

СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

На правах рукописи

Бибик Вера Ивановна

**РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управления народным
хозяйством: управление инновациями и инвестиционной деятельностью

**ДИССЕРТАЦИЯ
НА СОИСКАНИЕ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ
КАНДИДАТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК**

**Научный руководитель
доктор экономических наук,
профессор
Акинин Петр Викторович**

Ставрополь – 2004

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Проблема улучшения корпоративного управления в последнее время вызывает повышенный интерес со стороны российского бизнеса, общественных организаций, государственных органов законодательной и исполнительной власти. Это в том числе связано с тем, что дальнейшее развитие корпоративного сектора в России, учитывая еще не закончившийся процесс реорганизации основных отраслей российской промышленности, требует привлечения значительных инвестиций, как внешних, так и внутренних. Как показывают последние исследования, подавляющее большинство инвесторов рассматривают практику работы органов управления компании, как фактор, имеющий даже большее значение, чем финансовые показатели их деятельности.

Воспринимая развитие рыночных отношений как основу экономической политики, необходимо осознавать особую роль акционерных обществ в повышении благосостояния граждан и общества в целом, создании рабочих мест, ускорении экономического развития, реализации иных социально-экономических задач. Улучшение корпоративного управления способствует эффективному использованию компаниями собственного и заемного капитала, а также обеспечению учета корпорацией интересов широкого круга заинтересованных лиц. В свою очередь, это поможет добиться того, чтобы корпорации действовали в рамках определенной системы поведенческих норм на благо всего общества. Результатом должно стать восстановление доверия инвесторов к корпоративным ценным бумагам, привлечение в экономику России долгосрочного капитала, а также повышение капитализации отдельных компаний.

Необходимость создания в России привлекательного инвестиционного климата уже давно ни у кого не вызывает сомнения. Основные атрибуты привлекательного инвестиционного климата также широко известны: благоприятный налоговый режим, развитое законодательство, условия для

справедливой конкуренции, эффективная судебная система, минимальные административные барьеры и качественная инфраструктура для развития бизнеса. В последнее время, большое внимание справедливо уделяется вопросам культуры корпоративных отношений: взаимодействия акционеров, менеджмента, персонала и общества. Однако, создавая привлекательный инвестиционный климат, необходимо отчетливо представлять себе, что инвесторы – это довольно широкий круг субъектов рынка, имеющих различные цели, приоритеты, принципы принятия инвестиционных решений и отношение к рискам. Таким образом, предпочтения в выборе инвесторов должны базироваться на более глубоком понимании структуры отечественной экономики и особенностей ее развития.

Сегодня в конкурентной борьбе побеждает не та компания, которая обладает значительными активами, а та, которая способна быстрее создавать и развивать новые активы. То есть, лидерство в конкурентной борьбе зависит от ключевых компетенций, которыми обладает компания, а также ее динамических способностей. Ключевые компетенции должны создавать реальные барьеры для конкурентов: бизнес-процессы, организационные структуры, специфические навыки персонала, научно-исследовательские работы, связи с дилерами и дистрибьюторами т.п. Однако об одной важнейшей компетенции часто забывают. Это способность быстро и эффективно привлекать капитал, без которого о лидерстве на рынке можно забыть. Без внешнего капитала, ни о каких способностях быстро создавать и развивать новые активы не может быть и речи. Компания должна иметь возможность, в случае необходимости быстро и недорого привлекать капитал, как любой другой ресурс, требуемый для развития бизнеса. К сожалению, подавляющее большинство российских компаний пытаются, в основном безуспешно, финансировать рост бизнеса исключительно за счет банковских кредитов, либо собственной прибыли. При этом, они не располагают достаточным обеспечением для получения займов, а потерянное

время на аккумуляцию собственной прибыли, приводит к проигрышу конкурентам, способным привлекать внешний капитал.

Тезис о необходимости существенного роста объемов иностранных инвестиций, привлекаемых в экономику российских регионов, стал неотъемлемой частью любых масштабных экономических программ. Это делает актуальным проведение исследований, связанных с разработкой механизма развития корпоративного управления как фактора повышения инвестиционной привлекательности.

Степень разработанности темы. Основоположниками корпоративного управления принято считать ведущих зарубежных экономистов А.Берли и Г.Минза, хотя и ряд классиков экономической науки придавали этому аспекту экономической науки немаловажное значение - Дракер П., Кейнс Дж. М., Ламбен Ж., Маршалл А., Ойкен В., Портер М., Самуэльсон П., Чемберлин Э..

В дальнейшем их исследования были развиты в трудах таких видных зарубежных ученых, как Ансофф И., Батнер У., Йермах Д., Лазер Р., Лорш Д., Мейер К., Милгром Р., Мэйн Б., Сейлер Д., Сэлливан Д., Тобин Д., Хессель М., Чархэм Д., Шлейфер А. и др.

В отечественной экономической науке вопросам корпоративного управления также в конце девяностых годов начали уделять заметное внимание. Это связано с процессами трансформации экономики и объективной необходимостью становления новой системы отношений, основанной на принципах корпоративного менеджмента. Наибольший интерес, по нашему мнению, представляют работы таких ученых, как Базилевич Л.А., Бурлакова Л.В., Голубков Д.Ю., Горбунов А.Р., Дементьев В.Е., Круглов М.И., Никологородский Д.Ю., Радыгин А.Д., Храброва И.А., Чиркова Е.В..

Привлекло корпоративное управление и многих региональных исследователей, среди которых заметное влияние на ее понимание оказали

следующие ученые: Бандурин А.В., Бандурин В.В., Валитов Ш.М., Кулик Е.Н., Курчаков Р.С., Мещерякова Э.А., Чуб Б.А., и др.

Рассмотрение в диссертационном исследовании этих проблем с позиций системного подхода позволило обобщить накопленный опыт и разработать научные результаты, которые в интегрированной форме представляют собой концептуальные основы управления деятельностью производственной сферы.

Соответствие темы диссертации требованиям паспорта специальностей ВАК. Диссертационная работа выполнена в рамках специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством в соответствии с Паспортом специальностей ВАК Министерства образования РФ (по экономическим наукам) по п. 4.17. – разработка методологии, форм и способов создания привлекательного инвестиционного климата для частных и иностранных инвесторов.

Цели и задачи исследования. Целью диссертационной работы является разработка механизма корпоративного управления для повышения инвестиционной привлекательности в производственной сфере.

Для достижения поставленной цели в работе сформулированы основные задачи:

1. Определить роль, сущность и объективную необходимость развития корпоративного управления в производственной сфере.
2. Провести анализ современных подходов и принципов к созданию и развитию системы корпоративного управления, дать сравнительную характеристику стандартов и кодексов известных компаний.
3. Выявить и систематизировать организационно-экономические механизмы корпораций в производственной сфере, определить методологию исследования.
4. Разработать концепцию корпоративного управления, направленную на повышение конкурентоспособности продукции предприятий производственной сферы.

Предметом диссертационной работы являются экономические отношения в системе управления в производственной сфере, **объектом** – деятельность промышленных корпораций.

Теоретическую основу диссертации составляют современные теории и концепции управления, результаты фундаментальных отечественных и зарубежных исследований по теоретическим и практическим проблемам рыночного реформирования российской экономики и корпораций как ее субъектов.

Методологическую основу диссертационной работы составляют фундаментальные положения экономической теории, законодательные и нормативные документы государственных органов, результаты научных исследований российских и зарубежных учёных. При реализации целей и задач настоящего исследования были применены традиционные для науки методы: научной абстракции; экономического, математического и финансового анализа; сравнения и аналогии; единства объективного и субъективного в развитии экономических процессов; статистического и математического моделирования; экспертных оценок.

В качестве **информационной базы** исследования использовались законодательные и нормативные акты, материалы государственных статистических органов, научных учреждений, периодической печати, агентств экономической информации, а также отчетность российских корпораций.

Положения диссертации, выносимые на защиту:

1. Эффективное развитие корпоративного управления базируется на исторических тенденциях и особенностях формирования корпоративных отношений, позволяющих оценить влияние региональной специфики на развитие корпоративного управления в производственной сфере.

2. Систематизация подходов в организационной структуре определила преимущества и недостатки, а также позволила уточнить термины «корпоративное управление», «корпорация», «корпоративная культура».

3. На основе обобщения теоретико-методологических подходов создана модель организации корпоративного управления в производственной сфере и решена задача повышения их инвестиционной привлекательности.

4. В условиях рыночной экономики разработаны инструменты оценки экономической эффективности деятельности корпораций производственной сферы, адаптированные с условием российской специфики и обоснованы подходы повышения качества корпоративного управления.

5. Концепция повышения эффективности управления предприятиями производственной сферы определена с учетом эволюционных факторов и базируется на системе показателей и коэффициентов деятельности корпораций и формализованном механизме их расчета.

6. Консолидация капитала и интегрированное взаимодействие участников различного рода деятельности позволяют сформировать в производственной сфере крупные корпоративные структуры, позволяющие эффективно работать и способные к реализации стратегии прорыва.

7. С использованием трендовых моделей и инструментов экономико-математического моделирования сделана попытка научного обобщения и развития методологических подходов для создания основ анализа и прогноза деятельности интегрированных структур корпоративного управления.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в формировании системы корпоративного управления, которая позволила разработать инновационные факторы инвестиционной привлекательности в производственной сфере, направленные на повышение конкурентоспособности продукции.

Основные результаты научной новизны заключаются в следующем:

1. Доказано, что развитие корпоративного управления как фактора повышения инвестиционной привлекательности находится в зависимости от ряда негативных факторов («прозрачность», мотивация менеджеров и крупных акционеров в борьбе за управление корпорацией, низкая ликвидность).

2. Разработана методика оценка качества корпоративного управления в производственной сфере и решена задача снижения рисков корпоративного управления, реализован механизм наиболее эффективным способом для участников корпоративного процесса.

3. Предложено повышение инвестиционного потенциала предприятий производственной сферы с учетом показателей, учитывающих специфику корпоративного управления: структура собственности, корпоративная культура, финансовая прозрачность.

5. Обосновано использование динамических моделей инвестирования производства, позволяющее обеспечить высокий уровень инвестиций в производство и повысить эффективность капитальных затрат на основе поэтапного процесса инвестирования и поэтапного ввода в эксплуатацию новых технологий.

6. Аргументирована методика развития корпоративного управления в производственной сфере, включающая изучение источников, региональной и видовой структуры, форм инвестирования и направленная на инвестиционную привлекательность предприятий производственной сферы.

7. С использованием трендовых моделей и инструментов экономико-математического моделирования сделана попытка научного обобщения и развития методологических подходов для создания основ анализа и прогноза деятельности интегрированных структур корпоративного управления.

Апробация результатов исследования. Основные результаты работы были внедрены в деятельность Министерства экономического развития и торговли Ставропольского края при формировании программы социально-экономического развития региона.

Рекомендации по повышению эффективности оценки корпоративного управления приняты к использованию в практику деятельности крупнейших корпораций ОАО «Ставропольэнерго» и ОАО «Газпром» и других промышленных предприятий. Материалы диссертации также используются в учебном процессе для преподавания дисциплин «Корпоративное

управление», «Теория корпоративного управления» студентам экономического факультета Ставропольского государственного университета.

Результаты исследования докладывались на международных, всероссийских и региональных научно-практических конференциях в гг. Сочи, Новочеркасск, Ставрополь, Саратов, Нальчик. Основное содержание работы получило отражение в 6 опубликованных научных работах общим объемом 1,2 п.л.

Структура исследования. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, приложений, содержит таблицы, рисунки и составляет 140 страниц.

Во введении обосновывается актуальность темы исследования, определена степень ее разработанности, сформулированы цели и задачи, определены объект и предмет исследования, показаны теоретико-методологическая и эмпирические базы работы, изложены положения, выносимые на защиту и элементы научной новизны, апробация результатов и структура диссертации.

В первой главе – «Теоретические основы развития корпоративного управления в условиях повышения инвестиционной привлекательности» исследованы общие и специальные принципы развития корпоративного управления в производственной сфере, оценено влияние развития экономики на инвестиционную привлекательность промышленных предприятий; сформулированы основные подходы к формированию механизма конкурентоспособного потенциала в производственной сфере.

Во второй главе – «Организационно-экономический аспект инвестиционной привлекательности производственной сферы» определены содержательные предпосылки трансформационного развития экономики региона. Проведены анализ инвестиционного климата и эффективности инвестиционной политики, а также анализ региональных

особенностей регионального развития корпоративного управления на примере предприятий производственной сферы.

Третья глава – «Формирование методологии и концепции развития корпоративного управления в производственной сфере» посвящена формированию и реализации альтернативных моделей оптимизации развития конкурентоспособного потенциала промышленных предприятий, определению условий моделирования экономической эффективности инвестиций в производственной сфере, разработке методологии развития корпоративного управления на основе защиты интересов собственников как фактора повышения инвестиционной привлекательности в производственной сфере.

Объем и структура исследования. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и 8 приложений, содержит 21 таблицу, 13 рисунков, список литературы из 108 источников.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

1.1. Сущность, роль и объективная необходимость развития корпоративного управления

Одной из альтернативной форм организации бизнеса является корпорация, или акционерное общество, регулируемое законодательством и представляющая отдельное юридическое лицо.

Корпорация (англ. – corporation) – это совокупность лиц, объединившихся для достижения какой-либо цели и образующих самостоятельный субъект права – новое юридическое лицо [61].

Существуют различные взгляды на вопрос о времени возникновения корпораций. Одни исследователи, как отмечают Я.И. Функ и В.А. Михалеченко, берут за начало отсчета создание Голландской Ост-Индской Компании в 1602 году [60]. Она возникла по инициативе государства путем слияния торговых товариществ Голландских провинций с целью торговли с Ост-Индией. По такому же принципу создавались и другие компании: в Голландии (Вест-Индская компания), в Англии (Английская Ост-Индская компания, компании по освоению Северной Америки). Во Франции (Канадская, Сенегальская, Вест-Индская), в Пруссии и в Германии (Азиатская торговая Компания, Африканская Бранденбургская компания), также в Швеции, Дании и др.

По мнению Функа и Михальченка, колониальные компании были акционерными компаниями лишь по названию. Первые акционерные общества, по их мнению, были созданы в Англии в конце XVII века.

Возникновение и становление корпоративной формы управления происходило в рамках эволюции форм предпринимательских объединений. Элементы корпоративного управления появились уже в такой форме предпринимательского объединения, как командитное товарищество без образования юридического лица в XII веке [25]. Все черты корпоративного управления воплотились в акционерном обществе, как в высшей форме предпринимательских объединений. Первые акционерные общества возникли в XVII веке, примерно в 20-ом году XIX века акционерное общество стало основной формой предпринимательских объединений США и Англии.

На рис. 1.1 приведено древо развития элементов корпоративного управления.

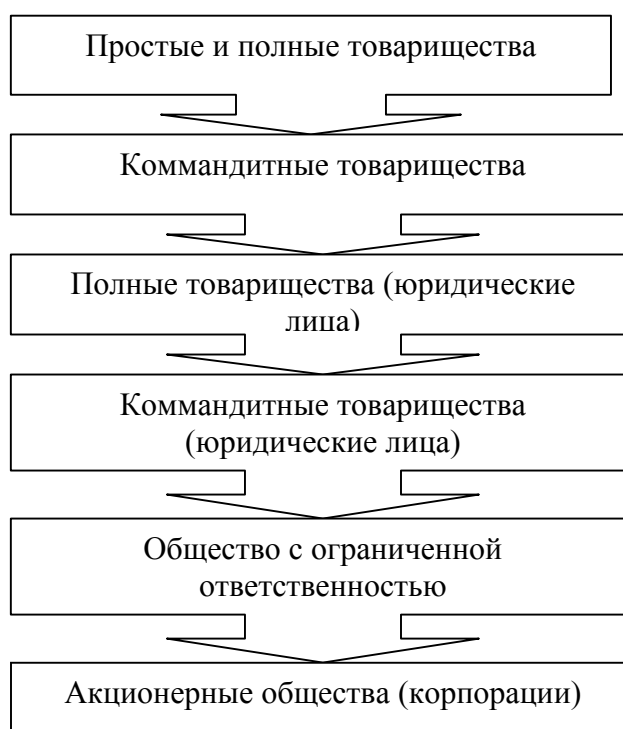


Рис. 1.1. Исторические этапы развития корпоративного управления

Широкое распространение понятия корпорация привело к тому, что в настоящее время этот термин применим к множеству экономических

явлений. Выражаясь языком физики, произошла диффузия этого понятия в другие, смежные сферы. И различие в толковании понятия «корпоративное управление» зависит от темы исследования того или иного автора.

Поэтому необходимо рассмотреть различные подходы к определению корпоративного управления. Подход с точки зрения психологии менеджмента определяет корпоративное управление как управление, которое порождает корпоративную культуру, то есть комплекс общих традиций, установок, принципов поведения. Подход с точки зрения теории фирмы подразумевает совпадение понятий корпорация и организация. Например, понятие корпоративной информационной системы. Подход с точки зрения финансовой системы определяет корпоративное управление как определенные институциональные соглашения, обеспечивающие трансформацию сбережений в инвестиции и распределяющие ресурсы среди альтернативных пользователей в индустриальном секторе. Эффективный переток капитала между отраслями и сферами общества осуществляется в рамках корпораций, построенных на основе объединения банковского и промышленного капитала.

