические цели устанавливаются в ходе внутрипроизводственного планирования. Социальные цели имеют ориентацию как за пределы фирмы, так и внутри ее. В первом случае фирма влияет на внешнюю среду в виде создания дополнительных рабочих мест, охраны окружающей среды, открытия новых социально значимых производств. Во втором случае фирма создает различные преимущества для своих работников: система повышения квалификации, организация досуга, система дополнительного пенсионного обеспечения. Социальным целям особое внимание уделяется в странах, исповедующих принципы рейнской модели капитализма. Все вышеупомянутые цели составляют единое целое, так как взаимосвязаны в системе планирования [2, с. 230—232].

Обычно при обосновании инвестиционных решений основное внимание уделяется экономическим результатам их реализации. Коммерческие предприятия, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли, привыкли руководство-

Оценка социальных инвестиционных проектов

ваться экономическими критериями эффективности. В условиях рыночной экономики это естественное явление, так как реализация прибыльных проектов является условием существования бизнеса. Но так как фирмы функционируют в обществе и на их работу в большей степени влияет человеческий фактор, а не безликий рыночный механизм, они все чаще стремятся выстраивать свою деятельность в соответствии с концепцией корпоративной социальной ответственности. Но если фирма желает соответствовать критериям социально ответственного бизнеса, ей недостаточно эпизодически реализовывать социальные программы. Каждый инвестиционный проект, который компания готовит к реализации, должен проходить не только экономическую, но и социальную экспертизу. Поэтому, принимая решение о реализации какого-либо проекта, необходимо говорить о двух видах эффективности — экономической и социальной.

Все проекты, реализуемые коммерческими предприятиями, можно разделить на коммерческие, непосредственно связанные с основной деятельностью предприятия и нацеленные на получение прибыли, и социальные, нацеленные на реализацию социальной ответственности компании, укрепление ее репутации в обществе. Коммерческие проекты оцениваются прежде всего на основе экономических критериев эффективности. Но для многих проектов, разрабатываемых в соответствии с принципами корпоративной социальной ответственности, социальная эффективность также может измеряться. Социальные инвестиционные проекты в основе своей призваны получить социальный эффект, который является скорее качественным показателем. Повышение социальной эффективности — основная цель в ходе реализации социальных программ, но экономическая эффективность также может и должна измеряться при обосновании таких проектов.

На показателях экономической эффективности коммерческих инвестиционных проектов мы не будем останавливаться подробно, так как их существует множество. В «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов», разработанных Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом

РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике приводятся следующие показатели [2]:

- чистый дисконтированный доход;
- внутренняя норма доходности;
- индексы доходности затрат и инвестиций;
- срок окупаемости.

Все показатели имеют количественное выражение: стоимостное, процентное или временное. Наиболее важным показателем является чистый дисконтированный доход, рассчитываемый путем суммирования дисконтированных денежных потоков по проекту по ставке, которая представляет для предприятия цену капитала. Внутренняя норма доходности представляет собой показатель доходности проекта, позволяющий сравнивать между собой равноценные проекты.

Для того чтобы ввести в анализ инвестиционных проектов дополнительный социальный критерий, необходимо выделить основные показатели социальной эффективности. Социальный эффект выражается в повышении качества жизни граждан и общества в целом и определяется экономическими (статистическими) и социологическими показателями, имеющими качественную оценку:

- повышением реальных доходов домохозяйств или реальных доходов на одного члена семьи;
- изменением соотношения бюджетов домохозяйств от потребления к сбережению;
- ростом количества детей в семьях;
- повышением образовательного уровня населения;
- улучшением качества природной среды;
- удовлетворенностью социальным статусом или финансовым положением.

Социальная эффективность измеряется показателями, дающими представление о количественной стороне достигнутых социальных целей:

- возникновением дополнительных социальных услуг;
- изменением индекса потребительских цен;
- обеспеченностью жильем;
- уменьшением безработицы;

Оценка социальных инвестиционных проектов

— увеличением рождаемости и снижением смертности.

Общий показатель социальной эффективности может быть рассчитан по формуле:

$$E_{эф} = \frac{Rll_1 - Rll_0}{Rll_0},$$

где Rll_1 и Rll_0 — показатели уровня жизни группы населения, на которую может оказать влияние инвестиционный проект, на этапах, соответственно, завершения и разработки проекта.

Еще одна группа показателей позволяет рассчитывать социально-экономическую эффективность инвестиций. В качестве индикаторов оценки здесь применяются такие показатели, как количество новых рабочих мест, количество вновь созданных малых и средних предприятий, их финансовая устойчивость, рост налоговых поступлений в местные бюджеты, сокращение оттока населения с территорий, диверсификация местной экономики и другие показатели [4; 5; 6].

Единой методики расчета социальной эффективности нет, так как ее показатели не являются стоимостными величинами и носят во многом качественный характер. Каждый проект может приводить к различным социальным последствиям, и поэтому к оценке социальной эффективности каждого проекта необходимо подходить индивидуально. Некоторые инвестиционные проекты уже в своей основе предполагают какие-либо социальные последствия. Другие проекты могут предусматривать параллельное осуществление социальных проектов, которые способны усилить результаты коммерческих.

Примером коммерческого проекта, социальную эффективность которого можно определить, может послужить создание доступного по ценам кафе вблизи учебного заведения. С одной стороны, такой бизнес будет приносить прибыль, что обусловлено стабильной клиентской базой и удобным местоположением. С другой стороны, если в этом кафе будут предложены комплексные обеды по оптимальным ценам, его присутствие вблизи учебного заведения будет способствовать сохранению здоровья

студентов, которые смогут регулярно питаться здесь. Таким образом, при обосновании данного проекта в качестве показателя социальной эффективности может быть использован показатель заболеваемости студентов данного учебного заведения, который может быть снижен в результате реализации проекта. Социальный эффект данного проекта может выражаться удовлетворенностью молодых людей качеством жизни.

Другой случай, когда фирма, разрабатывая инвестиционный проект, параллельно запускает социальный проект, связанный с основной деятельностью компании. Например, компания, рассматривающая проект по расширению деятельности на новую территорию, может параллельно реализовывать здесь образовательные проекты или проекты в сфере здравоохранения. Таким образом компания сформирует лояльное отношение к себе со стороны потребителей и персонала на новой территории и обеспечит долгосрочную устойчивость. Повышение образовательного уровня населения в перспективе обеспечит предприятие квалифицированными кадрами. В результате одновременного осуществления двух проектов будет достигнута и экономическая, и социальная эффективность.

Принимая решение по финансированию социального проекта, компания может самостоятельно определиться с критериями его эффективности, а может воспользоваться существующими методиками оценки. Одна из моделей оценки эффективности корпоративных социальных программ разработана британским объединением предпринимателей по вопросам политики участия в жизни общества «The London Benchmarking Group». Это объединение выделяет несколько способов участия компании в жизни общества [3, с. 107—108]:

1) благотворительность — разовая помощь в ответ на просьбы и обращения благотворительных и общественных организаций;

2) инвестиции в общество — целевые долгосрочные социальные программы, направленные на решение одной или нескольких важных общественных проблем, выбранных компанией в качестве приоритетных;

Оценка социальных инвестиционных проектов

3) коммерческие инициативы — программы, которые могут принести коммерческую выгоду компании, но прежде всего являются важными для местного сообщества;

4) предпринимательская деятельность — непосредственная работа компаний, приносящая пользу обществу своей основной деятельностью: через производство и продажу товаров и услуг.