С юридической точки зрения корпоративное управление – это общее название юридических концепций и процедур, лежащих в основе создания и управления корпорацией, в частности, касающихся прав акционеров.

Однако наиболее распространенными и применяемыми подходами при определении корпоративного управления являются следующие.

Первый из них – это подход к определению корпоративного управления как управления интеграционным объединением.

Например, по мнению Храбровой И.А., корпоративное управление - это управление организационно-правовым оформлением бизнеса, оптимизацией организационных структур, построение внутри межфирменных отношений компании в соответствии с принятыми целями¹.

¹ Храброва И.А. «Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика» М., 2000 198 стр., стр64

С. Карнаухов определяет корпоративное управление как управление определенным набором синергетических эффектов².

Однако данные определения, по нашему мнению, касаются уже результатов использования корпоративной формы бизнеса, а не сущности проблемы.

Второй подход, наиболее ранний и наиболее часто употребляемый, основывается на вытекающих последствиях из сущности корпоративной формы бизнеса – разделения института собственников и института управляющих – и заключается в защите интересов определенного круга участников корпоративных отношений (инвесторов) от неэффективной деятельности менеджеров.

Хотя и в этом случае определения корпоративного управления разнятся в зависимости от количества учитываемых заинтересованных сторон в корпоративных отношениях. В наиболее узком понимании - это защита интересов владельцев – акционеров. Другой подход включает сюда же и кредиторов, которые вместе с акционерами составляют группу финансовых инвесторов. В наиболее широком понимании корпоративное управление – это защита интересов как финансовых (акционеры и кредиторы), так и не финансовых (работники, государство, предприятия – партнеры и др.) инвесторов.

Какие объяснения являются причинами включения тех или иных групп в систему корпоративного управления?

Акционеры являются источником необходимой финансовой базы для возникновения корпоративного управления. Их интересы в системе корпоративного управления заключаются в получении определенной доли прибыли посредством дивидендных выплат или роста цены их доли участия в корпорации.

Кредиторы также являются финансовыми инвесторами, но в отличие от акционеров, которые заинтересованы в росте прибыльности и стоимости

² С. Карнаухов «Эффективность корпоративных структур» / РИСК №1-2, 2000, стр. 4

корпорации (для увеличения своего дохода), кредиторы заинтересованным в стабильности положении корпорации (для получения гарантированного дохода).

Однако в деятельности корпорации заинтересованы не только финансовые инвесторы, но и нефинансовые. Среди нефинансовых инвесторов большинство экономистов отмечают

- работников корпорации;
- партнеров корпорации;
- общество в целом (государство, потребители и пр.).

Обоснование включения партнеров корпорации в большинстве случаев рассматривается на примере поставщиков для предприятий – производителей конечной продукции. Если поставщик корпорации производит продукцию используемую лишь данной корпорацией, то в данном случае финансовые вложения партнера-поставщика можно рассматривать в качестве финансовых вложений самой корпорации, т.к. эти вложения осуществляются для обеспечения деятельности корпорации.

В настоящее время такие отношения, по нашему мнению, следует включать не во внешние, а во внутренние связи корпорации, и интересы партнера поставщика можно рассмотреть как интересы отдельного, но уже подразделения корпорации (например, в Японии многие корпорации существуют на основе долгосрочных двухсторонних контрактов).

Говоря о персонале корпорации необходимо отметить, что включение его как составляющей корпоративных отношений стало возможным благодаря развитию теории человеческого капитала предприятия. В зависимости от моделей корпоративного управления участниками корпоративных отношений рассматривается либо трудовой коллектив, либо отдельные работники корпорации.

Помимо партнеров и персонала корпорации, в систему корпоративного управления включается и общество в целом.

Интересы различных вышеперечисленных инвесторов корпорации не совпадают и зачастую бывают прямо противоположными. Например, перечисленные интересы собственников и кредиторов корпорации. Поэтому, в рамках корпоративных отношений мы будем рассматривать взаимоотношения менеджеров корпорации и её собственников.

Чтобы раскрыть сущность корпоративного управления, по нашему мнению, необходимо рассмотреть отличие корпоративного управления от некорпоративного.

Во-первых, если в некорпоративном управлении объединены функции собственности и управления и управление осуществляют сами собственники, то при корпоративном управлении, как правило, происходит разделение прав собственности и полномочий управления.

Во-вторых, отсюда вытекает то, что возникновение корпоративного управления привело к формированию нового, самостоятельного субъекта хозяйственных отношений – института наемных управляющих.

В-третьих, из этого следует, что при корпоративном управлении вместе с функциями управления собственники теряют и связь с бизнесом.

В-четвертых, если в системе некорпоративного управления собственники связаны между собой отношениями по вопросам управления (являются товарищами), то в системе корпоративного управления отношения между собственниками отсутствуют и заменены на отношения собственников и корпорации.

Данные отличия представляют следующие преимущества для собственников корпорации: самостоятельность корпорации как юридического лица, ограниченная ответственность собственников корпорации и централизованное управление корпорацией.

Рассмотрим эти преимущества подробнее.

Самостоятельность корпорации как отдельного юридического лица. Согласно этому критерию корпорация как юридическое лицо обладает правоспособностью, может приобретать имущественные и неимущественные

права, выступать в суде от своего имени и отвечает принадлежащим ему имуществом по своим долгам.

Ограниченная ответственность индивидуальных инвесторов. Многие экономисты именно этот критерий корпорации относят к причине широкого распространения корпоративного управления и называют основополагающей чертой корпорации. Даже в Федеральном законодательстве США для целей налогообложения ограниченная ответственность выделена как основная черта корпорации³.

Ограниченная ответственность означает, что инвесторы не несут личной имущественной ответственности по обязательствам корпорации, в которую они инвестируют средства и тем самым перекладывают ее на корпорацию.

Максимальные потери, которые могут понести инвесторы – это невозврат вложенных средств в корпорацию. Это в свою очередь порождает стремление к диверсификации инвесторами своих вложений в различные корпорации, позволяет получать значительные финансовые ресурсы параллельно с принятием рисков, уровень которых отдельный инвестор считает слишком высоким.

Два вышеперечисленных критерия проводят грань между имуществом и ответственностью корпорации как отдельного юридического лица и имуществом и ответственностью инвесторов.

Централизованное управление корпорацией. Данная характеристика корпорации возникает вследствие передачи инвесторами дирекции корпорации вместе с ответственностью за ее деятельность и полномочия управления ею. То есть управление корпорацией осуществляют не акционеры – собственники корпорации, а дирекция. Это позволяет путем

³ У.Э. Батнер «Основные черты российского акционерного общества и американской корпорации»/Гос и Право 1998, №7, стр. 80

подбора высококвалифицированных специалистов добиться лучшей эффективности управления корпорацией⁴.

Данный анализ различий между корпоративным и некорпоративным управлением позволяет оценить степень соответствия того или иного вида предпринимательского объединения форме корпоративного управления. То есть мы подошли к важному выводу: если, например, в открытом акционерном обществе, номинально признанном как корпорация⁵, управление осуществляется не наемными управляющими, а собственниками, то по содержанию, так как отсутствует предмет корпоративных отношений, оно не является корпорацией. Напротив, в предпринимательских объединениях, не являющихся корпорацией, при определенных условиях можно наблюдать элементы корпоративного управления. Например, в полном товариществе, если собственник передает полномочия управления наемному управляющему.

В связи с вышеперечисленными доводами мы считаем целесообразным ввести понятие «чистой корпорации». Чистая корпорация – это предпринимательское объединение, по форме и по содержанию соответствующая корпорации.

К сожалению, в настоящее время существует достаточно мало систематизированных экономических исследований, касающихся вопроса, какие формы предпринимательских объединений можно отнести к корпорациям (понятие «корпорация» происходит от латинского «corporatio», что означает объединение»). Теоретический анализ используемой литературы позволил нам выявить следующий результат относительно данного вопроса.

Существуют различные точки зрения на вопрос о том, какие формы предпринимательских объединений относятся к корпорациям. Это

⁴ Grimes u Donald, C.A. № 13358, slip ap. at 16-17 (Del.ch. Jan 11, 1995), aff `d №79, 1995 (Del. Apr 11,1996)]

⁵ Закон об акционерных обществах

объясняется различием в понимании учеными-экономистами характерных черт, присущих корпорации.

Согласно одной из распространенных гипотез (соответствует континентальной системе права) корпорация – это коллективное образование, организация, признанная юридическим лицом, основанная на объединенных капиталах (добровольных взносах) и осуществляющая какую – либо социально-полезную деятельность⁶. То есть определению корпорации фактически соответствует определению юридического лица. В этом случае корпорации свойственны следующие черты⁷.

1. наличие юридического лица;
2. институциональное разделение функций управления и собственности;
3. коллективное принятие решений собственниками и (или) наемными управляющими.

Таким образом, в понятие корпорация помимо акционерных обществ включаются многие другие юридические лица: различные виды товариществ (полные, коммандитные), хозяйственные объединения (концерны, ассоциации, холдинги и т.п.), производственные и потребительские кооперативы, коллективные, арендные предприятия, а также государственные предприятия и учреждения, имеющие своей целью осуществление культурной, хозяйственной или иной социально-полезной деятельности, не приносящие прибыль⁸.

Конкурирующая гипотеза (соответствует англосаксонской системе права), ограничивающая круг предпринимательских объединений, включаемых в понятие корпорация до открытых акционерных обществ,

⁶ В.И.Шеин, А.В.Жуплев, А.А. Володин «Корпоративный менеджмент: опыт России и США»: Москва, ОАО «Типография «Новости», 2000год, 280 стр., стр.41

⁷ Ю. Петров «Реформа корпоративных институтов и создание социального рыночного хозяйства»/Российский экономический журнал №4 2000, стр.61

⁸ Петухов В.И. Корпорации в российской промышленности: законодательство и практика/ М 1999 с.

основывается на утверждении, что основными чертами корпорации являются следующие: самостоятельность корпорации как юридического лица, ограниченная ответственность индивидуальных инвесторов, централизованное управление, а также возможность передачи другим лицам акций, принадлежащих индивидуальным инвесторам⁹. Первые три критерия были рассмотрены выше.

Таким образом, камнем преткновения в диалоге различных ученых является вопрос включать или не включать в свойства корпорации возможности свободной передачи акций и, следовательно, ограничивать либо не ограничивать понятие «корпорация» формой открытого акционерного общества.

Наиболее показательным примером становления этой отличительной черты корпорации является развитие законодательства в области рынка ценных бумаг в США.

В США с давних пор действовала норма «общего права», согласно которому акции не признавались имуществом в обычном смысле этого слова.

Суд отменил теорию Общего Права о нематериальном характере акций, который исключает возможности их идентифицировать. По закону штата Делавэра акции корпорации являются не только личным имуществом, но и таким имуществом, которое может быть идентифицировано, арестовано и реализовано для оплаты долгов собственника¹⁰.

Причиной существования в экономической литературе различных точек зрения на значение свободной передачи акций как неотъемлемой черты корпорации, по нашему мнению, является влияние тех или иных институтов рыночной экономики, включая формы предпринимательских объединений, на формирование и развитие народного хозяйства стран, на примере которых изучается деятельность корпорации.

⁹ Robert C. Clarko. Corporate Law. Little, Brown&co 1986, Boston

¹⁰ Has Kelly Middle States Petroleum Corp. 35 DE1 380; 165 A.562

Это объясняет разницу в подходах к определению корпораций ученых, изучающих англо-американскую модель корпоративного управления, и ученых изучающих германскую и японскую модели корпоративного управления. Действительно, англо-американская модель корпоративного управления характеризуется наличием подавляющего числа акционерных обществ как формы организации крупных компаний (в США 6000, в Англии 2000¹¹), во-вторых, сильным влиянием фондового рынка и рынка корпоративного контроля на корпоративные отношения. Германская модель корпоративного управления, напротив, характеризуется незначительным количеством открытых акционерных обществ (их число 650), сильным влиянием банковского финансирования вместо акционерного, контролем со стороны Совета директоров, а не рынка корпоративного контроля за эффективностью работы менеджеров.

Для достижения целей данного исследования наиболее приемлема, по нашему мнению, гипотеза англо-американской системы корпоративного управления вследствие ряда факторов:

- тенденция к увеличению влияния транснациональных корпораций, формой которых является открытые акционерные общества, в мировой экономике усиливается, что приводит сегодня к унификации понятия корпорации в различных системах корпоративного управления;
- целью исследования является оценка эффективности корпоративного управления в РФ, где именно открытые акционерные общества стали основной формой постприватизационных предприятий.

По мнению экспертов, положительное влияние на качество корпоративного управления российских компаний должна оказать также новая редакция закона «О рынке ценных бумаг», вступившая в силу в январе 2003 года. Законом, в частности, устанавливаются новые требования к составу раскрываемой эмитентами информации в форме ежеквартальных

¹¹ Хессель, Мейер «Корпоративное управление. Владельцы, директора и наемные работники акционерного общества», стр.43

отчетов. Теперь эмитенты должны раскрывать больше сведений о своей финансово-хозяйственной деятельности, о лицах, входящих в состав органов управления, об участниках эмитента и о сделках, в совершении которых имела заинтересованность.

В настоящее время ведущую роль в установлении стандартов корпоративного управления играют регулирующие органы, которые в начале ввели обширную образовательную кампанию – внедрение культуры надлежащего корпоративного управления посредством специально разработанных принципов надлежащей практики корпоративного управления для России. Однако, нет сомнения в том, что должно быть более очевидным привлечение к этой работе представителей корпоративного сектора.

Корпоративное поведение и корпоративная культура российских компаний можно кратко описать следующим образом:

В России в 2001 г. не существует независимых директоров в «западном» понимании этого слова. Подход «Я проголосую за тебя, если ты проголосуешь за меня» является общепринятым, когда встает вопрос о принятии решений. Можно привести лишь несколько примеров, когда директора голосовали в лучших интересах всех акционеров. Наиболее часто встречаются примеры, когда директора лоббируют интересы тех групп акционеров, которые голосовали за этих директоров. Наблюдается недостаток понимания директорами своих фидуциарных обязанностей и корпоративной этики. Даже в тех компаниях, в советах директоров которых институциональные инвесторы имеют своих представителей, уровень отчетности и раскрытия информации нельзя считать адекватным. Мы очень часто слышим о торговых сделках с инсайдерами.

В свою очередь, советы директоров российских компаний достаточно пассивны, и состоят в основном из инсайдеров. По результатам исследований в совете директоров обычно представлены 4 группы: контролирующий частный владелец, менеджмент и служащие, представители государственной власти и мелкие акционеры-аутсайдеры. В последнее время наметилась

тенденция выдвижения независимых директоров, отстаивающих интересы миноритарных акционеров. Эта редкая практика еще не получила широкого распространения. В российских условиях, когда нередко имеет место конфликт между различными группами акционеров, защита узкой группы миноритарных акционеров может привести к негативным последствиям для экономической деятельности акционерного общества. В будущем представляется, что понятие «независимый директор» будет означать, прежде всего, деятельность на профессиональной основе, с соблюдением определенных правил и деловой этики.

1.2. Факторы активизации инвестиционной привлекательности в производственной сфере

Корпоративная стратегия определяет и показывает намерения и цели компании, содержит линии поведения и планы мероприятий, необходимых для достижения целей. Система стратегических решений компании определяет объем и характер деловой активности, в которой проявляет себя компания, тип экономической и социальной организации, к созданию которой она стремится, а также сущность экономического и внеэкономического вклада, которой корпорация намеревается внести в жизнь акционеров компании, ее служащих, потребителей и местного населения.

На уровне компании от корпоративной стратегии зависит ее место на конкурентном рынке. Рыночного преимущества компания достигает того, когда эффективно соединяет свои ресурсы и возможности их использования.

В основе процесса компетентной оценки корпоративной стратегии лежит оценка слабых и сильных сторон корпорации в контексте тех возможностей и опасностей, которые предоставляет рынок. Возможности, которые не подкреплены компетентностью, не приносят плодов, поэтому их определение должно сопровождаться анализом способностей и ресурсов, необходимых для реализации этих возможностей. То, что на определенном

рынке можно получить прибыль, не предполагает автоматически, что кампания, не имеющая достаточных сведений и навыков работы, сможет это сделать.

По самой своей природе стратегический выбор предполагает вложение существенных ресурсов и значительный риск с перспективой предположительно отдаленных доходов. Уровень риска, сопряженного со сделанным компанией выбором, трудно определить наверняка, но он должен соотноситься с объемом ресурсов компании, а также с возможностями ее руководства и служащих. Ни одна из компаний не сможет достичь успехов, реализуя стратегии, которые расходятся с интересами среднего звена ее руководителей и ее служащих. Приверженность стратегии есть ключ к ее эффективной реализации, и характер стратегического выбора, сделанного корпорацией, должен учитывать степень привлекательности той или иной стратегии для служащих компании.

Стратегия есть долгосрочная программа, которая должна постоянно подвергаться оценке и контролю. Неспособность стратегии принести ожидаемые результаты в течение определенного периода времени отнюдь не всегда говорит об ошибках в стратегическом планировании - это может быть результатом краткосрочных негативных процессов, происходящих в рамках рисков.

Независимо от того, насколько привлекательными могут быть открывающиеся перед компанией возможности, нельзя вкладывать в их реализацию средства, полагаясь только на фактор ожидаемой прибыли. Стратегия не является свободным от оценочного подхода выбором рыночных возможностей: в процессе разработки и реализации стратегии в равной степени должны учитываться и корпоративные ценности, и задачи корпорации, и ее возможности.

Появление в термине «стратегическое управление» слова «рыночное», говорит о том, что разработка стратегии должна отталкиваться от рынка и внешней среды. Большое влияние на результаты деятельности компании

оказывают силы, источники которых находятся вне непосредственных рынков сбыта или отрасли. Анализ среды представляет собой процесс обнаружения, изучения возможностей и угроз, создаваемых внешними силами. Важно ограничить его управляемыми и действительно значимыми факторами, иначе объем информации превысит все мыслимые пределы. В анализе среды, вернее в самой среде, можно выделить пять направлений: технологическое, государственное, культурное, экономическое и демографическое.

Внутренний анализ необходим для детального изучения стратегически важных аспектов самой организации. В частности, в рамках внутреннего анализа изучается эффективность деятельности, а также основные детерминанты стратегии (сильные и слабые стороны, стратегические проблемы). Внутренний и внешний анализ служат двум целям: помочь в идентификации стратегических вариантов и определении критериев выбора лучших из них.

Таким образом, цель компании состоит в том, чтобы создать такую стратегию, в которой использовались бы сильные стороны компании и слабые конкурентов, а также способную нейтрализовать слабые стороны фирмы и сильные – ее соперников. Идеалом видится конкуренция в здоровой, растущей отрасли со стратегией, в основе которой лежат не поддающиеся воспроизводству или нейтрализации соперниками преимущества.

Экономический рост обеспечивается целым рядом важнейших факторов - уровнем экономических свобод в обществе, адекватной правовой защитой предпринимательства, уровнем безопасности личности, наличием мощных стимулов к ведению предпринимательской деятельности. Основополагающим же фактором экономического развития как общества, так и отдельно взятого предприятия является состояние материально-технической базы.

По данным Института макроэкономических исследований (ИМЭИ), Госкомстата РФ и Института народно-хозяйственного прогнозирования, износ парка промышленного оборудования в среднем по стране сегодня составляет 70 процентов. Средний же возраст отечественных основных фондов составляет 16-20 лет (для сравнения: в 1990 году - 10,8 лет.), в то время как в промышленно развитых странах приемлемым аналогичным показателем считается 6-6,5 года.

Наиболее тяжелая ситуация сложилась в химической и нефтеперерабатывающей отраслях - здесь износ оборудования превысил 80 процентов. В электроэнергетике машины и оборудование со сроком эксплуатации свыше 15 лет составляют 63,3 процента, в черной металлургии - 50,4; в цветной металлургии - 44,2; химической и нефтехимической промышленности - 49,6; машиностроении и металлообработке - 38,8 процента.

Выводы очевидны, все происходящее десятилетиями с небольшим лет экономические реформы на деле являются не чем иным, как интенсивной эксплуатацией созданных во времена СССР технологических заделов. Рост техногенных катастроф - закономерное явление, на которое существенно влияет также и другая тенденция - в ряде отраслей бешеными темпами увеличиваются объемы эксплуатации фальсифицированной продукции. Естественно, ни о каких заводских испытаниях, контроле качества, гарантиях безопасной эксплуатации, а также о сервисной поддержке и речи быть здесь не может. Единственным конкурентным преимуществом подобных суррогатов является «цена ниже рыночной».

Переломить сложившуюся ситуацию в лучшую сторону способно только немедленное вмешательство государства, заключающееся прежде всего в адекватном регулировании экономических процессов. Сегодня только 5 процентов инвестиционных проектов в нашей стране выполняются с помощью привлеченных инвестиций, остальное - за счет собственных средств. На Западе происходит все с точностью до наоборот.

Знание факторов и механизма их влияния на инвестиционную деятельность имеет важное научное и практическое значение прежде всего для разработки научно обоснованной инвестиционной политики и для оживления инвестиционной деятельности отдельного предприятия и всей страны.

Все факторы, влияющие на инвестиционную деятельность, в зависимости от их уровня, можно классифицировать в две группы:

1. Факторы, влияющие на инвестиционную деятельность на макроуровне.
2. Факторы, влияющие на инвестиционную деятельность на микроуровне.

Первой макроэкономической предпосылкой активизации инвестиционной деятельности является *подавление инфляции*. Опыт многих стран показывает, что периоды высокой инфляции всегда связаны с инвестиционным спадом или инвестиционным застоем. Это закономерно, так как инфляция делает невыгодной для вложения капитала сферу производства по сравнению со сферами обращения и посредничества, где срок обращения и возврата денег более короткий. Она взвинчивает банковский процент, который должен быть несколько выше темпа инфляции, и делает кредит недоступным для подавляющей части инвестиций, обеспечивающих высокую эффективность в нормальных экономических условиях. Инфляция создает обстановку экономической и политической нестабильности, увеличивая риски, особенно при долгосрочных вложениях капитала.

Вторым фактором активизации инвестиционной деятельности является *снижение банковского процента*. Парадокс современной ситуации заключается в том, что достижение основной предпосылки активизации инвестиционной деятельности - снижение инфляции — не может быть пока реализовано в связи с очень медленным уменьшением ставок банковских процентов, хотя их уменьшение составляет одну из важных целей антиинфляционной политики. Сказывается осторожность банков в оценке

перспектив устойчивого подавления роста цен, а также общая ситуация на финансовых рынках.

Третьим фактором активизации инвестиционной деятельности являются *ослабление жесткости денежной политики и увеличение внутреннего спроса*. Центральную роль при этом играет снижение налогового бремени. Оно необходимо чтобы увеличить прибыль, используемую на обновление и развитие производства. Относительное уменьшение налогов должно стать звеном более широкой системы мер по стимулированию спроса внутреннего рынка, которая является логическим продолжением политики реформ после обуздания инфляции и достижения стабилизации.

Четвертым фактором активизации инвестиционной деятельности является *превращение сбережений населения и средств других субъектов рынка в источник финансирования инвестиций*. Это возможно при концентрации указанных средств в банковской системе, в страховых и других финансовых организациях.

Пятый фактор активизации инвестиционной деятельности - это *технологический прогресс*. Под этим термином понимается разработка новой и совершенствование имеющейся продукции, создание новой техники и новых производственных процессов. Механизм воздействия технологического прогресса на инвестиционную активность предприятия определяется формированием более высокого уровня чистой инвестиционной прибыли в процессе реализации инновационных проектов.

Шестым фактором активизации инвестиционной деятельности является *инвестиционный климат в стране*. Под этим термином понимается система правовых, экономических, социальных, политических и других условий осуществления инвестиционной деятельности в конкретной стране, оказывающих существенное влияние на уровень доходности и риска инвестиций.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности дополняет механизм рыночной саморегуляции, усиливая или снижая влияние

отдельных факторов, определяющих инвестиционную активность отдельных субъектов хозяйствования.

Седьмым фактором активизации инвестиционной деятельности является *цикличность экономической динамики*. Экономические циклы, характеризующиеся периодическим ростом и снижением деловой активности в стране, отражаются на объемах и результатах практически всех видов экономической деятельности, в том числе и на инвестиционной. В периоды роста экономики увеличивается объем инвестиционного спроса и соответственно возрастает уровень инвестиционной активности предприятий. При этом увеличение объемов инвестирования поддерживается низким уровнем ставки процента на финансовом рынке, что способствует активному формированию доходов и сбережений. В периоды спада экономики стремление к росту сбережений будет вызывать не рост, а снижение инвестиций. Это связано с тем, что в условиях депрессии, снижающей уровень доходов, рост сбережений будет сокращать объем потребления. Так как инвестиции в этих условиях не приведут к росту спроса на дополнительно произведенную продукцию потребительского назначения, рост сбережений в этих условиях будет способствовать формированию дезинвестиционных процессов.

Сейчас в России деформированы многие звенья финансово-кредитной системы, разбалансированы финансовые отношения между государством и сферой материального производства, государством и населением, центром и регионами. Поэтому стране потребовались радикальные меры на всех уровнях управления и хозяйствования, обеспечивающие постепенный перевод финансовых отношений в нормальное русло и гарантирующие здоровое, производительное функционирование бюджета, кредита, финансов материального производства и территориальных образований.

В рыночной экономике взаимодействует три основных рынка: рынок товаров и услуг; рынок труда; финансовый рынок. Именно на финансовом рынке проявляются экономические отношения между хозяйствующими

субъектами, населением и государством по поводу мобилизации временно свободных денежных средств для кредитования, инвестирования.

В сфере хозяйствования благодаря финансам, являющимся инструментом стоимостного распределения общественного продукта, обеспечивается удовлетворение постоянно меняющихся воспроизводственных потребностей. Финансы незаменимы потому, что позволяют приспособить пропорции производства к нуждам потребления.

Экономическая природа инвестиций обусловлена закономерностями процесса расширенного воспроизводства и заключается в использовании части дополнительного общественного продукта для увеличения количества и качества всех элементов системы производительных сил общества. Источником инвестиций является фонд накопления, или сберегаемая часть национального дохода, направляемая на увеличение и развитие факторов производства, и фонд возмещения, используемый для обновления изношенных средств производства в виде амортизационных отчислений. Все инвестиционные составляющие формируют, таким образом, структуру средств, которая непосредственно влияет на эффективность инвестиционных процессов и темпы расширенного воспроизводства. Механизм трансформации финансового капитала в источник финансирования производственных капиталовложений и формирование адекватного уровня инвестиционных ресурсов, прежде всего финансовых, выступает отдельной проблемой.

Источники финансирования инвестиций всегда представлены в двух категориях: как составная часть структуры капитала компании и одновременно финансовый инструмент. Таким образом, одной из функций рынка капитала является способность генерировать достаточный объем предложения финансовых ресурсов для компаний, которые предъявляют инвестиционный спрос. Изменение степени интеграции финансовых инструментов и инвестиционных источников достигается путем регулирования рынков капитала. Тем самым существует возможность

оказания значительного эффекта на рост экономики. Исходя из объективной реальности, формирование финансовых источников инвестиций и роль государства в регулировании финансово-экономических параметров инвестиционной структуры может быть представлена следующим образом:

рис. 1.1.

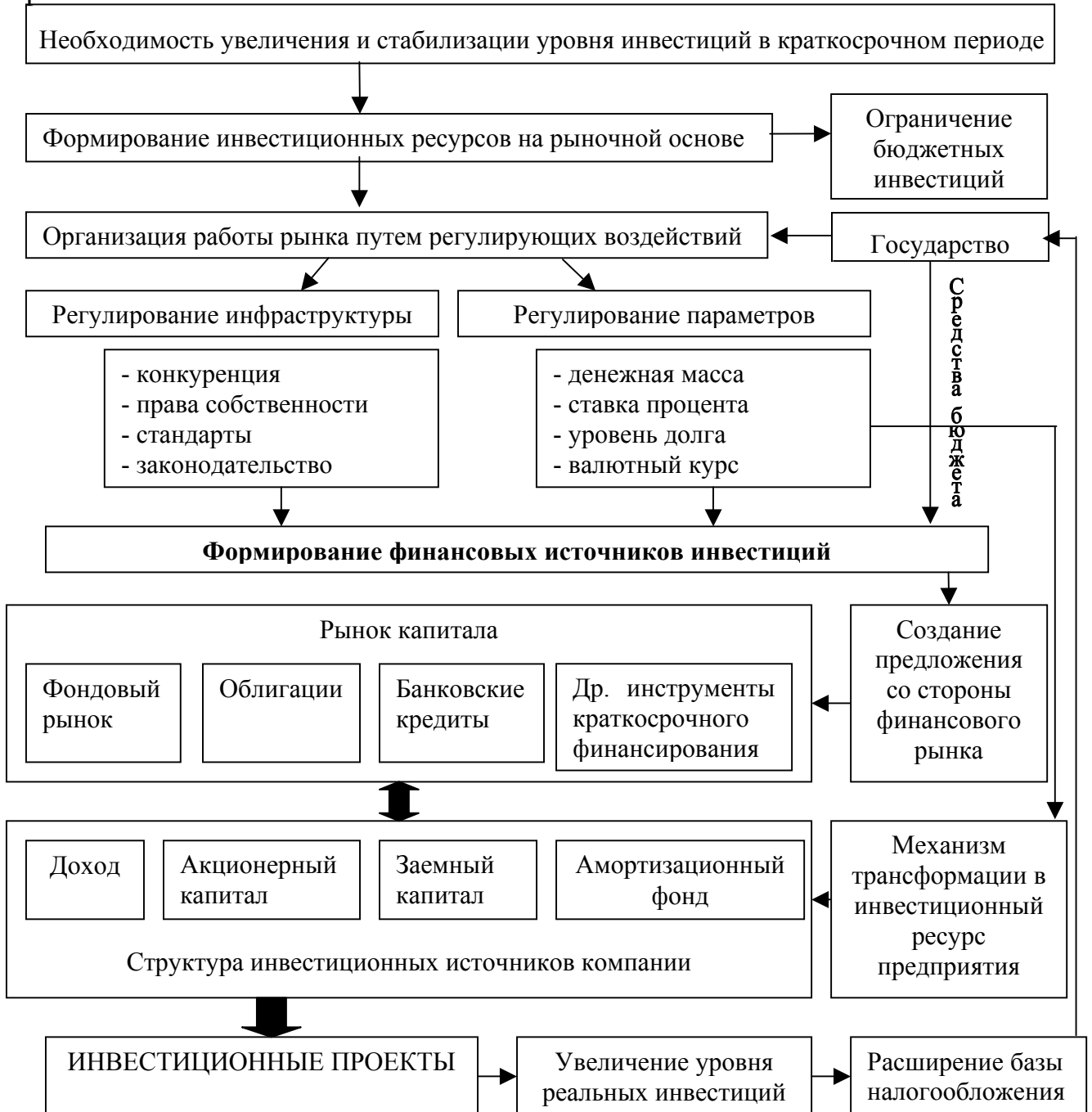


Рис. 1.1. Схема формирования источников финансирования инвестиций

основных блока: государство и государственное регулирование; трансформация финансовых инструментов в инвестиционный ресурс компаний.

Роль государства, согласно тенденции последних лет (рис. 1.1.), базируется на рыночном принципе организации инвестиционных ресурсов в экономике. Это означает, что государство перестает принимать непосредственное участие в финансировании инвестиционных нужд экономики (за исключением социально значимых проектов). Основная его функция на рынке заключается в организации и поддержании оптимальных условий работы рынков капитала путем создания современной инфраструктуры и целевого регулирования важнейших макроэкономических показателей. Одним из основных факторов трансформационных сдвигов в формировании инвестиционной структуры явился довольно резкий уход государства с рынка капитала. Инвестиции государственных предприятий в 2000 году в общем объеме инвестиционных расходов в национальной экономике снизились по сравнению с 1993 годом на 17 процентных пунктов и составили 23,1 % [88]. Почти 3/5 инвестиционных расходов в 2000 году формировалось предприятиями и организациями частной и акционерной форм собственности. Доля бюджетных расходов всех уровней на инвестиции в основной капитал за период 1993 - 2000 гг. снизилась с 5,4 % ВВП до 3,0 %. Если в 1993 г. на долю бюджетных средств приходилось 34,3 % общего объема инвестиций в основной капитал, то к 2000 году только 21,2 % [88]. Следует подчеркнуть, что сокращение бюджетного финансирования сопровождалось перераспределением функционального участия бюджетов всех уровней в финансировании инвестиционных программ. Если в 1992 году в структуре бюджетных источников финансирования 3/5 приходилось на средства федерального бюджета, а в то в 2000 году их доля снизилась до 1/4. Государственные капитальные вложения, финансируемые из федерального бюджета, в 2000 году составили 0,41 % ВВП, или 2,2 % от общего объема инвестиций в основной капитал. Большая часть государственных

капитальных вложений направлялась на решение проблем социального характера, не имеющих альтернативных источников финансирования.

В то же время необходимо отметить, что во многих регионах объем государственных инвестиций не сопоставим с их бюджетными возможностями, либо собственные финансовые ресурсы региональных бюджетов недостаточны для решения насущных социальных задач, что иллюстрируется наличием положительной взаимосвязи между величиной государственных инвестиций и дефицитом бюджетов субъектов Федерации.

В конечном итоге, при прочих равных, увеличение объема инвестиционной деятельности приводит к расширению налогооблагаемой базы, следовательно, государство получает возможность формировать бездефицитный бюджет, не неся крупных инвестиционных расходов, которые регулируются на рыночной основе.

Управление формированием финансовых источников инвестиций происходит в зависимости от спроса на финансирование, как фактического, так и потенциального. Для того, чтобы подойти к формированию источников финансирования инвестиций, необходимо классифицировать спрос на различные виды инвестиционных ресурсов со стороны корпоративного сектора. Основными источниками финансирования реальных инвестиций, с точки зрения структуры капитала компании, являются: капитал (в том числе прибыль компании), амортизационные отчисления и заемные средства. Ниже приведены ключевые функциональные связи между данными элементами структуры капитала компании и соответствующими источниками финансирования инвестиций (табл. 1.1).

Как следует из данной таблицы, рынку заемного капитала отводится весомая роль как непосредственного внешнего источника финансирования инвестиций, так и фактора косвенного воздействия на амортизацию. Финансирование оборотного капитала компании и снижение доли неплатежей позволяет высвободить амортизационные фонды в качестве независимого источника инвестиций. Таким образом, возникает

необходимость увеличения объемов как краткосрочного, так и долгосрочного кредитования.