Оценка социальных программ компаний по модели «The London Benchmarking Group» проводится в привязке к выбранным ими способам участия в жизни общества. При этом в процессе оценки сопоставляются затраты на социальные программы с их результатами и долгосрочным воздействием на жизнь общества (рис. 1).

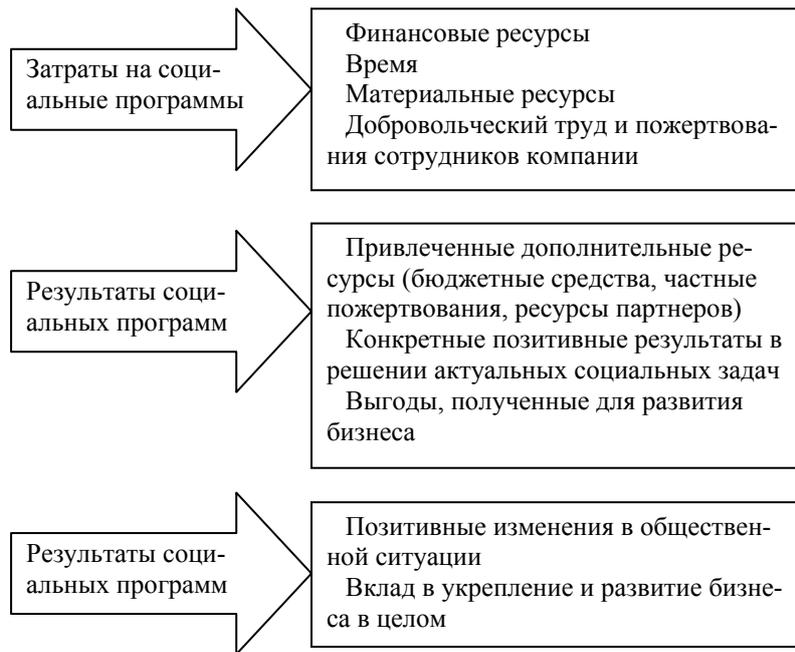


Рис. 1. Составляющие модели оценки эффективности корпоративных социальных программ «The London Benchmarking Group» [3, с. 108—109]

Основная проблема в данной модели оценки корпоративных социальных программ состоит в том, что временные рамки для измерения всех трех составляющих — затраты, результаты, долгосрочное воздействие — различны. Если затраты могут быть измерены в течение одного года, то оценка результатов возможна только после завершения программы. В то же время долгосрочное воздействие требует анализа всех сделанных в проект инвестиций, а также прямых и косвенных результатов, выявляемых в течение ряда лет после его окончания.

Следует заметить, что эффективные социальные проекты не оказывают прямого влияния на рост прибыли. Социальные программы компаний по своей природе носят неприбыльный характер, и решение об их принятии не должно строиться только на критерии экономической эффективности. Однако эффективная социальная политика компании оказывает опосредованное влияние на улучшение финансовых ее показателей. Многочисленные исследования, проводимые на Западе, подтверждают, что социально ответственные компании показывают более высокую прибыль по сравнению с конкурентами. Российская практика также свидетельствует, что эффективные социальные проекты влияют на повышение капитализации компании, рост прибыли, снижение издержек при расширении бизнеса. Бренды компаний, известных своими социальными программами, вызывают положительные ассоциации, что влияет на рост продаж и способствует стабильности спроса [3, с. 110—111].

Приведем еще один подход к обоснованию эффективности социальных инвестиций, который учитывает взаимосвязь между социальными и коммерческими проектами компании. На рисунке 2 показана примерная схема принятия решения о реализации социального инвестиционного проекта. На первом этапе анализа необходимо определить взаимосвязь социального инвестиционного проекта с основной деятельностью компании. Если социальный проект способен повлиять на результаты одного или нескольких коммерческих проектов, то оцениваться он должен в связке с основным проектом.

Оценка социальных инвестиционных проектов



Рис. 2. Схема обоснования социальной и экономической эффективности социального инвестиционного проекта

Исходными данными для обоснования инвестиционных проектов являются прогнозируемые показатели производства и продаж. Их расчет базируется на маркетинговых планах компании, на том, планирует ли она расширять долю рынка, изменять целевую аудиторию потребителей, виды выпускаемой продукции или менять ценовую политику. На основе этих данных строится прогноз денежных потоков по проекту. На втором этапе оценки необходимо рассчитать показатели экономической эффективности коммерческого инвестиционного проекта без учета социальных инвестиций. Дисконтирование денежных потоков при этом будет проводиться с помощью ставки дисконтирования, отражающей цену капитала компании с учетом уровня ее операционных и финансовых рисков.

На третьем этапе необходимо проведение комплексной оценки социального проекта, включающей выявление всех возможных социальных эффектов и расчет показателей социальной эффективности.

На четвертом этапе прогнозируемые показатели коммерческого проекта корректируются с учетом социального проекта. На данном этапе коммерческий и инвестиционный проекты будут рассматриваться как единый. За счет дополнительных вложений в социальный проект увеличится сумма первоначальных затрат. А размер будущих денежных потоков может вырасти за счет различных факторов: увеличения объема продаж, снижения издержек в результате улучшения репутации компании у контрагентов и персонала, повышения производительности труда. После учета данных факторов можно скорректировать прогнозные денежные потоки с учетом социальных инвестиций. Стоит заметить, что эффект социальных инвестиций менее выражен по сравнению с эффектом инвестиций реальных, поэтому денежные потоки необходимо рассчитывать с учетом небольшой вероятности их роста в результате инвестиционных программ.

По итогам анализа можно сравнить показатели экономической эффективности инвестиционного проекта без реализации социального проекта и с ним. Если проект в целом во втором случае выигрывает, то социальный проект однозначно необходимо при-

Оценка социальных инвестиционных проектов

нять к реализации; если ситуация не изменилась, то его все равно необходимо реализовать, так как в приведенной выше методике анализа не учитывался социальный эффект. Сложнее, если затраты на социальный проект не покрываются его экономическими преимуществами. В этом случае необходимо сопоставление социальной эффективности проекта с приоритетами компании.

Если компания не может себе позволить реализовывать убыточные проекты ввиду неустойчивого финансового положения или давления со стороны собственников бизнеса, то она наверняка должна отказаться от реализации социального проекта. Компания, которая не испытывает финансовых трудностей и готова рисковать в большей степени, может принять его к реализации в случае, если социальная эффективность проекта несомненно высока. К тому же, как уже было сказано выше, эффект от социальных инвестиций трудно измерить, и при расчете денежных потоков он учитывался минимально. В перспективе компания все равно может выиграть, несмотря на то что вероятность этого невелика.

Еще один способ решения проблемы для предприятия — привлечение дополнительных источников финансирования. Предприятие может рассчитать максимально возможную сумму, которую оно способно инвестировать в социальный проект, а остальное финансирование привлечь из других источников, которыми могут послужить другие предприятия, некоммерческие организации, местные власти.

Методика обоснования социальных инвестиций, предложенная в данной статье, является только одним из возможных подходов. Не всегда социальные программы увязываются с конкретным коммерческим проектом компании. Часто предприятия реализуют долгосрочные социальные проекты в соответствии со своей социальной политикой, поддерживая на протяжении многих лет какую-либо социально значимую отрасль. Еще одним подходом к оценке корпоративных социальных программ является экспертный метод, при котором могут оцениваться сопоставимые компании с различным уровнем социальной активности.

Международная бизнес-практика демонстрирует, что заниматься социальными программами выгодно с точки зрения долговременных стратегических интересов бизнеса. В долгосрочной перспективе социальные задачи и задачи бизнеса могут быть подчинены единой стратегии. Социальные инвестиции расширяют долгосрочные перспективы бизнеса, способствуют формированию стратегического партнерства с некоммерческим и государственным секторами и росту доверия к бизнесу [5]. Но количественное измерение всех этих преимуществ затруднено. Доказывать наличие социального эффекта соответствующих проектов компании часто не требуется — он очевиден. А экономическая эффективность требует оценки. Даже если менеджеры компании имеют наилучшие намерения и понимают необходимость реализации тех или иных социальных программ, владельцам бизнеса необходимо доказательство, что в результате они получают экономическую выгоду. В этой связи изучение воздействия социальных инвестиций на финансовые показатели компании приобретает особую актуальность. Четкие доказательства наличия экономического эффекта могут послужить важным доводом в пользу социальных программ при принятии решения об их реализации.

Список литературы

1. *Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов*. М., 1999.
2. *Инвестиции*: Учебник / Под ред. В. В. Ковалева и др. М., 2003.
3. *Управление социальными программами компании*: Практическое руководство. М., 2003.
4. *Смирнова С. Н., Сидорина Т. Ю.* Социальная политика: Учебное пособие. М., 2004.
5. *Кипчатова Т.* Эффект социальных программ: как его оценить? // Социальное партнерство. 2004. №2. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.oilru.com/sp/3/100/orpho.php>
6. *Лавров В., Кричевский Н.* Что такое «социальные инвестиции»? [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.apn.ru/publications/article1776.htm>

О. С. Малыгина,
соискатель, РГУ им. И. Канта

Программно-целевые аспекты регионального развития

Господствующее в литературе мнение, что термины «программное управление» и «целевое управление» могут употребляться как синонимы, верно при условии ограничения объема и содержания первого термина. В то же время о программе можно говорить в более широком смысле, чем о «целевой программе», и это обстоятельство имеет важное практическое значение в управлении. Кроме того, процессы построения и осуществления программ в различных отраслях производства и в непромышленной сфере могут различаться.

В системе программно-целевого управления принципиально по-новому ставится и решается вопрос о взаимоотношениях между планом и программой. В теории и практике даются различные ответы на этот вопрос, но два из них, на наш взгляд, заслуживают особого внимания.

Согласно первому существует два вида программ:

— программы, которые служат основой составления плана (в этом случае прежде всего разрабатываются подробные программы, после чего составляются сами планы);

— программы, которые являются средством реализации плановых задач, т. е. задач, включенных в план.

Согласно другой концепции программа — это метод планирования и средство реализации плановых задач. Второе решение вопроса, которое в определенном смысле можно представить и как модификацию первого, рассматривает план как систему программы. В этом случае план социально-экономического развития региона состоит из программ развития комплексов и других видов деятельности, из обобщенных планов развития всех отдельных отраслей независимо от того, в какой комплекс они включены, и т. д.

На наш взгляд, программа — это совокупность мероприятий, конкретизированных по срокам и направленных на осуществление строго определенных целей; под программой обычно понимают весь комплекс работ независимо от их характера и назначения, т. е. от того, идет речь об исследовании данного явления или о построении определенной системы. Необходимо сразу отметить, что это распространенное определение фиксирует часть структуры программы — ее праксеологическую часть, — оставляя без внимания другую немаловажную ее часть — ресурсную. В данном случае, однако, для нас важно то обстоятельство, что программа — это инструмент управления интеграцией различных видов деятельности. Такое определение программы не регламентирует характера и степени интеграции отраслей, наличие или отсутствие относительной автономии участвующих организаций и лиц-исполнителей.

Когда учтены указанные ограничения, получаются две основные разновидности программ — целевые и нецелевые (обыкновенные).

Обыкновенная (нецелевая) программа — это средство организации и интегрирования деятельности, сохраняющей относительную самостоятельность в сфере управления, организации, финансирования, кадровой политики и др., т. е. степень интеграции при этом не слишком велика. Конкретно ее особенности состоят в следующем:

- а) относительный перевес координации над интеграцией;
- б) интеграция и координация проявляются главным образом на начальном, предплановом этапе работы участвующих организаций и в более слабой степени при выполнении программы;
- в) локальные цели участвующих организаций субоптимизируются в наименьшей степени, т. е. сохраняют существенное значение в программе, и главным образом в результате их реализации соответствующая организация вносит свой вклад в выполнение программы;

Программно-целевые аспекты регионального развития

г) как результат указанных особенностей обыкновенная программа приобретает характер многоцелевой программы. Отдельные элементы и цели не слишком явно субординированы, не приобретают характерных черт попутных взаимосвязанных целей;

д) для выполнения такой программы не создается самостоятельный орган, который несет полную ответственность и имеет различные права в процессе осуществления программы, а каждая из участвующих организаций принимает на себя определенную часть программы и включает ее в сферу своего руководства и контроля. Учитывая это, для особенно ответственных и сложных программ утверждается намеченный руководством орган или специальный уполномоченный, который координирует работу по выполнению данной организацией задач, поставленных программой;

е) программа не имеет самостоятельного финансирования и документооборота. Основное назначение этой программы сводится к следующему:

— избегать нерационального дублирования работы в организациях одной и той же отрасли (такой характер имеют некоторые программы международного сотрудничества в области производства; программы, предусматривающие соответствующую специализацию видов продукции);

— сочетание деятельности различного характера в одной отрасли, в совокупности составляющей завершённый цикл (например, научно-исследовательские программы, которые ведутся интегрированными организациями по фундаментальным и прикладным исследованиям данной проблемы и в области развития);

— для повышения экономической эффективности две однородные организации могут «разделить» одну проблему (часто это положено в основу международных программ);

— в комплексных программах этого типа достигается более совершенная координация между видами работ или между отраслями — основными и обслуживающими, — чем при

обычной координации, которая не проводится на базе программы.

К недостаткам этого типа программ можно отнести сравнительно слабую ответственность и заинтересованность соответствующего отраслевого руководства. Выполнение такой программы не служит единственным показателем качества его работы, поскольку в плане данной организации имеются также непрограммные задачи и цели. Этот недостаток может быть устранен с помощью механизма отчетности. Даже если деятельность, к примеру, отрасли регламентирована и целиком включается в несколько программ, этот недостаток также устраняется.

Для **целевых программ** характерна высокая степень интеграции видов деятельности и исполнителей, которая проявляется в следующем:

а) временное организационное единство участников до реализации программы;

б) полная интеграция видов деятельности и организаций на всех этапах — от построения программы до окончательной ее реализации;

в) строгая субординация целей с ясно выраженным служебным характером всех промежуточных целей;

г) моноцелевой характер программы — выполнение единой конкретной цели, при этом в значительной степени, почти полностью, игнорируются локальные цели, связанные с отдельными исполнителями и представляющие для них интерес;

д) наличие единого общего сценария для выполнения программы, высокая степень концентрации мероприятий, альтернативные возможности и др.;

е) самостоятельное финансирование;

ж) наличие специального органа по управлению программой со всеми правами и полномочиями, несущего полную ответственность за ее осуществление.