Таблица 1.1.

Функциональная связь между элементами структуры капитала и источниками финансирования инвестиций

Источник финансирования инвестиционной деятельности компании	Соответствующий элемент финансового рынка
Увеличение акционерного капитала	Выпуск акций на фондовом рынке или путем частного размещения
Увеличение заемного капитала	Заимствование на рынке долгосрочных заемных ресурсов (банковские кредиты, корпоративные облигации)
Увеличение прибыли	Зависит, главным образом, от эффективности работы компании и уровня налогообложения
Функциональное использование амортизационных отчислений	Финансирование оборотного капитала за счет краткосрочных кредитов, уменьшение доли ненадежных инструментов в обороте

Вместе с тем многообразие и разноплановость проблем финансового обеспечения инвестиционного процесса в условиях переходной экономики России обусловили тот факт, что сложившаяся к настоящему времени структура инвестирования является неопределенной (не сформировавшейся). Иначе говоря, на сегодняшний день ни об одном из двух основных механизмов мобилизации инвестиционных капиталов и трансформации сбережений в инвестиции - рынке ценных бумаг и кредитном рынке - в условиях экономики России нельзя говорить как об определяющем и эффективном. Более того, оба этих механизма в современных условиях весьма слабо участвуют в решении финансовых проблем производственного сектора экономики.

Неразвитость финансового рынка в России во многом обусловлена тем, что он с самого начала формировался в отрыве от реального сектора. Ссудный капитал, валютные и фондовые ценности функционировали в своем замкнутом кругу, не контактируя с производством и не финансируя его.

Финансовый рынок был не только не направлен на экономический рост, но попросту высасывал из реального сектора финансовые ресурсы.

Данные статистики говорят о крайне слабом развитии кредитной и фондовой составляющих в финансировании оборотных и особенно основных средств предприятий, они также свидетельствуют о значительном “перекосе” в пользу краткосрочного финансирования предприятий в ущерб долгосрочному (табл. 1.2).

Таблица 1.2.

Структура инвестиций в российскую экономику по источникам
финансирования

Направления инвестиций	1999		2000	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
1. Финансовые вложения - всего	442,8	100	857,9	100
1.1. В том числе собственные средства	307,1	69,4	742,8	86,6
1.1.1. Из них долгосрочные вложения	91,3	20,7	218,5	25,5
1.2. Кредиты банков	79,8	18,1	41,1	4,8
1.2.1. Из них на долгосрочные вложения	4,3	1,0	6,9	0,8
1.3. Эмиссия акций	1,4	0,3	5,0	0,6
1.3.1. Из них по долгосрочным вложениям	1,3	0,3	0,4	0,05
2. Инвестиции в нефинансовые активы	675,4		766,9	
2.1. В том числе инвестиции в основной капитал	565,6	100	642,7	100
2.1.1. Из них: собственные средства	302,2	53,4	316,9	49,3
2.1.2. кредиты банков	24,2	4,3	21,0	3,3
2.1.3. бюджетные средства	98,3	17,4	139,4	21,7
2.1.4. от эмиссии акций	4,1	0,7	3,6	0,6
ИТОГО	1 118,2		1 624,8	

Данные таблицы 1.2 показывают, что инвестиции в основной капитал осуществлялись предприятиями большей частью из собственных (49,3%) и бюджетных (21,8%) средств и лишь в незначительной степени (3,3%) за счет банковских кредитов. Что же касается средств от реализации выпущенных акций, то они не покрыли и 1% всех вложений в основной капитал предприятий и организаций.

При сохранении доминирующей роли собственных средств предприятий и организаций в структуре источников финансирования,

определять сложившуюся в 1999 - 2001 годах ситуацию как «инвестиционный бум» представляется преждевременным.

Во-первых, при устойчивом росте валового национального сбережения, связанного с благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой, механизмы их трансформации в инвестиции в реальный сектор практически не работают. Сопоставление динамики сбережения, валового накопления в основном капитале и инвестиций в реальный сектор экономики показывает, что чистое накопление сохраняет отрицательную динамику. Воспроизводство основного капитала по-прежнему финансируется главным образом за счет амортизационных средств. При этом следует подчеркнуть, что при использовании только этих средств на инвестиционные цели предприятия обеспечивают в лучшем случае простое воспроизводство, поскольку опережающий рост цен на инвестиционные товары и строительные работы выступает фактором, ограничивающим обновление производственного аппарата [32].

Во-вторых, отсутствие инвестиционных финансовых институтов, неразвитость фондового рынка, нестабильность правового поля усложняет процесс привлечения заемных средств и банковских кредитов. По существу в экономике не сформирован механизм межотраслевого перелива капитала, что усложняет инвестиционную деятельность и на уровне предприятий, и отраслей, и регионов. В условиях экономического роста стало очевидным, что управление инвестициями не согласовано с динамичными процессами реструктуризации российской экономики.

И, в-третьих, как показывает опыт, при созданных резервах сбережения принятие инвестиционных решений требует большой осторожности и рационализации потоков инвестиционных средств. Отсутствие перспективной стратегии развития и приоритетов деятельности выступает фактором, снижающим мотивацию к долгосрочным инвестициям.

Определяющую роль в решении проблем социально-экономического развития страны и регионов играют инвестиции – это неоспоримый факт. Не

смотря ни на что, в последнее время появились объективные благоприятные предпосылки для активизации инвестиционной деятельности (стабилизация политической обстановки, улучшение макроэкономических индикаторов, становление рыночных институтов). Успешное использование этих общероссийских объективных предпосылок возможно при эффективной федеральной и региональной инвестиционной политике, причем особую актуальность все больше приобретает региональный уровень.

Разработка региональной инвестиционной политики содержит как общие принципы ее формирования, так и необходимость учета специфики отдельных территорий ввиду высокой дифференциации социально-экономического положения регионов. В этом контексте проведение собственной инвестиционной политики на региональном уровне является необходимым условием и составной частью проведения региональной экономической политики в целях достижения эффективного функционирования социально-экономической системы как страны в целом, так и регионов. Предлагаем некоторые общие принципы и методические подходы к формированию и реализации региональной инвестиционной политики.

Под региональной инвестиционной политикой понимается система мер, осуществляемых региональными органами власти и управления по привлечению и рациональному использованию инвестиционных ресурсов всех форм собственности с целью устойчивого, сбалансированного и социально-ориентированного развития региона.

В систему формирования и реализации региональной инвестиционной политики нами включены три взаимосвязанных и взаимозависимых укрупненных блока (рис.1.2).



Рис. 1.2. Система формирования и реализации региональной инвестиционной политики

Первый – это блок «исходных составляющих». В него включены основные объективные предпосылки (факторы) от которых будет зависеть содержание региональной инвестиционной политики и, соответственно, механизм ее реализации. К ним относятся факторы, характеризующие инвестиционный климат в регионе, охватывающие, в свою очередь, характеристики, формирующие инвестиционный потенциал региона и уровень инвестиционных рисков.

Блок исходных составляющих включает в себя также группы факторов внешнего и внутреннего воздействия.

Первые связаны с влиянием условий деятельности, определяемых федеральным законодательством и общегосударственной экономической и инвестиционной политикой, а также обязательств вытекающих из международных договоров и межрегиональных соглашений. Факторы внутреннего воздействия связаны, с одной стороны, с объективно обусловленными региональными особенностями экономики (которые в свою очередь определяет комплекс природно-географических, исторических, демографических и других факторов), с другой – с такими предпосылками интенсивности инвестиционной деятельности как масштаб инвестиционных инициатив субъектов хозяйствования, т.е. инвестиционных намерений.

Второй – это блок собственно формирования инвестиционной политики. Он состоит из следующих основных этапов: определение целей и главных приоритетов инвестиционной политики, формирование региональной инвестиционной программы, разработка принципов механизма реализации инвестиционной политики. Очевидно, что цели и приоритеты региональной инвестиционной политики зависят от целей и задач общей социально-экономической политики конкретного региона.

Третий – блок механизма реализации инвестиционной политики состоит, по существу, из средств, с помощью которых предусматривается достижение целей такой политики. Главными компонентами этого

механизма являются комплекс применяемых методов управления (экономических, административных, социально-психологических) и системы обеспечения его действия (правового, организационного, информационного).

Целенаправленное воздействие структур регионального управления на всех участников инвестиционного процесса в интересах достижения намеченных целей социально-экономического развития региона является сущностью механизма реализации инвестиционной политики.

Таким образом, формирование и реализация региональной инвестиционной политики представляет собой комплексную многоступенчатую задачу, каждый из этапов которой требует отдельной проработки и постоянной адаптации к изменяющимся условиям функционирования социально-экономической системы региона. Приоритетной практической задачей региональной политики в инвестиционной сфере выступает блок стратегических мероприятий по созданию эффективной инвестиционной структуры региона, повышению его инвестиционного потенциала и управлению инвестиционными рисками в целях создания благоприятного инвестиционного климата.

1.3. Экономика развития конкурентоспособного потенциала производственной сферы

В условиях трансформирующейся отечественной модели экономики наметились динамично развивающиеся рыночные ориентиры, при которых осуществляется поступательная реализация конкурентоспособного потенциала производственной сферы. Движение согласно рыночным ориентирам сопряжено с рядом последовательных кризисных проявлений, отличающихся глубиной и масштабностью отклонений. Трансформация самой хозяйственной системы России оказалась настолько быстрой и радикальной, что при этом произошла деформация конкурентоспособного потенциала структуры народного хозяйства.

Существенными преградами к осмыслению тенденций дальнейшего экономического развития хозяйственной системы того или иного государства при прочих равных условиях и являются масштабы и следствия такого рода деформаций. Безусловной в этом смысле представляется необходимым пересмотр категории конкурентоспособности вообще. По мнению некоторых ученых, кажущаяся очевидность содержания данной категории несколько видоизменяется в отраслевом аспекте, приобретая в долгосрочном периоде “оттенки потенциальной значимости”, которые в конечном итоге в долгосрочном периоде при прочих равных условиях и формируют необходимость рассмотрения несколько иной, более “узкопрофильной” категории “конкурентоспособный потенциал” [29].

Исследователи отмечают, что данные категории нередко рассматривают в качестве, так называемых, однопорядковых. Несмотря на то, что первая, мнению большинства ученых, включает в себе более сложные взаимосвязи хозяйствующих субъектов (фирм, корпораций, отраслевых объединений и национальных комплексов), означая в самом широком смысле возможность (способность) выигрыша в соревновании данные категории могут быть идентичны в некоторых условиях, а также дополнять друг друга [38].

Применительно к экономической сфере конкурентоспособность отрасли, как полагают, к примеру, неокейнсианцы и неоклассики, в самом общем виде — обладание свойствами, создающими преимущества для субъектов экономического соревнования (предприятий отрасли) [43]. При этом необходимо наличие потенциально-значимых (комплексообразующих) отраслей в структуре промышленности для того, чтобы в долгосрочном периоде его развитие было признано эффективным. Значит, в данном аспекте крайне важно учитывать конкурентоспособный потенциал.

Безусловно, свойства, характеризующие конкурентоспособный потенциал предприятия, отрасли, промышленного комплекса могут относиться к различным по природе объектам, видам продукции,

предприятиям и организациям, их группам, образующим отраслевые или конгломератные объединения и комплексы, наконец, к отдельным странам или их группировкам (региональным, политическим, этнокультурным), выступающим в качестве субъектов конкурентной борьбы. Более подробно данный аспект будет нами рассмотрен на последующих этапах, учитывающих фактор макроглобализации.

Исследуя конкурентоспособный потенциал в разрезе отраслевой структуры промышленности, специалисты концентрируют внимание на идентификации так называемых конкурентных полей, проецируя при этом, безусловно, результаты исследований конкурентоспособности [38]. Ученые отмечают, что между различными конкурентными полями существуют определенные связи, формирующие общий “конкурентный фон”, который отражает конкретный социальный и экономический контекст. Последний, как полагают специалисты, может серьезно влиять на конечные выводы при анализе структуры потенциально-значимых отраслей того или иного субъекта соревнования (в данном случае государства). Это в свою очередь может послужить основанием для выстраивания стратегии повышения международной конкурентоспособности всей хозяйственной системы и отдельных ее элементов [49].

К.Уотерсон, Н.Андреев, П.Завьялов и т.д. в своих исследованиях отмечают, что при анализе проблем конкурентоспособных отраслей промышленности следует учитывать необходимость апробации количественной оценки развития экономических объектов. В процессе такого рода оценок, по мнению авторов, можно идентифицировать “носители” конкурентных свойств [33]. В данном случае ученые полагают, что конкурентоспособный потенциал есть ничто иное, как совокупность хозяйственных звеньев (как предприятий, так и отраслей).

Эффективность развития вышеуказанных звеньев в краткосрочный период менее значима, чем их потенциал. Зарубежные авторы, такие как, А.Эндерсон, В.Боули, а также отечественные эксперты, такие как

И.С.Ульянов, Е.А.Шустова и др. в этом контексте, при анализе конкурентоспособного потенциала, выделяют важность сопоставления таких оценок по конечным продуктам, а также по уровню и интенсивности взаимосвязей предприятий и отраслей [50]. Ученые отмечают, что данные взаимосвязи крайне вариативны и распространяются на различных уровнях по-разному. Это может явиться серьезным лимитирующим фактором в процессе прогнозирования развития потенциала отрасли на фоне структуры промышленного комплекса в целом.

Учитывая многообразие взаимосвязей внутри сектора или хозяйственного комплекса, их можно, на наш взгляд, с определенной долей условности подразделить на три уровня: микро- (конкретные виды продукции, производства, предприятия); мезо - (отрасли, корпоративные объединения предприятий и фирм конгломератного типа); макро- (хозяйственные комплексы). Микро- и мезоуровни конкурентного поля могут иметь как национальный, так и международный масштаб. По мнению таких исследователей как В.А.Немцов, В.Д.Веселов и т.д., можно выделить еще и конкурентные поля, возникающие в результате международной конкуренции предприятий, отдельных отраслевых объединений, а также между группами стран, осуществляющих согласованную экономическую политику, которая способствует повышению их общей конкурентоспособности.

Консистенция отраслевых взаимосвязей различных уровней, указанных выше, также состоит из разнообразия конкурентных характеристик и факторов, их определяющих. Многообразную совокупность такого рода факторов и характеристик на отраслевом уровне также можно условно подразделить на микро- (отражающие собственно качество и цены продукции), мезо- (обеспечивающие устойчивое улучшение показателей эффективности использования имеющихся производственных ресурсов отраслей) и макроуровневые (воплощающие общее состояние хозяйственных систем, их сбалансированность, инвестиционный климат, налоговый режим, тарифно-таможенную политику и т.п.). Исходя из вышеизложенного

конкурентные поля могут также условно классифицироваться на макро-, микро- и мезоуровневые.

Приведенное структурирование субъектов конкурентной борьбы как таковой, а также факторов и характеристик конкурентоспособного потенциала, позволяет, как нам кажется, более четко охарактеризовать состав элементов этой сложной категории и выявить их взаимосвязи особенно на отраслевом уровне. Это, в свою очередь, помогает обосновать эффективные подходы к ее анализу в зависимости от конкретного конкурентного поля. Так, анализируя развитие конкурентоспособного потенциала, характеризующееся микроуровневыми факторами необходимо, прежде всего, представить диверсифицированную структуру потенциала.

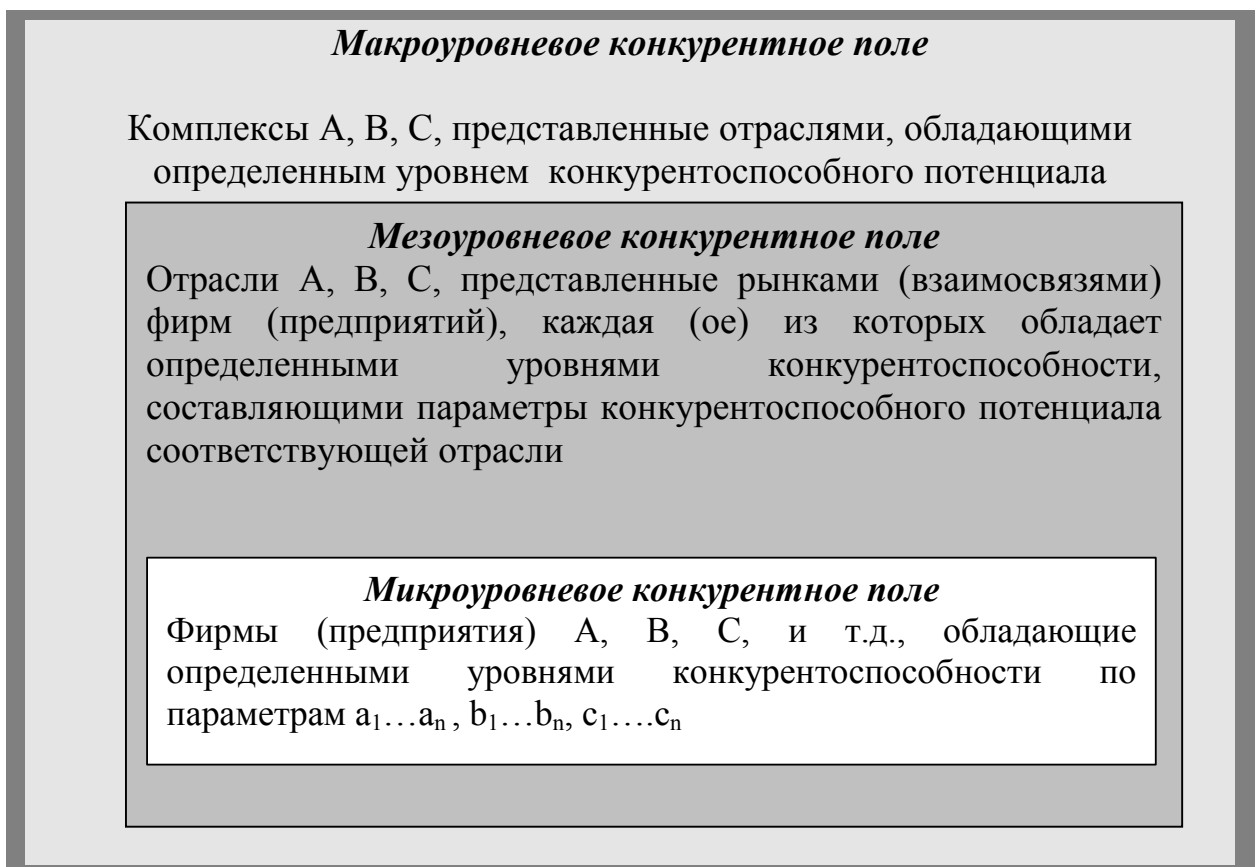


Рис.1.3. Моноуровневая классификация конкурентных полей

Условная многоуровневая классификация представленная выше позволяет идентифицировать те самые “конкретные условия”, о которых мы

упомянули ранее. Другими словами, макроуровневые (отраслевые) зависимости представленные диверсифицированной структурой самостоятельно функционирующих рынков отрасли идентифицируют совокупность факторов.

На микроуровне эффективность функционирования разнообразия фирм определяется конкурентоспособностью каждой из них и, соответственно, степени воздействия в общем структурном пространстве. В этом смысле речь как раз и идет о конкурентоспособности по товарам (услугам, качеству, качеству менеджмента и т.д.). В этом случае, условно структура “экономического пространства”, как мы полагаем, может быть представлена следующим образом:

Как видно из вышеприведенного рисунка, конкурентоспособный потенциал отрасли можно представить в виде диверсифицированной совокупности [38]. Прежде всего, конкурентоспособный потенциал, по мнению авторов, формируется конкурентоспособностью товаров (услуг) и конкурентоспособность хозяйствующего субъекта как такового (учитываются конкурентоспособность апробируемых моделей менеджмента, мониторинга качества выпускаемой продукции, уровня технологий, инноваций и т.д.) в проекции его роли в развитии отрасли. Нельзя, однако, забывать о том, что существуют комплексные исследования, анализирующие проблемы конкурентоспособности отдельной отрасли [22, 45].

Исследования такого рода рассматривают взаимодействия отрасли с другими отраслями промышленного комплекса, как одно из необходимых условий высокой конкурентоспособности предприятий (уровня еще более низкого порядка) качество оценки способности товара конкурировать путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. Это, по мнению исследователей, производится по технической причине (конкурентоспособность товара или иного объекта – понятие относительное, то есть о нем можно говорить только при сравнении с другим объектом) [12]. Соответственно и конкурентоспособный потенциал как

величина, крайне относителен и подвержен искажениям, прежде всего, качества используемых данных.

Понятно, что научно необходимо представить и визуализировать категорию “конкурентоспособный потенциал”. Существует целое разнообразие формул и уравнений, характеризующих данную категорию. На последующих этапах работы будет представлен собственный показатель конкурентоспособного потенциала, выраженный в способности того или иного сектора генерировать комплексобразующий фактор (занятость).

На данном этапе работы количественно докажем взаимозаменяемость двух экономических категорий. В эмпирических разработках “конкурентоспособных товаров”, классически за базу сравнения принимается либо потребность покупателя, либо образец [34]. Если за базу сравнения принимается потребность общества в данном товаре, то расчет единичного показателя конкурентоспособности, по мнению ученых, может производиться по формуле [19]:

$$g_i = \frac{П_i}{П_{in}} \times 100\%, \quad (1)$$

где g_i – единичный параметрический показатель конкурентоспособности товара по i -му параметру;

$П_i$ – величина i -го параметра для анализируемой продукции;

$П_{in}$ – величина i -го параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью;

n – количество анализируемых параметров.

Если за базу сравнения принимается образец, то в знаменателе дроби уравнения 1, как полагают исследователи, следует поставить величину i -го параметра для изделия, принятого за образец [11]. Иногда параметры продукции не имеют физической меры. В этом случае, по мнению экспертов, для оценки этих характеристик используется методы оценки в баллах [44].

Синтезируя разнообразие исследований проблем конкурентоспособности товаров, мы обнаруживаем тот факт, что описанный

метод (дифференциальный) позволяет лишь констатировать необходимость повышения или снижения параметров продукции для обеспечения конкурентоспособности. Он, как мы полагаем, отражает влияние каждого параметра при выборе товара потребителем. В этом плане нельзя не согласиться с учеными, активно призывающими к использованию комплексных показателей [67, 84].

Комплексный метод основывается на применении групповых, обобщенных, интегральных показателей в исследовании особенностей развития отрасли. Так, например, Д.Маадрилс и У.Краузе полагают, что расчет “группового показателя” с использованием “заданного многообразия параметров” может производиться по формуле:

$$G_n = \sum_{i=1}^n g_i V_i, \quad (2)$$

где G_n – групповой показатель конкурентоспособности по техническим параметрам;

g_i – условный показатель конкурентоспособности отрасли по i -му “техническому параметру”;

V_i – весомость i -го параметра в общем наборе технических параметров, характеризующих потребность в развитии отрасли;

n – число параметров, участвующих в оценке.

Совокупный метод, предлагаемый такими учеными как В.Нордхауз, Н.Георг и Л.Уиллис, позволяет выразить способность товара конкурировать в определенных условиях рынка через комплексный количественный показатель – коэффициент конкурентоспособности [93]:

$$CR_j = \sum_{ij=1}^n I_i \times \left(\frac{R_{ij}}{R_{in}} \right)^{\beta_i}, \quad (3)$$

где $i = 1, \dots, n$ – число атрибутивных характеристик продукции отрасли, участвующих в оценке;

$j = 1, \dots, n$ – виды продукции;

I_i – коэффициент значимости определенного атрибута;

R_{ij} – конкурентоспособное значение i -го параметра для j -ой продукции отрасли;

R_{in} – желаемое значение i -го параметра, которое позволяет полностью удовлетворить потребность показателя;

β_i - индикатор интенсивности отклонений переменных R_{in} и R_{ij} .

Исследуя проблемы конкурентоспособности товаров во взаимосвязи с конкурентоспособностью отрасли в целом, а значит и формировании потенциала данной отрасли на фоне других в общей структуре промышленности, необходимо отметить следующее. Обычно под конкурентоспособностью понимают некую относительную комплексную характеристику, отражающую отличия данного хозяйствующего субъекта от конкурента и, соответственно, определяющую его привлекательность для потребителя [16].

Традиционно большинство исследований сосредотачивается в основном на базовых параметрах и индикаторах, характеризующих развитие предприятия отрасли, и затем для оценки конкурентоспособности сопоставляет между собой некоторые интегральные характеристики такой оценки для разных конкурирующих групп предприятий отрасли [21].

По мнению групп исследователей, анализирующих результаты такого рода работ, отмечают, что происходит просто охват показателей качества выпускаемой продукции, и тогда оценка конкурентоспособности “подменяется” сравнительной оценкой качества конкурирующих аналогов [48]. Н.Претишников и К.Риелдоу отмечают, что практика мирового рынка наглядно доказывает неверность такого подхода. Более того, исследования многих товарных рынков однозначно показывают, что конечное решение о покупке только на треть связано с показателями качества выпускаемых определенным предприятием товаров. Они связаны со значительными и

достаточно весомыми для потребителя условиями приобретения и будущего использования товара, а также учитывают некоторую последовательность условий:

1. Микроуровневая конкурентоспособность (конкурентоспособность предприятия отрасли) включает три основные составляющие. Одна из них жестко связана с выпускаемой продукцией как таковой и в значительной мере сводится к качеству. Другая, связана как с экономикой создания сбыта и сервиса товара, так и с экономическими возможностями предприятия и ограничениями потребителя.

2. Все элементы конкурентоспособности предприятия отрасли должны быть настолько очевидны потенциальному покупателю, чтобы не могло возникнуть малейшего сомнения или иного толкования в отношении любого из них.

3. Каждый рынок отрасли характеризуется своим унифицированным покупателем. Поэтому изначально неправомерна идея о некоей абсолютной, не связанной с конкретным рынком конкурентоспособности конкретного предприятия отрасли.

Из уравнений (2) и (3), с учетом вышеперечисленных условий 1-3, как мы полагаем, следует, что конкурентоспособный потенциал действительно элемент конкурентоспособности при определенных условиях. Так в уравнении (2) конкурентоспособный потенциал, по сути, может быть представлен переменной V_i , а в уравнении (3) – I_i . Весомость определенного параметра (например, объема выпуска готовой продукции) в общей совокупности технических параметров (например, качества выпускаемой продукции) в долгосрочном периоде, при прочих равных условиях, может быть незначительна, тогда как в краткосрочном периоде может превалировать обратная пропорциональность зависимости показателей объема и качества.

Разработка комплексной проблемы конкурентоспособности отраслевой структуры промышленности в рамках указанной выше последовательности

(условия 1-3) позволяет, как мы полагаем, обнаружить совокупность проблем деформации развития отдельно взятых субъектов хозяйствования – предприятий, которые усугубляются необходимостью и условиями их взаимодействий внутри того или иного сектора. Это особенно остро идентифицируется в условиях транзитивного типа экономики. Так, например, проблема улучшения конкурентоспособности отдельных промышленных предприятий стран с переходным типом экономики видится в рамках процессов деформации развития секторов, а также процессов формирования эффективного инструментария формируемой экономической политики и т.д.

Рассматривая конкурентоспособность отрасли в масштабах отдельно взятого промышленного предприятия данной отрасли, используя “многоуровневую иерархию”, представленную выше, можно отметить, что существуют определенные экономические показатели, которые показывают прибыльность, производительность, оборачиваемость, деловую активность, ликвидность. В совокупности данных показателей, также можно выделить “потенциально значимые” переменные. Исследование природы экономического кризиса промышленных предприятий на основе апробации показателей, характеризующих конкурентоспособный потенциал предприятий, наряду с показателями, характеризующими конкурентоспособность товаров, позволяет также отметить технологические проблемы или отсутствие источников финансирования, особенно низкую эффективность менеджмента промышленных предприятий [28].

Для усиления конкурентных преимуществ предприятий используются разнообразные модели управления, сущность которых заключается в оценке и повышении конкурентоспособности предприятий, направленной на установление нужд и потребностей целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными и более продуктивными, чем у конкурентов способами с одновременным сохранением и укреплением благополучия потребителя и общества в целом. Эффективность управления промышленными предприятиями на основе оценки их

конкурентоспособности определяется, по сути, качеством организации и реализации управляющих воздействий экономического характера. Среди огромного перечня такого рода воздействий, специалисты выделяют “факторы качества конкурентоспособного потенциала” данных предприятий [88, 76, 42].

Проводя сравнительный анализ экономических моделей различных стран в аспекте развития конкурентоспособного потенциала, отметим, что достижение высокого уровня в развитии конкурентоспособного потенциала предприятий промышленности является приоритетом экономической политики многих стран, так как их успешное функционирование является необходимым условием эффективности экономического развития, повышения жизненного уровня населения. Развитые страны, такие как США, Япония и Германия, решают вопросы достижения конкурентоспособности различными способами, исходя из собственных интересов. Общими направлениями деятельности правительств развитых стран в этом отношении являются проведение единой государственной политики повышения конкурентоспособности предприятий и отраслей, поддержка приоритетных направлений и содействие структурным сдвигам в промышленном секторе и т.д.

В настоящее время понятие “конкурентоспособный потенциал” отрасли (отраслевой структуры промышленности), предприятия активно используется в анализе теоретической и практической проблематики [39]. Представители многих экономических школ трактуют данное понятие также в сопоставлении с технико-экономической категорией – качеством. При этом выделяются такие признаки понятия конкурентоспособного потенциала предприятия как соответствие характеристик продукции потребностям потребителя, наличие трех элементов конкурентоспособности - потребителя, продукта и продукта-конкурента.

К.Уотерсон, А.Г.Бутковский, Н.Андреев, П.Завьялов отмечают необходимость терминологической регламентации в данной области [15]. По их мнению, в процессе исследования конкурентоспособного потенциала предприятия следует учитывать необходимость и результаты количественной оценки экономических объектов, являющихся своеобразными носителями

свойства конкурентоспособности. Кроме того, данный автор считает, что конкурентоспособный потенциал предприятия в общей отраслевой структуре определяется использованием результатов сопоставлений, как самих предприятий, так и их конечных продуктов.

Рассматривая в качестве составляющего элемента конкурентоспособного потенциала конкурентоспособность продукции, выпускаемой предприятиями определенной отрасли Д.Ходгман, И.Фаминский, Г.Бесслогов и др. выделяют существенные, на их взгляд, вопросы, связанные с многовариантностью и относительностью [84]. Авторы, прежде всего, обращают внимание на использовании лишь некоторые технические характеристики продукции, фирмы или отрасли, а также тот факт, что конкурирующий на одних рынках товар будет совершенно неконкурентоспособен на других. Поэтому, прежде всего, как полагают эксперты, конкурентоспособность формирует ориентиры на понимание нужд потребителя и тенденций их развития, знание поведения и возможностей конкурентов, знание состояния и тенденций развития рынка, знание окружающей среды и ее тенденций, умение создать такой товар и так довести его до потребителя [24].

Чтобы сформировать конкурентоспособный потенциал внутри отрасли, надо не просто модернизировать производство и управление, и, соответственно быть способным сформировать цель, которая должна быть достигнута. Главным при этом должно быть одно: умение определить, быстро и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои сравнительные преимущества. Ведущие компании мира своим успехом обязаны именно этому. Так, всемирно известный “Роллс-ройс” отличается высоким качеством и надежной работы двигателя, собранного вручную. “Феррари” знаменита высокими скоростными качествами и техническим уровнем своих автомобилей [67]. В этих компаниях очевидна четкая ориентация на собственные сравнительные преимущества, которая предопределяет набор функций, выполняемых аппаратом управления.

Апробация категориальных признаков конкурентоспособности и формирующегося конкурентоспособного потенциала предприятий отраслей в

аспектах управления позволяет выделить четыре основных уровня конкурентоспособности [71]. На первом уровне рассматривается организация управления как нечто внутренне нейтральное. Здесь наблюдается следующее. Как только предприятие перерастает нишу рынка, на которую первоначально работало, и вступает в конкуренцию на другом его сегменте или первоначальная ниша развивается в растущий рынок и становится привлекательной для других производителей.

В отраслевом разрезе, по мнению ученых, уровень конкурентоспособности предприятия может приобретать предельные значения, при которых развитие всей отраслевой структуры крайне затруднительно [30]. В этой ситуации, на отраслевом уровне вполне закономерно оперировать категорией “конкурентоспособный потенциал”, учитывающий в себе определенные уровни конкурентоспособности отдельных отраслей комплекса (например, добывающих) и уровней потенциалов развития других отраслей (обрабатывающих), значение которых в краткосрочном периоде не столь отчетливо проявляется. На этом моменте мы акцентируем на более поздних этапах нашего исследования.

Компании второго уровня конкурентоспособности стремятся сделать свои производственные системы “внешне нейтральными” [49]. Это означает, что предприятия должны полностью соответствовать стандартам, установленным их основными конкурентами. Они стремятся максимально заимствовать технические приемы, технологии, методы организации производства у ведущих предприятий отрасли и использовать у себя, приобретать сырье и материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия из тех же источников, что и их главные конкуренты. Они следуют тем же принципам и подходам в управлении качеством продукции и в контроле внутрипроизводственных заделов, устанавливая такие же по характеру отношения с работниками на своем производстве [55].

Производственная система компаний третьего уровня характеризуется как “поддерживаемая извне”. Эффективность их развития определяется не столько внутренними факторами сколько внешними. Под воздействием факторов внешней среды, максимально аккумулируя собственный

конкурентоспособный потенциал, компании третьего уровня трансформируются в компании четвертого уровня конкурентоспособности. Здесь качество развития компаний достигает собственного “апогея”. Именно они и называются предприятиями с производством мирового класса. Возвращаясь к уравнениям (2) и (3), можно представить I_i как коэффициент значимости организационной структуры компании, который по мере трансформации будет видоизменяться. В этой связи оргструктура компании (предприятия, отрасли и т.д.) может рассматриваться как элемент потенциала, обеспечивающего высокий уровень конкурентоспособности.

Многочисленные исследования показали, что в ближайшее десятилетие устойчивые позиции на меняющемся и усложняющемся рынке смогут занять только те компании, производственно-управленческий, конкурентоспособный стратегический потенциал которых позволит им согласованно решать ряд задач, считавшихся практически взаимоисключающими [47]. Еще раз, однако, отметим, что стратегический анализ положения фирмы надо начать, прежде всего, с исследования структуры отрасли в которой работает данная фирма. Здесь необходимо оговорить, что основной единицей будет являться отрасль, представляющая собой группу конкурентов, которые производят товары и услуги и непосредственно соперничают между собой.