Основное назначение целевой программы — решать одну проблему (для которой не имеется адекватной организации при наиболее рациональном использовании ресурсов) в со-

Программно-целевые аспекты регионального развития

кращенные сроки, с исключительной концентрацией усилий со стороны исполнителей и руководства, с минимальными связями с внешней средой.

Система, реализующая этот тип программы, проектируется как относительно изолированная от внешних влияний, поскольку последние сказываются на ней отрицательно. В частности, в условиях, когда все ресурсы находятся в распоряжении руководящего органа, необходимы согласование и координация не только решений, но и информационных материалов. Это важное условие оперативности и гибкости принимаемых решений. В данном случае автономия системы, реализующей целевую программу, относительна. Она контролируется некой суперсистемой, т. е. связана по вертикальной линии. Такое взаимодействие при нормальном функционировании программы носит скорее информационный характер. Информационное взаимодействие может перерасти в управление, если обнаружится отклонение в функционировании программы.

В целом рассматриваемые программы довольно специфичны, и при их реализации необходимо выполнить ряд требований организационного характера.

По сравнению с обычными целевые программы малочисленны, особенно программы общенационального значения. Целевые программы являются частью программ, выполняемых в различных сферах общественной жизни. Они реализуют принципы программно-целевого управления в чистом виде, в то время как обычные программы содержат известные элементы управления, сочетающего и некоторые традиционные признаки обыкновенной координации.

Несмотря на отклонения от «идеальной» структуры программно-целевого управления, управление на основе обычных программ представляет собой большой шаг вперед в развитии принципов управления по сравнению с его традиционной организацией. Некоторые дополнительные механизмы могут уменьшить влияние указанных недостатков (например, создание внутриотраслевых структурных органов управления, дей-

ствующих по принципу взаимной ответственности и др.) и повышать эффективность управления. Кроме указанного разграничительного признака большое значение для управления имеют и классификации, предложенные некоторыми советскими авторами. В данном случае речь идет о разграничении программ на функциональные и нефункциональные. Некоторые исследователи подчеркивают роль функциональных программ для выработки вариантов экономической политики. Эти программы принято считать также ресурсными.

Важным структурным элементом программы является ее ресурсная часть. Ее можно определить как совокупность условий, которые делают возможным реализацию целей программы. Эти условия группируются следующим образом: организационная структура программы, кадровый потенциал, бюджет программы, информационное обслуживание, материально-техническая база.

Важный вопрос при формировании ресурсной части программы — степень конкретизации и детализации ресурсов. При разработке региональных программ в связи с их большим объемом и сложностью эту задачу трудно осуществить. Она должна быть сведена к конкретным оперативным мероприятиям в данной сфере. Выделение и осуществление мероприятий такого характера является задачей правительства области, его министерств и ведомств.

Организационная структура программы является таким ее компонентом, который соотносит цели и работы с соответствующими исполнителями. Это список организаций и институтов, которые привлечены к выполнению программы в точно определенной ее части или элементах. Естественно, при этом исходят из имеющейся в регионе отраслевой и функциональной специализации. Однако не всегда существующие организационные формы могут удовлетворить требования программы. По этой причине в ней следует предусмотреть и необходимые организационные изменения (например, организационная перестройка органов управления таким образом, чтобы их структура соответствовала структуре реализуемых гене-

Программно-целевые аспекты регионального развития

ральных программ). В организационной части следует отразить и новые формы организации, связанные действием новых законов об ОЭЗ. Здесь же целесообразно определить и главного исполнителя программы. Это необходимо на этапе создания органов управления программой, когда на главного исполнителя могут быть возложены дополнительные функции по координации действий соисполнителей.

Независимо от различий в структурах есть некоторые общие признаки, которые позволяют провести границу между более или менее удачными вариантами программ. Это следующие критерии.

1. Хорошо сформированной является такая программа, в которой для каждого структурного уровня четко разграничиваются альтернативные средства решения одних и тех же задач. Например, программа ускоренного обеспечения населения жильем сформирована хорошо, если состоит из подпрограмм, охватывающих решение задач, связанных с развитием смежных отраслей строительной индустрии, и задач по использованию соответствующей рабочей силы. На следующем уровне подпрограмма использования рабочей силы должна учитывать, например, получение лицензий и систему подготовки кадров, переселение специалистов и пр.

Плохо структурированной является программа организационных структур (хотя для некоторых сфер деятельности характерно переплетение и частичное совпадение различных задач, что приводит к компромиссным структурам).

2. Хорошо структурированной является такая программа, в которой основной компонент и отдельные элементы отвечают следующим требованиям:

- а) обладают стабильной структурой;
- б) имеют достаточно четкие материально-вещественные и организационные границы;
- в) имеют определенное целевое назначение;
- г) отличаются достаточно автономной и связанной совокупностью работ, осуществляемых в процессе достижения цели.

3. Немаловажное значение имеет количественное выделение в целевой части программы конкретных индикаторов (нормативов), целевых показателей, которые должны быть достигнуты на определенных этапах реализации целевой программы. Это является одним из важнейших элементов самостоятельного обоснования соответствующих параметров, требующим наличия своей методической базы.

Разработанные и реализуемые на территории Калининградской области региональные программы учитывают обобщенные в статье методические подходы к обоснованию программных форм решения отдельных важнейших задач развития региона.

Список литературы

1. *Ивченко В.В.* Программно-стратегическое развитие приморского региона России. Теория, методология, практика. Калининград, 2003.
2. *Райзберг Р.А., Лодко А.Г.* Программно-целевое планирование и управление. М., 2002.
3. *Экономическое* программирование развития эксклавного региона России: Межвузовский сборник научных трудов. Калининград, 2002.

В. И. Куликова,
соискатель, РГУ им. И. Канта

Комплексное программирование региональных затрат на профилактику правонарушений

Борьба с правонарушениями прежде всего должна быть направлена на их раскрытие и профилактику. Для усиления действенности результатов, на наш взгляд, необходимо использование в данном направлении программных методов

Программирование затрат на профилактику правонарушений

работы и комплексности (взаимодействия) всех органов власти (а следовательно, и различных ведомственных программ).

В Калининградской области разработана и реализуется программа «Профилактика правонарушений на 2007—2010 годы», которая предусматривает использование предложенных совместно с нами методических подходов к комплексному планированию ресурсного обеспечения программных мероприятий.

Комплексность программы заключается в том, что в ней объединены мероприятия, реализуемые правоохранительными органами для контроля за криминогенной ситуацией и выполняемые различными органами власти и местного самоуправления в рамках целевых программ социальной направленности. Объединяет данные мероприятия общая цель — уменьшение влияния факторов, способствующих криминализации населения области.

Комплексность в организационном плане работ предусматривает следующее.

Во-первых, мероприятия профилактической направленности, проводимые различными структурами, объединяются в единое целое, что позволит упорядочить механизм контроля за криминальной ситуацией и результатами работы органов государственной власти и местного самоуправления по профилактике правонарушений.

Во-вторых, повышение уровня взаимодействия исполнителей программы, при этом каждый из них может четко представить и оценить свою роль, а также роль других исполнителей в борьбе с преступностью.

В-третьих, принятие Программы на областном уровне позволяет органам местного самоуправления разработать аналогичные программы на своем уровне, при этом разработка не потребует каких-либо значительных трудозатрат, достаточно только придерживаться основных направлений, заданных областной программой.