На фирму (предприятие) в отрасли воздействуют “знаменитые” пять сил, впервые выделенные американским экономистом М.Портером, которые определяют уровень конкуренции на микроуровне и уровень конкурентоспособности отрасли соответственно на макроуровне [45]. “Работоспособность” данных “сил” в отраслевом аспекте и позволяют проследить развитие конкурентоспособного потенциала отраслевой структуры, представленной моделью фирма (предприятие) – отрасль.

Первая из них – соперничество между конкурентами в отрасли, между фирмами производящими аналогичную продукцию и продающими ее на одном и том же рынке. Такое соперничество, однако, контрастирует с

теснотой взаимосвязей внутри отраслевой структуры, которая позволяет фирмам избежать резкого падения уровня прибыли в результате чрезмерного занижения цен, а также огромных расходов на рекламу и продвижение товара на рынке, что, в конечном итоге, сказывается на потенциале отрасли.

Вышеуказанные “контрасты” закономерны, если учесть уже отмеченный нами факт, что предприятия (фирмы) могут конкурировать либо по какому-то одному параметру (например, ценовая конкуренция). Внутри отрасли совокупность такого рода взаимосвязей может происходить по нескольким параметрам (например, обслуживание, качество продукции, условия торговли, реклама, нововведения). Конкурентная борьба при этом становится более жесткой при увеличении числа фирм-конкурентов при постепенном выравнивании их размеров и потенциала отрасли, а также при медленном росте внешних параметров (например, опять же спроса на данный товар).

В случае если проникновение в ту или иную отрасль не представляет особого труда, а уровень прибыли достаточно высок, количество фирм в ней будет увеличиваться. Так появляется, так называемая, вторая сила, воздействующая на фирму – угроза появления новых конкурентов. Если при увеличении количества фирм, рост потребительского спроса не будет расти пропорционально росту предложения в целом по отрасли и, соответственно, приход в отрасль новых фирм обуславливает “верхнюю границу прибыльности данной отрасли” [40].

Третьей силой воздействующей на отрасль, как известно, является угроза появления товаров-заменителей. Уровень конкуренции с товаром-заменителем определяется степенью готовности, с которой покупатели способны предпочесть его данному товару. Здесь решающим является такой показатель как “стоимость переключения покупателя (т.е. затраты на переход от конкретного товара к его заменителю)” [33]. Этот показатель и определяет, в конечном итоге, способность покупателей “диктовать свои

условия” [27]. Крупные клиенты способны оказывать влияние на уровень прибыли фирм-продавцов (четвертая сила).

Покупатели могут диктовать этим фирмам свои условия, и те, в свою очередь, будут готовы снизить свои цены с тем, чтобы заключить сделку с данным клиентом. Покупатели могут также использовать свое привилегированное положение и ставить фирмам-продавцам такие условия как, например, повышение качества товаров, предоставление кредита и др. Аналогично покупателям поставщики пользующихся спросом товаров могут устанавливать высокие цены, воздействуя, таким образом, на объем своей прибыли (пятая сила).

Ученые полагают, что если действие всех пяти сил на рынке является достаточно ощутимым, то можно предполагать, что независимо от вида производимой продукции и услуг уровень прибыли в данной отрасли будет относительно низким [38]. И напротив, слабое действие данных сил позволяет повисить уровень цен и достичь уровня прибыли выше среднего по отрасли [80]. Фирмы способны воздействовать на каждую из пяти сил посредством собственной стратегии. Однако некоторые нововведения отдельных фирм могут привести лишь к недолгому преимуществу, и когда они начнут использоваться всеми остальными фирмами, это приведет лишь к ухудшению положения в отрасли в целом.

Учитывая вышеизложенное, эксперты отмечают, что эффективность развития фирмы, ее устойчивость, напрямую зависит от степени привлекательности отрасли, в которой эта фирма работает [24]. В ситуации, когда спрос значительно превышает предложение и доступ на рынок ограничен, даже при весьма среднем уровне менеджмента фирма способна добиться высокого уровня прибыли. И если рыночная конъюнктура в целом благоприятная, то, вероятно, многие отрасли станут привлекательными.

Под привлекательностью отрасли, как полагает А.Герсчеркрон, М.Чердок, Д.Грилберн и др., как раз и имеется ввиду ее “достаточный конкурентоспособный потенциал” [77]. При этом происходит, по нашему

мнению, самое главное: мы уже “не в силах” определять конкурентоспособность фирмы, так как имеет место конкурентоспособность выпускаемых ею товаров (производимых услуг). Таким образом, и на микроуровне (при определенных условиях) необходимо учитывать скорее конкурентоспособный потенциал предприятия фирмы.

Характер конкурентной борьбы между предприятиями рынков отрасли определяет важный индикатор – жизненный цикл отрасли. Так, по словам И.С.Ульянова, И.Деймнорда, В.Кривосторшина и др., анализирующих результаты исследований М.Портера, особенностью относительно новой отрасли является большое количество фирм, стремящихся в нее проникнуть [50]. Они идут в отрасль, где спрос значительно превышает предложение, и, соответственно, где нет необходимости бороться с конкурентами за каждого покупателя. По мере перехода отрасли в стадию зрелости предприятия (фирмы) рынков отрасли начинают понимать и принимать определенные правила, учитывать пожелания клиентов, касающиеся качества, исполнения товара, в отрасли устанавливаются стандарты.

В период перехода к стадии зрелости отрасли конкуренция между составляющими ее звеньями становится более жесткой, в связи с тем, что быстрый рост на данном этапе может быть достигнут лишь путем отвлечения клиентов от конкурентов. Специфической особенностью данной стадии является переход к ценовой конкуренции, поскольку предлагаемая продукция постепенно становится однородной, а попытки нововведений быстро копируются. В отраслях, испытывающих спад, лишь наиболее опытные фирмы могут добиться определенного уровня прибыли; неудачливые фирмы покидают отрасль.

В условиях, когда барьеры выхода из отрасли высоки, что заставляет убыточные фирмы остаться на рынке, степень конкурентной борьбы возрастает, что приводит к хроническому избытку производственных мощностей. Изменение одной из пяти вышерассмотренных сил может повлиять на остальные силы. Но обычно прибыльность каждой отрасли

определяют всего лишь одна или две силы, описанные выше. В отдельных отраслях – сила покупателей (например, продажа через сеть супермаркетов, торговля в сфере оборонной промышленности); в других отраслях прибыль могут определять поставщики. Таким образом, при выборе стратегии фирмам необходимо принимать во внимание именно определяющие силы и пытаться занять наиболее выгодную позицию по отношению к конкурентам.

Среди прочих показателей выделяются такие как ВВП, ВНП (или ВРП для мезоуровня), а также такие факторы макроэкономического равновесия как экономический рост, инфляция, прочие факторы макроэкономической нестабильности. Это наиболее остро “ощутимо” при рассмотрении моделей транзитивного типа, так как перечисленные параметры наиболее вариативны в данных условиях, что, безусловно, сказывается на тенденциях развития конкурентоспособного потенциала отраслевой структуры промышленности.

2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ

2.1. Особенности трансформационного развития экономики региона

По данным Ставропольского краевого комитета государственной статистики иностранные инвестиции в Ставропольском крае в 2002 году составили 59,6 млн. долларов США (285 % к уровню 2001 года), в том числе прямые инвестиции 33,9 млн. долларов США (193 % к уровню 2002 года). Вместе с тем, среднегодовой объем привлеченных иностранных инвестиций на душу населения в Ставропольском крае составляет лишь 20 долларов в год. Этот показатель сопоставим с результатами, полученными другими не сырьевыми регионами России. Тем не менее, постепенная региональная децентрализация инвестиций позволяет прогнозировать их значительное увеличение в долгосрочной перспективе. Например, до уровня 50-60 долларов США на душу населения в год и более, то есть, до уровня, государств Восточной Европы, традиционно опережающих Россию на пути рыночных преобразований.

Таблица 2.1.

Структура инвестиционных решений в крае

Категория	Средний период появления	Доля в общем объеме привлекаемых иностранных инвестиций
«крупные инвестиции» (свыше 10 млн. долл.)	18 месяцев	85
«средние инвестиции» (от 1 до 10 млн. долл.)	5 месяцев	20
«малые инвестиции» (от 0,1 до 1,0 млн. долл.)	0,8 месяца	15

В структуре накопленных инвестиций в Ставропольском крае преобладают следующие государства: Франция (28 %), Кипр (25 %), США (14 %), Германия (8 %), страны Бенилюкса (8 %). Таким образом, можно четко определить круг географических приоритетов развития международного сотрудничества Ставропольского края. В среднесрочном периоде следует исходить из того, что ключевыми инвесторами в край останутся, Германия, США, Франция, Италия имеющие большие инвестиционные возможности и прочие интересы в экономике Юга России. Другими вероятными инвесторами будут Турция, Греция и Кипр в силу географической близости и продолжения процесса возвращения российского капитала. Одновременно, задача стимулирования инвестиций технологических лидеров, а также мелких и средних компаний, занимающих передовые позиции в производстве отдельных видов продукции, требует активизации условий по привлечению инвесторов из таких стран, как Великобритания, Швейцария, Нидерланды. В любом случае важно учитывать сложившуюся отраслевую специализацию стран - инвесторов, что может сыграть ключевую роль в определении целевого сегмента для того или иного проекта.

Оценка инвестиционной привлекательности края невозможна без оценки социально-экономического развития региона в анализируемом периоде. Прежде всего, спрос на инвестиционные ресурсы предъявляют население, государство, негосударственные предприятия и организации. При выстраивании приоритетов инвестиционной политики необходимо во-первых учитывать, интересы этих субъектов; во-вторых, использовать их реальные ресурсы и прежде всего тех субъектов, которые показали свою жизнедеятельность.

В регионе сложился многоотраслевой индустриальный комплекс. На долю Ставропольского края приходится 12,3 % выпуска промышленной продукции в рамках Южного федерального округа, 16,3 % объема работ

строительного подряда, 14 % всего введенного жилья, 14,5 % общеокружного объема оборота розничной торговли.

Рассмотрим основные экономические характеристики Ставропольского края в табл. 2.1.

Таблица 2.1.

Основные экономические показатели Ставропольского края

Наименование	2000	2001	2002	Измене ние, (+,-)	Темп роста, %
Продукция промышленности, млн. руб. всего	28 728,6	38 282,2	42 841,0	14 112,4	149,1
Производство потребительских товаров по крупным и средним предприятиям млн. руб.	6 877,7	8 758,3	12 615,6	5 737,9	183,4
в том числе:					
продовольственные товары	5 194,4	6 575,5	9 499,4	4 305,0	182,8
непродовольственные товары	1 316,4	1 793,4	2 346,5	1 030,1	178,3
Продукция сельского хозяйства, млн. руб. всего	20 803,7	26 989,4	31 474,8	10 671,1	151,3
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	16 656,6	16 611,7	15 037,7	-1 618,9	90,3
Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. кв. м.	673,7	565,7	581,1	-92,6	86,3
Перевезено грузов предприятиями транспорта, тыс. тонн	17 767,1	17 376,2	19 079,1	1 312,0	107,4
Пассажирооборот предприятий транспорта, млн. пасс-км	4 236,4	4 367,7	4 503,1	266,7	106,3
Оборот розничной торговли, млн. руб.	30 397,4	38 422,7	49 920,3	19 522,9	164,2
Прибыль, убыток в экономике (без с/х отрасли), млрд. руб.	3,4	7,8	4,1	0,7	120,6

В течение анализируемого периода наблюдалась положительная динамика основных показателей экономического развития нашего региона: рост объемов промышленного производства; активизация инвестиционной деятельности и улучшение финансового положения и состояния расчетов предприятий; стабильное насыщение потребительского рынка товарами.

Из данных таблицы видно, что продукция промышленности увеличилась на 14 112,4 млн. руб., или в 1,49 раза; продукция сельского хозяйства – на 10 671,1 млн. руб., или в 1,51 раза. Значительно увеличилось и производство потребительских товаров на 5 737,9 млн. руб., или на 83,4 %.

Инвестиции в основной капитал имеют тенденцию к понижению и уменьшились в 2002 году по сравнению с 2000 годом на 1 618,9 млн. руб., или на 9,7%. Снизился показатель ввода жилых домов в действие на 92,6 тыс. кв. м. В положительную сторону изменился грузооборот предприятий транспорта – на 1 312 тыс. т. и пассажирооборот транспорта общего пользования – на 266,7 пассажиро-млн-км.

Особого внимания заслуживают финансовые результаты деятельности экономики региона. Если в 2000 году в крае была зафиксирована прибыль в экономике в размере 3,4 млрд. руб., то в 2001 году прибыль составила 7,8 млрд. руб., а в 2002 году – лишь 4,1 млрд. руб.

В промышленности наиболее развиты отрасли: машиностроения и металлообработки, пищевая и электроэнергетическая (на их долю приходится 85 % общекраевого объема). В крае работают также предприятия, производящие продукцию для строительной индустрии, товары бытовой химии, легкой промышленности, мебель, мукомольно-крупяную и комбикормовую продукцию, лекарственные средства и препараты, а также полиграфические издания.

Проведенный анализ показывает, что регион располагает благоприятными предпосылками для стабильного экономического развития. Однако в новых условиях хозяйствования край пока не в состоянии обеспечить стабильное развитие местной экономической и социальной сфер

хозяйства. Несмотря на некоторые позитивные изменения, которые проявились в снижении темпов инфляции, в замедлении темпов спада промышленного производства, в увеличении насыщения потребительского рынка ситуация остается сложной.

Рассмотрим развитие промышленности и дадим оценку данной отрасли в табл. 2.2.

Таблица 2.2.

Основные показатели промышленности Ставропольского края
(по крупным и средним предприятиям)

Показатели	2000	2001	2002	Откло- нение (+,-)	Темп роста, % (2002 к 2000)
Объем производства промышленной продукции, млн. руб.	28 728,6	38 282,2	42 841,0	14 112,4	149,1
Индекс промышленного производства, %	105,4	122,3	105,1	-0,3	99,7
Объем производства потребительских товаров, млн. руб.	6 877,7	8 758,3	12 615,6	5 737,9	183,4

Как показывают данные таблицы, в анализируемом периоде промышленные предприятия работали в условиях постепенного снижения действия позитивных факторов, сложившихся после финансового кризиса. Тем не менее, в течение всего периода в промышленной отрасли наблюдался устойчивый рост объемов производства с 28 728,6 млн. руб. в 2000 году до 42 841,0 млн. руб. в 2002 году, или темп роста составил 149,1%.

Устойчивость промышленного роста базировалась на увеличении внутреннего спроса на продукцию, выпускаемую краевыми предприятиями, при сохранении стабильного внешнего рынка. Благодаря предпринятым мерам по повышению конкурентоспособности выпускаемых изделий, доведению их качества до требований европейского уровня, продукция

ставропольских производителей экспортируется в 15 стран дальнего зарубежья и в 7 стран ближнего зарубежья.

Приведем на рис. 2.1 динамику изменения индекса физического объема промышленного производства Ставропольского края.

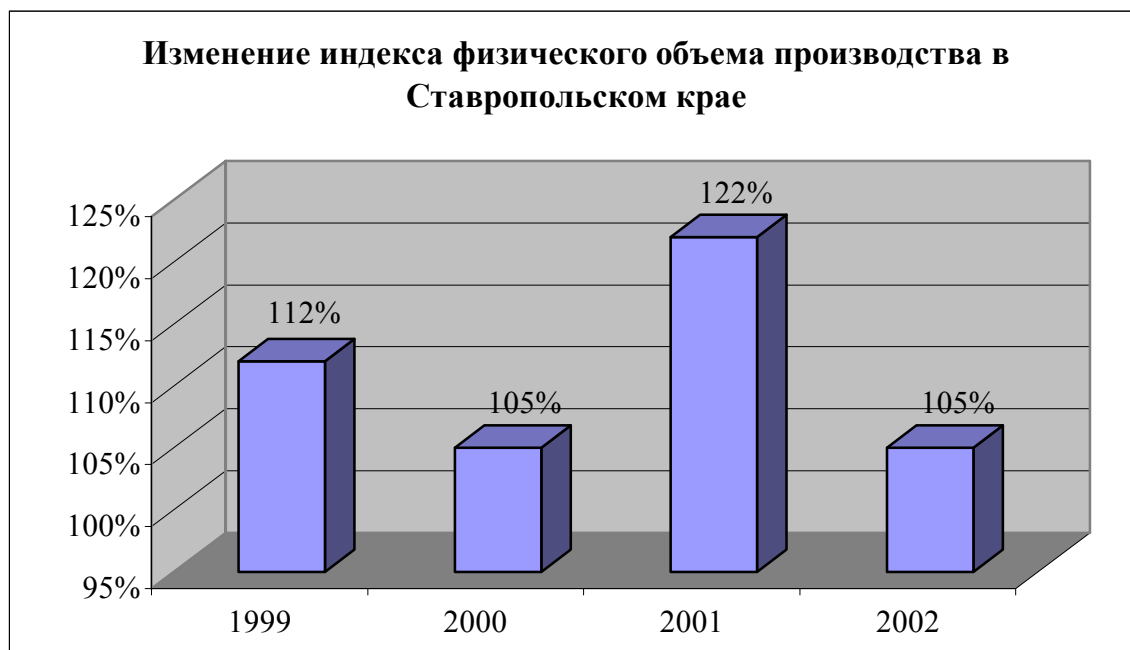


Рис. 2.1. Изменение индекса физического объема промышленного производства в Ставропольском крае (в % к предыдущему периоду)

Как видно из рис. 2.1, наблюдается постепенный рост объемов промышленного производства, что достаточно положительно характеризуется. В 2001 году по объему промышленного производства достигнут уровень 1995 года.