Методическая особенность разрабатываемых и реализуемых мероприятий заключается во взаимосвязи ресурсов, пред-

назначенных для финансирования отдельных направлений работы, с другими региональными программами. Осуществляется своеобразное пересечение средств различных программ, направленных на решение задач профилактики правонарушений. Например, источники и объемы финансирования Программы:

1) бюджет Калининградской области из расчета 8647 тыс. рублей, в том числе в 2007 г. — 8647 тыс. рублей;

2) средства, предусмотренные на реализацию целевой программы Калининградской области «Развитие системы социальной защиты населения и совершенствование трудовых отношений в Калининградской области на 2007—2015 годы», в сумме 141303,9 тыс. рублей, в том числе:

2007 г. — 4108,8 тыс. рублей,

2008 г. — 44739,3 тыс. рублей,

2009 г. — 36134,8 тыс. рублей,

2010 г. — 56321 тыс. рублей;

3) средства, предусмотренные на реализацию областной программы «Комплексные меры противодействия незаконному обороту наркотиков и профилактики асоциального поведения в детско-молодежной среде на 2007—2011 годы» в сумме 579602,2 тыс. рублей (бюджеты муниципальных образований области — 571016,2 тыс. рублей) в том числе:

2007 г. — 151491,5 тыс. рублей, из них бюджеты муниципальных образований области — 149889,5 тыс. рублей,

2008 г. — 108970 тыс. рублей, из них бюджеты муниципальных образований области — 106746 тыс. рублей,

2009 г. — 132320,5 тыс. рублей, из них бюджеты муниципальных образований области — 129924,5 тыс. рублей,

2010 г. — 186820,2 тыс. рублей, из них бюджеты муниципальных образований области — 184456,2 тыс. рублей;

4) средства областной инвестиционной программы в сумме — 4512,5 тыс. рублей, в том числе в 2007 г. — 4512,5 тыс. рублей.

Мероприятия, осуществляемые в рамках утвержденных целевых программ Калининградской области представлены в таблице.

**Мероприятия целевых программ
Калининградской области**

Мероприятие	Срок исполнения	Ответственные за исполнение	Получатели средств	Источник финансирования	Объем финансирования, тыс. рублей				
					Всего	2007	2008	2009	2010
1. Организация общественных работ и временной занятости несовершеннолетних граждан в Калининградской области	Ежегодно	Министерство социальной политики и труда области, УФСЗН, администрации муниципальных образований	Муниципальные образовательные учреждения в соответствии с постановлением Правительства Калининградской области	Областной бюджет (целевая программа Калининградской области «Развитие системы социальной защиты населения и совершенствование трудовых отношений в Калининградской области на 2007—2015 годы»)	11250	2500	2750	2900	3100
2. Открытие пунктов психолого-социального консультирования населения в муниципальных образованиях области и организация телефонной системы кризисной службы для оказания психологической помощи	2007—2010 гг.	Министерство образования области, Министерство социальной политики и труда области, администрации муниципальных образований	Калининградский областной центр диагностики и консультирования детей и подростков	Областной бюджет (целевая программа «Комплексные меры противодействия незаконному обороту наркотиков и профилактике социального поведения в детско-молодежной среде на 2007—2011 годы»)	193	40	43	46	64

Продолжение табл.

Мероприятие	Срок исполнения	Ответственные за исполнение	Получатели средств	Источник финансирования	Объем финансирования, тыс. рублей				
					Всего	2007	2008	2009	2010
3. Укрепление материально-технической базы Калининградского центра психолого-педагогической реабилитации и коррекции несовершеннолетних	2007—2010 гг.	Министерство образования области	Калининградский центр психолого-педагогической реабилитации и коррекции несовершеннолетних	Областной бюджет (целевая программа «Комплексные меры противодействия незаконному обороту наркотиков и профилактики асоциального поведения в детской молодежной среде на 2007—2011 годы»)	1319	424	424	200	271
4. Создание и организация работы областного центра медико-психологической реабилитации, интенсивных технологий для оказания помощи больным наркоманией и алкоголизмом	2007—2010 гг.	Министерство здравоохранения области	Областное государственное специальное учреждение здравоохранения «Областная наркологическая больница»	Областной бюджет (целевая программа «Комплексные меры противодействия незаконному обороту наркотиков и профилактики асоциального поведения в детской молодежной среде на 2007—2011 годы»)	1294	—	250	680	364
5. Организация работы по созданию центра социально-трудовой реабилитации для наркозависимых и больных алкоголизмом	2007—2010 гг.	Министерство образования области	Калининградский центр психолого-педагогической реабилитации и коррекции несовершеннолетних	Областной бюджет (целевая программа «Комплексные меры противодействия незаконному обороту наркотиков и профилактики асоциального поведения в детской молодежной среде на 2007—2011 годы»)	300	—	—	300*	—

6. Создание сети «социальных госпиталей», предоставление комплексных мер социально-трудовой реабилитации гражданам из групп повышенного риска бедности: в Светловском городском округе	По отдельному плану	Министерство социальной политики и труда, муниципальные образования области	Муниципальное образование «Светловский город» Муниципальное образование «Зеленоградский район»	Областной бюджет (целевая программа «Развитие системы социальной защиты населения и совершенствование трудовых отношений в Калининградской области на 2007—2015 годы»)	1260	—	590	—	670
					590	—	590	—	—
7. Создание пунктов приема и сангигиенической обработки бездомных граждан: в Зеленоградском районе в Варлейском районе	По отдельному плану	Министерство социальной политики и труда, муниципальные образования области	Муниципальное образование «Зеленоградский район» Муниципальное образование «Гвардейский район»	Областной бюджет (целевая программа «Развитие системы социальной защиты населения и совершенствование трудовых отношений в Калининградской области на 2007—2015 годы»)	855	—	405	—	450
					405	—	405	—	450

Продолжение табл.

Мероприятие	Срок исполнения	Ответственные за исполнение	Получатели средств	Источник финансирования	Объем финансирования, тыс. рублей				
					Всего	2007	2008	2009	2010
8. Завершение реконструкции здания областного государственного учреждения социального обслуживания (ОГУСО) «Центр социальной адаптации для лиц без определенного места жительства и занятий "Шанс"»	2007 г.	Министерство социальной политики и труда, муниципальные образования области	Муниципальное образование «Советский городской округ»	Областной бюджет (целевая программа «Развитие системы социальной защиты населения и совершенствование трудовых отношений в Калининградской области на 2007—2015 годы»)					
9. Изготовление проектно-сметной документации и капитальный ремонт помещений областного государственного учреждения социального обслуживания (ОГУСО) «Калининградский центр социально-трудовой реабилитации»	2008—2010 гг.	Министерство социальной политики и труда, муниципальные образования области	Муниципальное образование «Город Калининград»	Областной бюджет (целевая программа «Развитие системы социальной защиты населения и совершенствование трудовых отношений в Калининградской области на 2007—2015 годы»)	1200	1200	—	—	—
10. Строительство детского загородного лагеря для оздоровления детей, находящихся в трудной жизненной ситуации	2008—2010 гг.	Министерство социальной политики и труда	Агентство главного распорядителя средств бюджета, Конкурсное агентство	Областной бюджет (целевая программа «Развитие системы социальной защиты населения и совершенствование трудовых отношений в Калининградской области на 2007—2015 годы»)	4450	250	800	2000	1400
					122288,9	158,8	40194,3	31234,8	50701

11. Строительство центра постигнатной адаптации для выпускников интернатных учреждений в пос. Константиновка Гурьевского района	2007 г.	Муниципальное образование «Гурьевский городской округ»	Муниципальное образование «Гурьевский городской округ»	Средства, выделяемые на реализацию областной инвестиционной программы	4512,5	4512,5	—	—
12. Создание областного межведомственного банка данных: — о детях школьного возраста, не посещающих или систематически пропускающих занятия в образовательных учреждениях — о семьях и несовершеннолетних, находящихся в социально опасном положении; — о беспризорных и безнадзорных несовершеннолетних, помещенных в детские учреждения всех видов и находящиеся в розыске	По отдельному плану	Министерство образования, КДН, УВД, Министерство социальной политики и труда области, администрации муниципальных образований области	Центр информатизации и технического творчества	Областной бюджет при условии софинансирования из бюджетов муниципальных образований области (целевая программа «Комплексные меры противодействия незаконному обороту наркотиков и профилактики социального поведения в детско-молодежной среде на 2007—2011 годы»)	4512,5	241	502	—

Окончание табл.