Более половины крупных и средних предприятий края в изучаемом периоде работали с увеличением выпуска промышленной продукции.

Потребительских товаров за 2002 год было выпущено на сумму 12,6 млрд. руб., что на 24,2% больше уровня 2001 года. Структура производства потребительских товаров в крае достаточно стабильна: 75,3% приходится на долю пищевых продуктов, 6,1% - винно-водочных изделий, 18,6% - непродовольственных товаров.

В расчете на одного жителя края в 2002 г. произведено потребительских товаров на 4708,0 руб., в среднем за месяц - на 392,3 руб. (среднедушевой денежный доход в расчете на одного жителя края в среднем за месяц в январе - ноябре 2002 года составил 2231,9руб.).

Сохранился прирост производства в пищевой отрасли, выпускающей почти четверть общекраевого объема промышленного производства. Увеличился выпуск цельномолочной продукции, нежирной молочной продукции, колбасных изделий, сыров жирных, масла животного, консервов, пива, хлеба и хлебобулочных изделий, муки.

В табл. 2.3. представим данные о структуре производства продукции по основным отраслям промышленности.

Таблица 2.3.

Структура производства продукции по основным отраслям
промышленности (в процентах к итогу)

Показатели	2000	2001	2002	Отклонение (+,-)	Темп роста, % (2002 к 2000)
Вся промышленность в том числе:	100	100	100	-	-
электроэнергетика	26,9	28,3	26,3	-0,6	97,8
химическая и нефтехимическая	21,9	20,9	17,2	-4,7	78,5
машиностроение и металлообработка	11,0	10,5	12,5	1,5	113,6
топливная промышленность	5,8	5,5	6,6	0,8	113,8
промышленность строительных материалов	3,1	2,4	2,9	-0,2	93,5
легкая промышленность	1,0	2,2	1,1	0,1	110,0
деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	1,0	0,9	1,1	0,1	110,0
Пищевая	24,4	24,1	22,6	-1,8	92,6
Прочие	4,9	5,2	9,7	4,8	198,0

Наибольший рост произошел в топливной отрасли в 1,138 раза, в машиностроении (на 12%), в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в 1,1 раза, в анализируемом периоде также произошел рост в легкой промышленности (на 10%). Отрицательная тенденция наблюдалась в химической и нефтехимической промышленности или в 0,78 раза по сравнению с 2000 годом, пищевой промышленности (на 8%), промышленности строительных материалов (на 6,8%) и электроэнергетике.

Валовое производство сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий за 2002 год, по предварительным расчетам, составило в действующих ценах 31,5 млрд. руб., что в сопоставимой оценке на 16,5% больше, чем за 2001 год. Производство продукции растениеводства увеличилось на 25,4%, продукции животноводства - на 4,0%. В объеме валовой продукции доля сельхозпредприятий составила 55,8%, хозяйств населения - 36,7%, крестьянских (фермерских) хозяйств - 7,5%.

За 2002 год всеми видами транспорта перевезено 19,1 млн. тонн грузов, что на 9,8% больше, чем за 2001 год. Около 76% всех грузов перевозится по железной дороге. В сравнении с 2001г. отправка грузов поездами увеличилась на 14,3%. Пассажирским транспортом перевезено 368,0 млн. человек, что на 7,8% меньше, чем за предыдущий год. Пассажиरोоборот увеличился на 3,1%.

Динамично развивается связь. Постоянно на сети связи внедряются новые технологии, виды услуг, улучшается качество традиционных услуг. Для пользователей открываются пункты сервисного оказания услуг, организована сеть ИНТЕРНЕТ, ИНТЕРНЕТ-салона. Развивается и совершенствуется сотовая связь через компании "Ставтелесот", "Ставропольская сотовая связь", "Ставтелеком". Растет уровень телефонизации горожан. В расчете на 100 человек населения приходится 33 аппарата телефонной сети общего пользования.

Предприятиями связи в 2002 году, по оценке, оказано услуг населению на 2008,6 млн. рублей, в том числе организациями Минсвязи России - на 1159,7 млн. рублей (в сопоставимых ценах на 6,3% больше, чем за 2001 год).

На 1 января 2003 года число основных абонентских телефонных устройств, подключенных к сети общего пользования организаций Минсвязи России, составило 527,2 тыс. единиц и увеличилось за год на 4,1%. Количество основных телефонов, установленных у населения возросло на 4,8% и составило 452,5 тысячи.

Широкое развитие в крае получила торговля, особенно за последние 10 лет. В 2002 году оборот розничной торговли составил 49,9 млрд. рублей, что в товарной массе на 12,2% выше уровня 2001 года. В расчете на одного жителя края приобретено товаров на 18,8 тыс. рублей, в среднем за месяц - на 1567 рублей.

Продовольственных товаров продано на 22,7 млрд. рублей (45,5% от общего оборота розничной торговли), непродовольственных товаров - на 27,2 млрд. рублей (54,5%), что соответственно на 11% и 14% выше уровня 2001 года. Более 30% оборота розничной торговли приходится на вещевые, смешанные и продовольственные рынки края. Здесь реализовано потребительских товаров на 15,3 млрд. рублей, что соответствует уровню 2001 г. Приведем в таблице 2.4 анализ потребительского рынка края.

За 2002 год населению края оказано платных услуг на 16 млрд. рублей, что в физической массе на 4,3% меньше, чем в 2001 году. Удельный вес расходов населения на оплату услуг в общих его потребительских расходах составил 23,9% против 24,0% в 2001 году. Каждый житель края за год получил платных услуг на сумму 6367 рублей, в том числе бытовых - на 635 рублей.

В структуре платных услуг населению преобладающую долю занимают жилищно-коммунальные услуги - 23,3%, услуги связи - 14,8%, пассажирского транспорта - 13,2%, услуги бытового характера - 10,0% и санаторно-оздоровительные - 11,4%.

Основные показатели розничной торговли и платных услуг населению (в ценах соответствующих лет, млн. рублей)

Показатели	2000	2001	2002	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
Оборот розничной торговли, млн. руб.	30 397,4	38 422,7	49 920,3	19 522,9	164,2
Индекс физического объема товарооборота в % к предыдущему периоду	122,7	109,2	104,9	-17,8	85,5
Продажа товаров на одного жителя, тыс. руб.	31,53	44,20	48,17	16,64	152,8
Оказание платных услуг населению через все каналы реализации, млн. руб.	10 234	13 495	15 998	5 764	156,3

По сравнению с 2001 годом изменилась видовая структура услуг. Возросла доля услуг связи соответственно с 13,6% до 14,8%, коммунальных - с 17,9% до 19,9%, образования - с 5,5% до 6,7%. Одновременно снизилась доля услуг пассажирского транспорта с 17,6% до 13,2%, санаторно-оздоровительных - с 12,5% до 11,4%, услуг правового характера - с 4,2 до 3,9%.

Стабильный прирост денежных доходов населения обусловил ежемесячный рост его покупательной способности. Темпы роста потребительских цен и цен производителей (кроме строительства) в истекшем году были ниже, чем в предыдущем. Возросла занятость населения, уменьшились размеры общей безработицы, что свидетельствует об адаптации большинства предприятий к работе в условиях рыночной экономики. Однако, несмотря на достигнутые положительные результаты в экономике края, в 2002 году произошло замедление темпов роста выпуска промышленной продукции, объемов услуг связи, общественного питания,

платных услуг населению. Неблагоприятно складывалась демографическая ситуация.

Поэтому необходимо разработать общую стратегию устойчивого развития потребительского рынка края как определение главного приоритета и предпосылок устойчивого ее функционирования.

Несмотря на это, ежегодно увеличивается жилищный фонд, растет его уровень благоустройства.

В таблице 2.5 отразим обеспеченность жильем жителей города Ставрополя в динамике 1998 – 2000 года, так как данные за 2001 год отсутствуют.

Таблица 2.5.

Обеспеченность жильем (на конец года)

Показатели	1998	1999	2000	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
Наличие жилищного фонда, млн. кв. метров общей площади	5,6	6,3	6,4	0,8	114,3
Обеспеченность населения жильем, кв. метров общей площади на 1 жителя	16,3	18,4	18,8	2,5	115,3
Доля жилой площади оборудованной, процентов:					
водопроводом	86,2	84,9	85,1	-1,1	98,7
канализацией	85,7	83,9	85,1	-0,6	99,3
центральной отоплением	88,3	87,6	87,9	-0,4	99,6
газом	73,0	77,5	82,1	9,1	112,5
горячим водоснабжением	68,3	76,8	82,1	13,8	120,2
ваннами	79,3	81,2	79,3	-	-

Согласно полученным данным, в среднем на одного городского жителя приходится 18,8 кв. метров жилья. За счет нового жилищного строительства жилой фонд каждый год увеличивается на 160 -170 тыс. кв. м. и более тысячи горожан улучшают свои жилищные условия.

В 2001 году ввод в действие жилой площади в расчете на одну тысячу человек составил 352,9 кв. м. общей площади. В среднем на одного городского жителя приходится 18,8 кв. метров жилья.

Несмотря на незначительные положительные изменения, все же можно сказать об определенных тенденциях роста, что напрямую влияет на социальный уровень жизни населения. Темпы роста затрат на жилищно-коммунальные услуги опережают общие темпы инфляции. Основная причина – увеличение расходов на тепло- и водоснабжение. Их динамика почти не контролируется, так как отсутствуют адекватные механизмы регулирования естественных монополий. Уровень заработной платы взаимодействует с финансовыми результатами предприятий региона, поэтому необходимо дать оценку экономическому потенциалу края. Характеристика по отраслям экономики необходима для того, чтобы определить преимущественное положение отраслей.

Значительный темп роста предприятий отмечен в сфере операций с недвижимым имуществом в 1,8 раз, общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка в 1,4 раз, а также общественных объединений в 1,5 раз. Так в промышленности количество предприятий увеличилось на 2 единицы, в сельском хозяйстве на 15 единиц, в строительстве на 5 единиц, в сфере управления на 30 единиц.

Улучшение ситуации в экономике определяется рядом факторов, среди которых инвестиции являются важнейшими. В период наметившегося экономического подъема происходит повышение инвестиционной активности в реальном секторе экономики. В крае поощряются инвестиционные вложения, если они создают новые действующие производственные мощности и, соответственно, дополнительный оборот продукции, финансов, новые рабочие места, поступления налогов в местный бюджет.

Таблица 2.6.

Предприятия и организации по отраслям экономики

	1999	2000	2001	Изменение (+,-)	Темп роста %
ВСЕГО	10 098	10 881	11 748	1 650	116,3
в том числе по отраслям экономики:					
Промышленность	1 417	1 419	1 419	2	100,1
Сельское хозяйство	162	162	177	15	109,3
Лесное хозяйство	2	2	2	-	-
Транспорт и связь	216	229	244	28	113,1
Строительство	1 094	1 099	1 099	5	100,5
Торговля и общественное питание	4 537	5 053	5 452	915	120,2
Материально-техническое снабжение	88	89	189	101	214,8
Заготовки	193	198	203	10	105,2
Информационно-вычислительное обслуживание	47	51	72	25	153,2
Операции с недвижимым имуществом	54	73	95	41	175,9
Коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	215	259	297	82	138,2
Геология и разведка недр, геодезия и гидрометеорологические службы	10	12	13	3	130,0
Прочие виды деятельности в сфере материального производства	101	108	127	26	125,8
Жилищно-коммунальное хозяйство	145	168	189	44	130,3
Непроизводственный виды бытового обслуживания населения	68	78	78	10	114,7
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	238	241	251	13	105,5
Образование	242	263	275	33	113,7
Культура и искусство	97	101	111	14	114,4
Наука и научное обслуживание	197	195	191	-6	96,9
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	222	229	240	18	108,1
Управление	182	183	212	30	116,5
Общественные объединения	544	675	812	268	149,3

Стабилизация экономического развития создала предпосылки для повышения уровня жизни населения. В течение последнего периода происходит повышение покупательной способности заработной платы на основе опережения темпов роста заработной платы по сравнению с ростом потребительских цен. За 2002 год среднедушевые денежные доходы населения края в среднем за месяц сложились в сумме 2212,2 рублей и увеличились по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на

32,1%. Реальные денежные доходы населения за этот же период увеличились на 13,5%. Номинальная среднемесячная заработная плата составила 2818,1 рублей и увеличилась на 37,1%. Её реальный размер увеличился на 17,8%.

Проведя анализ социально-экономического развития края, можно сделать вывод о том, что финансово-экономическая самостоятельность территориальных образований должна стать условием формирования и реализации региональной экономической политики как составной части концепции развития страны.

Для нормального функционирования и устойчивого развития края требуются соответствующие экономические условия и механизмы взаимодействия властей всех уровней. Местные интересы, таким образом, состоят в стабильности воспроизводства экономического, социального, экологического и демографического потенциалов данной территории.

2.2. Анализ инвестиционного климата региона и эффективности инвестиционной политики

В результате сокращения объема инвестиций в народное хозяйство России в 90-х годах прекратилось не только расширенное, но и простое воспроизводство основного капитала, уменьшаются возможности накопления средств для инвестирования. Недоинвестирование производства сопровождается не только физическим и моральным старением техники и технологий, но снижается уровень квалификации рабочих. Поэтому перспективы структурной перестройки зависят от увеличения внутреннего спроса на отечественные товары и услуги и от ресурсного обеспечения инвестиционной деятельности.

Кризис 1998 года дал экономике регионов уникальный шанс, связанный с сокращением импорта и ростом потребления отечественных товаров и услуг ввиду их низкой цены, а также большим положительным сальдо внешней торговли. Данные условия привели регионы к

необходимости формирования механизма управления инвестиционным процессом, адекватного происходящим переменам, с помощью которого регионы смогли бы концентрировать на своей территории инвестиции для решения важнейших социально-экономических проблем.

Привлечение территориальными образованиями заемных средств непосредственно у инвесторов и инвестирование их в реальные инвестиционные проекты предприятий является одним из путей решения данной проблемы. Эффективность функционирования региональной инвестиционной системы позволяет снять нагрузку с бюджета региона.

Правительством Ставропольского края были приняты законодательные акты, позволяющие привлечь кредиты в реальный сектор экономики региона, а также обозначены сочетание интересов банков региона и правительства.

Необходимо прежде всего рассмотреть динамику составляющих инвестиционного климата региона на рис. 2.2.

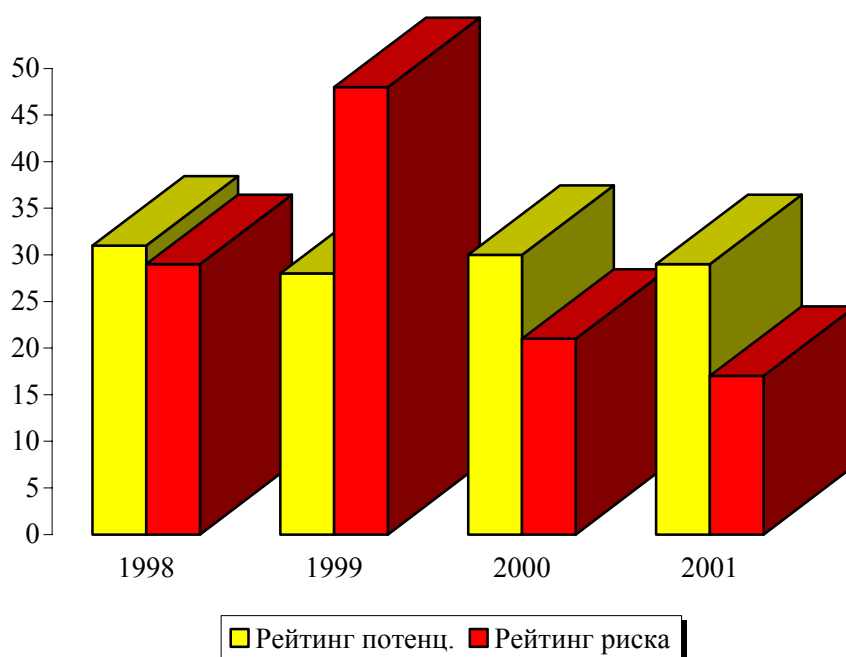


Рис. 2.2. Анализ составляющих инвестиционного климата региона

Как видно из рисунка, на протяжении анализируемого периода инвестиционный потенциал снижался с 31 балла в 1998 году до 29 в 2001

году, т.е. незначительно, в свою очередь степень риска значительно увеличилась в 1999 году до 48 баллов, но затем снизилась до 17 баллов в 2001 году.

Данная взаимозависимость показывает, что Ставропольский край относится к регионам со снижением как инвестиционного потенциала, так и инвестиционного риска.

При анализе инвестиционных процессов в регионе выделяются следующие уровни:

- формирование и использование инвестиционных ресурсов в регионе;
- определение направлений инвестиционных потоков по отраслям экономики в регионе;
- выбор инвестиционных проектов для финансирования из бюджета и внебюджетных фондов.