Мероприятие	Срок исполнения	Ответственные за исполнение	Получатели средств	Источник финансирования	Объем финансирования, тыс. рублей				
					Всего	2007	2008	2009	2010
13. Развитие сети государственных и муниципальных учреждений культуры, спортивных сооружений (под-ростковые, культурно-досуговые, спортивные клубы, кружки, площадки и т.д.) и укрепление их материально-технической базы	2007—2010 гг.	Министерство образования и Министерство здравоохранения области		Муниципальный бюджет (целевая программа «Комплексные меры противодействия незаконному обороту наркотиков и профилактики социального поведения в детско-молодежной среде на 2007—2011 годы»)	571016,2	149889,5	106746	129924,5	184456,2
Итого					720681,6	159215,8	152704,3	167285,3	241476,2

Программирование затрат на профилактику правонарушений

Реализованные комплексные подходы к целевому планированию затрат позволяют объединять все ресурсы, направляемые на профилактику правонарушений в регионе, и тем самым повышать их эффективность. Кроме того, взаимосвязанность решения многих целевых задач позволяет выявить возможные дублирования в действиях органов власти и минимизировать затраты на выполнение отдельных мероприятий по профилактике правонарушений.

Список литературы

1. *Бабашкина А.М.* Государственное регулирование национальной экономики: Учебное пособие. М., 2007.
2. *Занадваров В.С.* Экономическая теория государственных финансов. М., 2006.
3. *Целевая программа Калининградской области «Профилактика правонарушений на 2007—2010 годы» // СПС «Консультант Плюс».*

В. О. Адрианов,
аспирант, БИЭФ

Экономические аспекты совершенствования законодательства, регулирующего инвестиции в организации некоммерческого сектора

Законодательство, регламентирующее инвестиционную деятельность, в том числе инвестиции в организации некоммерческого сектора, исходит из посылки, что инвестиционная деятельность не во всех случаях рассматривает в качестве своей основной цели извлечение прибыли. Федеральный закон (ФЗ) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999 г. устанавливает, что помимо собственно экономического (получение прибыли) инвестиции могут приносить и «иной полезный эффект». Ни размеры, ни даже приблизительные характеристики данного «полезного эффекта» указанным Законом не определяются. Однако инвестиции,

в том числе и инвестиции в организации некоммерческого сектора, следует рассматривать как «систему денежных отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в долгосрочном порядке в основные фонды, от момента выделения средств до момента их возмещения» [14, с. 5]. Иными словами, важнейшим признаком, отличающим инвестиции от иных вложений средств, наряду с движением стоимости, авансированной в долгосрочном порядке в основные фонды, и моментом их выделения, является *момент возмещения выделенных средств*. Кроме того, с чисто экономической точки зрения именно деньги, выступая мерой стоимости обмениваемых благ, являются «мерой всех вещей» [3, с. 26].

Рассматривая вложение инвестиций в организации некоммерческого сектора, ряд авторов указывал на то, что такие вложения бесприбыльны. Делать подобные заявления им позволяет именно норма указанного выше Закона: раз альтернативной прибыльности является создание некоего иного эффекта, следовательно, инвестиции могут быть и бесприбыльными. Однако, рассматривая ситуацию, связанную с инвестированием средств в некоммерческие организации (НКО), мы сталкиваемся с рядом экономических феноменов, позволяющих говорить о том, что вложения инвестиций и в организации некоммерческой сферы направлены не на получение некоего неопределимого с экономической точки зрения «иного полезного эффекта», а на возмещение вложенных ресурсов инвестором. Прибыль от инвестирования в организации некоммерческого сектора возвращается инвестору либо через механизм гудвилла, либо посредством изменения потока получаемой инвестором прибыли в результате реализации того или иного некоммерческого проекта.

В 2001—2003 гг. в общественный обиход был эффективно внедрен термин «пивной алкоголизм». Важнейшую роль в обеспечении обработки общественного сознания на предмет опасности данного явления сыграли средства массовой информации и ряд медицинских работников, вовлеченных в данную кампанию. Итогом данного общественного проекта стало принятие в 2003 г. ряда поправок к закону «О рекламе»

Регулирование инвестиций в некоммерческие организации

№ 108-ФЗ от 18.07.1995 г., согласно которым из рекламы пива были изъяты «образы людей», и показ данной рекламы был перенесен на более позднее время суток. С принятием этого Закона были ужесточены нормы, связанные с употреблением пива лицами, не достигшими 18-летнего возраста. Некоторые эксперты, не связанные с пивоваренной отраслью, высказывали в то время опасения относительно того, что данные меры могут привести к снижению объемов продаж пива. Однако уже в 2004 г., комментируя эти опасения, председатель Союза пивоваров России П. Шапкин заявил, что данное предположение не соответствует действительности [13].

Важнейшим экономическим фактором в рыночной экономике является конкуренция. В литературе она определяется как соперничество между отдельными лицами, хозяйственными единицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели на каком-либо поприще. В отечественной литературе конкуренция понимается в основном как конкуренция на рынке товаров и услуг, в то время как зарубежные авторы указывают на такой ее вид, как конкуренция «за бумажник потребителя». В отечественной литературе по маркетингу отмечается существование трех типов конкуренции: функциональной (обусловленной тем фактором, что потребность может быть удовлетворена разнообразными способами), видовой (связанной с наличием товаров, предназначенных для одной цели, но имеющих разные виды) и предметной (возникающей, когда фирмы выпускают идентичные по сути товары) [6, с. 136]. В то же время зарубежные авторы Джон Загула и Ричард Тонг указывают, что «все, кто могут помешать вам на пути к бумажникам потребителей, должны восприниматься как конкуренты» [5, с. 225].

Совершенно очевидно, что потребитель, имея ограниченный бюджет, должен принять экономическое решение о расходовании, сообразуясь с размером средств, находящихся в его распоряжении, распределив их при этом наиболее рациональным образом. Важнейшую роль в принятии такого решения играет, несомненно, реклама, которую потребитель видит по телевидению и получает по другим информационным каналам. Однако не

секрет, что именно телевизионная реклама является самым мощным рычагом воздействия на потребительское поведение. В то же время потребитель всегда находится в ситуации выбора: принимая решение о приобретении одного товара, он неизбежно вынужден отказываться от приобретения другого. На рисунке 1 показана ситуация конкуренции пивоваренной отрасли «за бумажник потребителя» с представителями прочих сфер бизнеса.

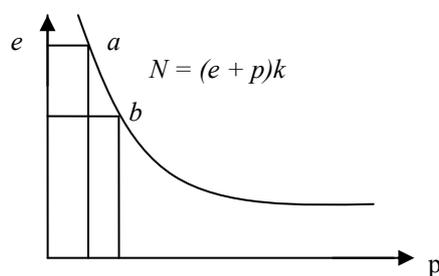


Рис. 1. Конкуренция пивоваров с прочими представителями бизнеса: N — общий объем расходов потребителя; a — расходы потребителя до принятия поправок к Закону; b — расходы потребителя после принятия поправок к Закону

В конкурентной борьбе «за бумажник потребителя» побеждает тот экономический субъект (или их группа), который сумеет выйти на рекламный рынок с наиболее выгодным предложением. Рассмотрев поправки к закону «О рекламе» не с правовой, а с экономической точки зрения, можно отметить, что они, законодательно закрепляя факт отсутствия людей в рекламе пива, явным образом выделяют ее из ряда реклам прочих товаров, рекламируемых с участием людей. Таким образом, ограничительные поправки фактически создали рекламе пива законодательно закрепленное монопольное преимущество перед всеми прочими группами товаров, использующими людей в качестве участников рекламных роликов. После принятия поправок к закону «О рекламе» реклама пива стала выделяться на общем фоне рекламы прочих товаров. Ситуация до и после принятия поправок в закон «О рекламе» показана на рисунке 2.

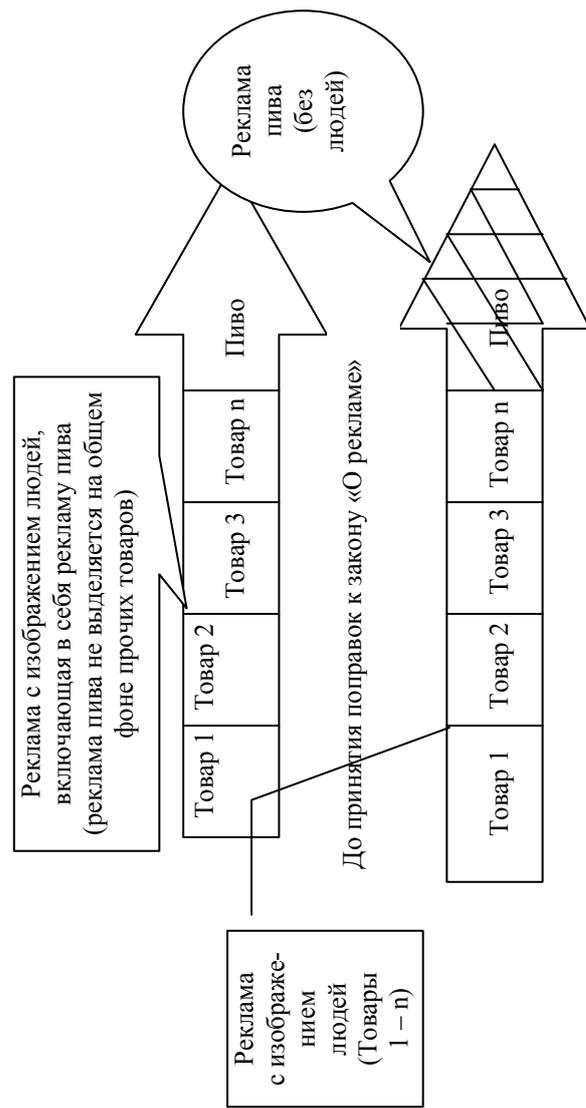


Рис. 2. Ситуация с рекламой пива и прочих товаров до и после принятия поправок в закон «О рекламе»

До принятия поправок в закон «О рекламе» расходы потребителя на приобретение пива, даже несмотря на массивную рекламу составляли незначительную часть от общего их объема (N). Очевидно, что соотношение расходов на пиво и расходов на группу, которую мы можем отнести к категории «прочие товары», до принятия соответствующих поправок к закону «О рекламе» отражено на рисунке 1 точкой *a*. Ситуация, сложившаяся на площадке конкуренции «за бумажник потребителя» после принятия указанных поправок, отражена точкой *b*. Очевидно, что размер расходов потребителя на пиво существенно вырос, потеснив тем самым его расходы на группу «прочих товаров». Очевидно, что пиво, не являясь товаром первой необходимости, не может существенно подвинуть в структуре расходов потребителя эти товары, и они останутся примерно на прежнем уровне, однако, принимая решение о приобретении пива, потребитель может отказаться от приобретения товаров, не относящихся к группе товаров первой необходимости. Особенности данной ситуации отражены кривой N на рисунке 1.

Подобные меры, помимо прочего, принесли пивоваренным кампаниям экономию на рекламных бюджетах, так как оплата актеров, участвовавших в рекламе, была существенной их составляющей. Кроме того, кампания борьбы с «пивным алкоголизмом», на волне которой и были приняты данные поправки, привела к тому, что реклама пива была сдвинута на период после 22.00 местного времени. Исследование, проведенное автором с 23 октября по 4 ноября 2007 г. в Калининграде среди 342 жителей в возрасте старше 18 лет путем телефонного опроса по случайной выборке, показало, что потребители принимают решение о расходовании своих средств, как правило, именно в период после 22.00 часов. Выборка составила 450 номеров калининградской ГТС, удалось дозвониться до респондентов: всего — 403, из них 61 респондент отказался или затруднился дать ответ на поставленный вопрос. Данные опроса приведены в таблице:

**Результаты исследования зависимости принятия решения
о расходовании средств от времени суток**

Время	Возраст (пол м/ж)			Всего чел., %
	18—35 лет	35—60 лет	Старше 60 лет	
С 8.00 до 12.00	0/2	1/5	0/1	9 (2, 63)
С 12.00 до 18.00	0/1	1/1	0/3	6 (1, 75)
С 18.00 до 22.00	11/15	19/24	13/29	111 (32, 46)
После 22.00	28/21	43/51	33/40	216 (63, 16)
<i>Всего чел. (%)</i>	78 (22, 8)	145 (42, 4)	119 (34, 8)	342 (100)

Но можно ли считать, что указанные поправки существенно повлияли на доходность пивоваренных компаний? Анализ данных, широко представленных в сети Интернет самими пивоваренными компаниями, показывает, что их объемы продаж после вступления в силу поправок выросли на десятки процентов, а по некоторым сортам пива — в разы. Так, объем продаж пива «Уральский мастер» вырос в 2004 г. на 39% [12], ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»» (Санкт-Петербург) увеличила во 2-м квартале 2004 г. объем продаж премиального пива «Парнас» по сравнению с соответствующим периодом 2003 г. на 54% — до 11,776 тыс. гектолитров; по отношению к 1-му кварталу 2004 г. объем продаж премиального бренда «Парнас» увеличился в 9,4 раза [8]; за сентябрь 2004 г. объем продаж пива в целом по России вырос на 13, 5% к уровню сентября 2003 г. — до 68, 279 млн долларов. По данным Национальной алкогольной ассоциации, по итогам 3-го квартала 2004 г. объем продаж пива в стране за год вырос на 12, 9% — до 665, 426 млн долларов [13]. При этом в 1999 г. прирост реализации объема пива составил 66, 3% [9], упав по отношению к 2003 г. до 3,8%. Это меньше прогнозирувавшихся на весь год 6% [7].

Важнейшими получателями спонсорской помощи пивоваренной компании «Балтика» называются такие структуры, как некоммерческие лечебные учреждения, некоммерческие орга-

низации, осуществляющие поддержку социально незащищенных слоев населения, культурные, религиозные, научные и образовательные учреждения, региональные проекты в сфере здравоохранения, социальной защиты, науки, культуры и образования. На эти цели в 2005 г. компания израсходовала 34 млн рублей, в 2006 г. — более 98 млн рублей [10]. Несмотря на отсутствие данных за 2001—2004 гг. в отчетности самой компании, можно сделать предположение, что на финансирование некоммерческих организаций в указных сферах одна только пивоваренная компания «Балтика» расходовала сопоставимые суммы. Это косвенно подтверждается и тем фактом, что 23 сентября пивоваренная компания «Балтика» получила свидетельство о присвоении почетного звания «Меценат года» за 2002—2003 г. Звание «Меценат года» «Балтике» ранее присуждалось в 2000 и 2001 гг. [11].

Поправки, внесенные в ФЗ «О рекламе», как мы можем убедиться, оказались выгодными прежде всего для пивоваренных компаний. Иными словами, данная ситуация убедительно показала, что важнейшим принципом, определяющим экономическую составляющую любого проекта, предусматривающего вложение инвестиций, является именно прибыль, а не достижение некоего «иного полезного эффекта». Конечно, при оценке экономических результатов от вложения инвестиций в подобные проекты необходимо учитывать такие аспекты, как побочные влияния реализации тех или иных проектов инвесторами, в том числе и вкладывающими ресурсы в организации некоммерческого сектора. Экономическая наука указывает, что получение прибыли в одном из сегментов экономики неизбежно влечет за собой издержки в другом [15; 19]. Эти издержки при принятии инвестиционных решений также должны оцениваться с позиции экономических категорий, а не с точки зрения создания «иного полезного эффекта».

Рассматривая случай с пивоваренной отраслью, мы понимаем, что повышение употребления пива населением снижает ценность человеческого капитала на данной территории. «По оценкам Всемирного банка, составленным на основе данных

по 192 странам мира, в середине 1990-х гг. 64 % мирового богатства составлял человеческий капитал, 21 % — физический капитал, 15 % — природные ресурсы, тогда как за столетие до этого соотношение составляющих было прямо противоположным. По оценкам отечественных авторов, составленных на конец XX в., в таких странах, как США, Великобритания, Германия, на долю человеческих ресурсов приходится 75—80 % национального богатства, в то время как в России (главным образом благодаря высокой обеспеченности природными ресурсами) — 50 %» [17, с. 7]. Повышение прибыльности пивоваренных организаций, связанное с ростом потребления пива, несомненно, негативно сказывается на стоимости человеческого капитала страны. Описание различных методов оценки стоимости человеческого капитала выходит за рамки данной статьи, однако необходимо отметить, что фактор этой стоимости проявляется в таких аспектах экономической деятельности, как экономия рабочего времени, изменение показателей производительности труда, изменение издержек на расходы по оплате медицинских страховок. Повышение уровня потребления пива негативно сказывается на целом ряде аспектов, связанных с формированием стоимости человеческого капитала в масштабах национальной экономики. Если принять издержки, вызываемые ростом потребления пива для всей национальной экономики за M , размер издержек для пивоваренной отрасли всегда будет составлять величину, равную m/M , где m — издержки, связанные со снижением стоимости человеческого капитала на предприятиях самой пивоваренной отрасли. И если издержки от снижения стоимости человеческого капитала для предприятий пивоваренной отрасли, вызванные инвестициями в организации некоммерческой сферы, компенсируются для пивоваренной отрасли в целом сверхприбылями от таких инвестиций, то в масштабах национальной экономики компенсации не происходит. Рост прибылей пивоваренной отрасли приводит к необходимости увеличения вложений прочих субъектов экономической политики в некоммерческие программы, позволяющие сокращать потребление

пива. Осуществляя вложение ресурсов в такие программы, инвестор может сократить издержки, связанные с увеличением потерь рабочего времени, снижением производительности труда, за счет существенной экономии на выплатах по медицинскому страхованию.

Таким образом, следует пересмотреть норму ФЗ РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39 — ФЗ от 25. 02. 1999 г., предусматривающую в качестве итога инвестиционных вложений возникновение «иногo полезного эффекта», и разработать методические рекомендации, позволяющие напрямую оценивать прибыли и сопутствующие им издержки для инвестора, вкладывающего ресурсы в сферы, традиционно считающиеся сегодня «приносящими иной полезный эффект», в том числе и некоммерческие организации.

Список литературы

1. *Алексеева О., Алексеева Е., Бодунген А. и др.* Слагаемые успеха некоммерческих организаций / САФ, Россия, 1997.
2. *Бланк И.* Основы финансового менеджмента. Киев, 1999.
3. *Берендин С. С.* Проблема собственности и денег как ключевая социально-экономическая проблема // Актуальные проблемы социально-гуманитарных наук: Межвузовский сборник научных трудов. Вып. 39. Калининград, 2007. С. 24—29.
4. *Жданов В. П.* Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. Калининград, 1997.
5. *Загула Д., Тонг Р.* Ход зебры, или Правила маркетинговых игр для завоевания и удержания лидерства на любом рынке. М., 2007.
6. *Замедлина Е. А.* Краткий курс по маркетингу. М., 2007.
7. *Аналит.* сайт компании Атон-аналитика. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://analitika.aton.ru/themes/analitika/materials-document.asp?folder=1525&matID=42827&a=1>
8. *ПК «Балтика»* увеличила объем продаж... [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbrand.ru/news/adv/2611.html>
9. *Анализ психологических техник воздействия на индивидуальное и общественное сознание, используемых в российской телевизионной рекламе пива.* [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://cult.iatp.org.ua/books/prophylactic/2_8.html

Регулирование инвестиций в некоммерческие организации

10. *Благотворительность* компании «Балтика». [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://corporate.baltika.ru/m/513/charity_at_baltika_breweries.html

11. *Журавлев М.* Экономически обосновано. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.nevskoevremya.spb.ru/cgi-bin/pl/nv.pl?art=158177783>

12. *ОптИнфо:* Сайт для оптовика. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.optinfo.ru/newsid/132538.html>

13. *Официальный сайт* сети ресторанов «Тинькофф». [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.tinkoff.ru/?p=57&id=617>

14. *Орлова Е. Р.* Инвестиции. М., 2007.

15. *Курс экономической теории* / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.Л. Киселевой. Киров, 2002.

16. *Максимова В. Ф.* Микроэкономика. М., 1996.

17. *Саградов А. А.* Экономическая демография: Учебное пособие. М., 2005.

18. *Финансовый менеджмент: Конспект лекций* / Под ред. Л. И. Сергеева. Калининград; Афины, 1998.

19. *Экономическая теория* / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. СПб., 2000.

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ ЭКСКЛЮЗИВНОЙ
ФИНАНСОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Межвузовский сборник научных трудов

Под редакцией
Леонида Ивановича Сергеева

Редактор Л.Г. Ванцева. Корректор Е.В. Владимирова
Оригинал-макет подготовила О.М. Хрусталева

Подписано в печать 29.03.2008 г.

Бумага для множительных аппаратов. Формат 60×90 ¹/₁₆.
Гарнитура «Таймс». Ризограф. Усл. печ. л. 9,9. Уч.-изд. л. 8,6.
Тираж 500 экз. Заказ .

Издательство Российского государственного университета им. Иммануила Канта
236041, г. Калининград, ул. А. Невского, 14