Нынешнее состояние российской экономики характеризуется тенденциями к устойчивому развитию. Парадигма устойчивого роста экономики показывает как прекращение падения уровня производства и преодоление кризисных моментов, так и выход на траекторию интенсивного типа экономического роста. Накопленный регионами опыт усилил противоречия между уровнем региональной эффективности факторов производства, воспроизводства человеческого капитала и инвестиционной привлекательности региона, с одной стороны, и стремлением населения регионов иметь близкие уровни реальных доходов и качества жизни, с другой.

Основной задачей в регионе при формировании инвестиционной привлекательности является выработка комплексного руководства, направленного на улучшение инвестиционного климата в регионе, привлечение внутренних и внешних инвестиций в экономику, улучшение жизни населения и социально-экономических условий.

В условиях переходной экономики необходимо особо выделять долю бюджетных ассигнований на инвестиции, так как активизация инвестиционной активности длительное время сочеталась с неинвестиционными направлениями федерального бюджета. Изучение работ отечественных ученых позволило увидеть, что достаточно согласованного понимания категорий инвестиционной проблематики нет, также не выявлены особенности применения этих категорий в региональной экономике.

Особый научный и практический интерес вызывают работы, где в качестве основного подхода к определению категории «инвестиционный потенциал» используется ресурсный и результативный. Эти подходы дают возможность разработать инструментарий оценки инвестиционного потенциала, результаты которой могут быть использованы при принятии управленческих решений на региональном уровне. Если говорить о результатах инвестиций, то до 2001 года объем инвестиций в основной капитал сокращался. За период 1995 – 2001 годы инвестиции снизились на 40 %.

Ситуацию в инвестиционной сфере за 2001 г. по сравнению с предыдущим годом можно охарактеризовать следующим образом:

- наблюдалось снижение объемов инвестиций в основной капитал (с учетом малого предпринимательства, индивидуальных застройщиков, объемов неформальной деятельности);
- доля инвестиций в основной капитал в общем объеме инвестиций в нефинансовые активы снизилась;
- объемы финансовых вложений предприятий и организаций несколько увеличились и составили 11% объема инвестиций в основной капитал;
- в структуре инвестиций по источникам финансирования увеличилась доля фонда накопления и амортизации и снизилась доля заемных средств других организаций;

- продолжали увеличиваться объемы работ, выполненных по договорам строительного подряда;
- продолжался спад объемов жилищного строительства;
- несколько снизились темпы роста цен производителей в строительстве;
- продолжали снижаться иностранные инвестиции в нефинансовый сектор экономики.

В 2002 г. на развитие экономики и социальной сферы использовано 17240,3 млн. руб. инвестиций, что на 8,3% меньше, чем в 2001 г. Это снижение в значительной степени связано с завершением деятельности ЗАО «Каспийский трудоводный консорциум».

Таблица 2.7.

Динамика инвестиций в основной капитал организаций всех отраслей экономики (без учета НДС) в 2002 году

	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	В % к соответствующему периоду предыдущего года
2002 год		
Январь	679,7	67,9
Январь-февраль	1292,4	72,4
Январь-март	3065,5	94,3
Январь-апрель	3841,6	94,9
Январь-май	5460,2	114,0
Январь-июнь	7265,1	93,2
Январь-июль	8146,7	91,8
Январь-август	9745,8	94,0
Январь-сентябрь	11048,4	88,7
Январь-октябрь	12185,8	87,7
Январь-ноябрь	13512,0	88,6
Январь-декабрь	17240,3	91,7
Справочно: 2001 год	16621,6	100,7

Из данных таблицы следует, что в 2002 года темп прироста инвестиций в основной капитал по сравнению с 2001 годом составлял отрицательную величину. Лишь в мае прошлого года инвестиционные вложения составили 114% по отношению к соответствующему периоду предыдущего года.

Таблица 2.8.

Структура финансовых вложений организаций
(без учета субъектов малого предпринимательства)

	Поступило за 2002 г.		Остаток на конец 2002 г.	
	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу
Общий объем финансовых вложений	9383,6	100,0	4796,4	100,0
в том числе:				
долгосрочные финансовые вложения организаций	2881,1	30,7	1392,5	29,0
в том числе:				
Паи и акции других организаций	503,0	5,4	393,3	8,2
из них дочерних и зависимых	121,5	1,3	162,7	3,4
облигации и другие долговые обязательства	0,1	0,0	19,2	0,4
Предоставленные займы	1493,8	15,9	18,9	0,4
прочие долгосрочные финансовые вложения организаций	884,9	9,4	961,0	20,0
краткосрочные финансовые вложения организаций	6501,8	69,3	3403,9	71,0
в том числе:				
Паи и акции других организаций	57,2	0,6	4,4	0,0
собственные акции, выкупленные у акционеров	0,5	0,0	0,5	0,0
облигации и другие долговые обязательства	356,7	3,8	214,2	4,5
предоставленные займы	291,7	3,1	103,2	2,2
иные краткосрочные финансовые вложения	5795,7	61,8	3081,6	64,3

В структуре инвестиций в нефинансовые активы (без инвестиций в прирост запасов оборотных средств) доля инвестиций в основной капитал за 2001 г. уменьшилась на 11 процентных пунктов по сравнению с 2000 г. (с 86,2% до 75,3%), доля затрат на капитальный ремонт выросла с 13,6% до 22,1% (таблица 2.9).

Таблица 2.9.

Общая структура инвестиций в Ставропольском крае

Структура инвестиций	1999	2000	2001
Финансовые вложения предприятий и организаций (без учета субъектов малого предпринимательства)	100,0	100,0	100,0
в том числе,	-	-	-
Долгосрочные	38,2	18,8	26,1
Краткосрочные	61,8	81,2	73,9
Инвестиции в нефинансовые активы (без учета субъектов малого предпринимательства), в том числе	100,0	100,0	100,0
инвестиции в основной капитал	82,5	86,2	75,3
капитальный ремонт основных фондов	17,0	13,6	22,1
инвестиции в нематериальные активы	0,5	0,2	0,1
приобретено основных средств, бывших в употреблении у других организаций и объектов незавершенного строительства	-	-	2,5

Как видно из данных таблицы 2.9, финансовые вложения предприятий Ставропольского края большей частью направлялись в краткосрочные активы. Значительная доля инвестиций в нефинансовые активы приходится на инвестиции в основной капитал. В 2001 году наметился рост рынка основных средств, бывших в употреблении.

Структура инвестиций в нефинансовые активы организаций
(без учета субъектов малого предпринимательства) в 2002 году

	млн. руб.	В % к итогу	Справочно: 2001 г. в % к итогу
Инвестиции в нефинансовые активы	14280,8	100,0	100,0
в том числе:			
Инвестиции в основной капитал и ремонт основных фондов	12899,9	94,9	97,4
Инвестиции в нематериальные активы	299,8	2,7	0,1
Приобретено основных средств бывших в употреблении и объектов незавершенного строительства	1070,7	2,3	2,5
Инвестиции в другие нефинансовые активы	10,4	0,1	0,0

Из всех инвестиций в основной капитал за истекший год в производственное строительство было направлено 10709,1 млн. руб. инвестиций, что на 7,3% ниже уровня 2001 г. Удельный вес их в общем объеме инвестиций составил 83%. В непроизводственное строительство было вложено 2190,8 руб. (17% от общего объема инвестиций), или на 16,7% меньше, чем в предыдущем году.

Наибольший удельный вес в отраслевой структуре инвестиций в основной капитал приходился на отрасли топливной промышленности, сельское хозяйство, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, здравоохранение, физкультуру и социальное обеспечение.

Основным источником инвестиций в основной капитал за 2001 г. по-прежнему оставались средства, привлеченные предприятиями на инвестиционные цели (57,5% от общего объема инвестиций в основной капитал). Это в значительной степени связано с деятельностью ЗАО "Каспийский трубопроводный консорциум", второй год ведущего строительство на территории Ставропольского края (38% всех привлеченных средств).

Таблица 2.11.

Структура инвестиций в основной капитал за 2002 год

	млн. руб.	В % к итогу	Справочно: 2001 г. в % к итогу
Инвестиции в основной капитал	12899,9	100,0	100,0
в том числе в:			
жилища	588,5	4,6	4,6
здания и сооружения	6921,8	53,6	61,5
машины, оборудование, инструмент, инвентарь	4744,7	36,8	29,1
прочее	644,9	5,0	4,8
Из общего объема инвестиций:			
строительно-монтажные работы	5544,2	43,0	45,8
инвестиции из-за рубежа	1486,7	11,5	22,0

Из привлеченных средств наибольший удельный вес приходился на заемные средства других организаций, средства из федерального бюджета и прочие привлеченные средства. Значительно возросла доля прочих источников инвестиций в основной капитал, однако конкретными данными по этим источникам статистика не располагает.

Таблица 2.12.

Источники инвестиций в основной капитал

	Финансовые вложения		Инвестиции в нефинансовые активы			
			Инвестиции в основной капитал		Другие инвестиции	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Инвестиции в основной капитал	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе по источникам финансирования:	-	-	-	-	-	-
собственные средства, из них	91,8	61,7	29,3	42,5	98,2	97,2
прибыль, остающаяся в распоряжении организации (фонд накопления)	76,2	27,9	11,7	23,3	46,6	4,8

амортизация	0,1	1,8	8,1	15,0	19,3	14,4
привлеченные средства, в том числе	8,2	38,3	70,7	57,5	1,8	2,8
кредиты банков	1,4	7,9	2,1	2,5	0,1	0,1
заемные средства других организаций	6,1	14,3	46,4	22,9	0,0	0,4
бюджетные средства (средства консолидированного бюджета), в том числе	0,5	1,2	15,0	13,5	1,2	1,9
из федерального бюджета	0,4	0,1	12,0	9,2	0,5	0,8
из бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов	0,0	0,2	2,3	4,0	0,7	1,1
средства внебюджетных фондов	0,0	-	2,7	1,5	-	-
прочие	0,2	14,8	4,6	17,1	0,4	0,4

В собственных средствах предприятий, составивших 42,5%, увеличилась доля прибыли (на 11,6 процентных пункта) и амортизации (на 7 процентных пунктов) по сравнению с 2000 г. Основными направлениями финансовых вложений были вложения в паи и акции других организаций, предоставленные займы.

В отраслевой структуре инвестиций в основной капитал наибольший объем вложений приходится на транспортный и промышленный сектор (табл. 2.13).

Таблица 2.13.

Инвестиции в основной капитал по отраслям экономики, млн. руб. (в 1997 г. млрд. руб.)

1997	1998	1999	2000	2001	2002
Всего в отрасли экономики					
4048,9	4248,1	7122,3	15865,1	16621,6	17240,3
в том числе (в % к итогу):					
Промышленность					
25,8	27,2	26,3	17,4	18,3	20,1
Торговля и общественное питание					
2,7	3,1	2,4	1,4	3,3	2,3
Сельское (и лесное) хозяйство					
5,7	9,4	8,2	5,1	16,3	9,7

Транспорт и Связь					
16,2	15,8	25,4	51,9	33,5	50,0
Строительство					
3,8	3,1	2,2	1,2	1,7	0,6
Жилищное хозяйство					
29,5	32,4	27,6	14,9	15,5	4,6
Здравоохранение					
3,1	1,2	1,4	2,7	4,9	4,3
Образование					
1,4	0,4	0,9	0,6	0,8	1,3

По текущему финансовому положению край относится к группе со средней обеспеченностью обязательств собственными доходами. Учитывая долю финансовой помощи в доходах регионального бюджета, коэффициент налоговых усилий по прибыли и зарплате, долю зачетов в налогах и долю собранных налогов в начисленных, край принадлежит к группе регионов со средними перспективами изменения финансовой ситуации.

Рост капиталовложений в экономику края возможен в случае соблюдения некоторых условий:

1. Расширение совокупного спроса как основного стимула производителей в системе сложившихся экономических отношений;
2. Создание оптовых каналов распределения и перераспределения продукции промышленности и сельского хозяйства;
3. Расширение источников инвестиций;
4. Создание условий для превращения накоплений предприятий и населения в прямые и портфельные инвестиции;
5. Расширение базы эффективного применения капиталовложений посредством поощрения эффективно работающих производств;
6. Усиления роли Правительства края в стимулировании инвестиций и создании каналов, связывающих финансовый рынок и производственную сферу;
7. Создание механизма, обеспечивающего гарантированный возврат вложенных средств;

8. Увеличение объемов государственных инвестиций и повышение их роли в структурной политике Правительства края.

Несомненно, все вышеперечисленные условия способствуют росту инвестиций в экономику края.

В условиях целесообразности экономической интеграции необходимо очевидно усиление инвестиционного потенциала территориального образования. Занимая устойчивую среднюю позицию в кредитном рейтинге, Ставрополье в сравнительных характеристиках с другими 89 регионами РФ имеет существенные преимущества по численности экономически активного населения (20 место в рейтинге), по наличию регионального инвестиционного законодательства (4 место в рейтинге).

Поэтому основными задачами является формирование механизма за счет:

- предоставления инвестиционных налоговых кредитов из средств собственно краевого бюджета;
- погашения за счёт средств собственно краевого бюджета затрат предприятий, осуществляющих инвестиционные проекты, по выплате процентов за пользование долгосрочными кредитами банков;
- долевого финансирования инвестиционных затрат предприятий за счёт кредитных ресурсов банков и средств собственно краевого бюджета, вдвое снижающего затраты на выплату процентов за пользование заёмными средствами;
- финансовых гарантий капиталовложений за счёт активов соответствующего фонда, запланированного в бюджете развития края;
- предоставления поручительств предприятиям малого бизнеса государственным Фондом поддержки малого предпринимательства;
- формирования и повышения ликвидности залогового имущества в процессе реструктуризации задолженности предприятий и организаций по платежам в бюджеты всех уровней, проводимого Ставропольским долговым центром;

- создания банковских пулов для финансирования сопряжённых инвестиционных проектов;
- конкурсного отбора инвестиционных проектов на финансирование из всех источников.
- инвестиции в крае не подлежат национализации и не могут быть подвергнуты реквизиции или конфискации. Органы государственной власти и местного самоуправления, а также их должностные лица не вправе вмешиваться в деятельность инвесторов;
- инвесторы имеют право на возмещение убытков, включая упущенную выгоду, причиненных им в результате незаконных действий отдельных органов государственной власти и местного самоуправления;
- предприятия, осуществляющие инвестиционные проекты за счёт привлекаемого капитала, освобождаются на период окупаемости затрат от уплаты налогов и сборов в краевой и местные бюджета, что более чем наполовину снижает общую налоговую нагрузку и создаёт дополнительные источники оборотных средств;
- предприятиям, осуществляющим создание новых, реконструкцию и модернизацию существующих производств, жилищное строительство, поставляющим на экспорт более 50 процентов производимой ими продукции перерабатывающих отраслей, предусмотрена вдвое уменьшенная ставка налога на прибыль в части средств, зачисляемых в бюджет края;
- страховым организациям, осуществляющим страхование инвестиций, и банкам, финансирующим выполнение инвестиционных проектов, предоставляется льгота по уплате налога на прибыль в части средств, зачисляемых в краевой бюджет на 50 и 20 процентов соответственно;
- доходы, полученные в результате инвестиционной деятельности, после уплаты установленных налогов и сборов могут свободно использоваться для дальнейшего инвестирования или в иных целях на

территории края, а также беспрепятственно переводиться за пределы края, в том числе в иностранной валюте.

Правовой режим иностранных инвестиций, а также деятельности иностранных инвесторов по их осуществлению не может быть менее благоприятным, чем режим для имущества, имущественных прав и инвестиционной деятельности российских юридических лиц и жителей края. В случаях принятия Государственной Думой Ставропольского края и администрацией Ставропольского края нормативных актов, содержащих нормы, ухудшающие положение инвесторов и условия их хозяйствования, соответствующие нормы этих актов применяются в отношении инвестора, уже осуществляющего инвестиционную деятельность, только по истечении трех лет с момента вступления их в силу.

2.3. Изучение региональных особенностей развития корпоративного управления на примере промышленных предприятий Ставропольского края

Влияние корпораций Ставропольского края на экономику России и даже мировую экономику достаточно существенно. Это подтверждается следующими фактами. Согласно данным Госкомстата, в России действуют немногим более 250 промышленных предприятий, которые по отдельным видам продукции занимают долю свыше 35 процентов рынка соответствующего товара и при этом производят около 20 процентов продукции от общего объема промышленного производства страны. Впервые составлен рейтинг, позволяющий делать сравнительные оценки степени их влияния на экономику. При составлении использовались следующие показатели: объем выручки, объем налоговых отчислений, количество занятых на предприятии, доля на рынке продукции (монопольность). В пятерку компаний, оказывающих наибольшее влияние на экономику страны,

вошли (расположены по убывающей) ОАО "Газпром", РАО "ЕЭС России", нефтяные компании ЛУКОЙЛ и ЮКОС, Норильский никель.

Как и в России, начало 90-х годов в Ставропольском крае характеризовалось трансформацией системы управления и возникновением корпоративного управления. Однако, хотя и прослеживаются общие принципы данных процессов в РФ и СК, необходимо отметить, что обозначились и существенные отличия в формировании татарстанской модели корпоративного управления. В чем они выражаются и чем вызваны, - это вопросы, которые, мы считаем, целесообразно, осветить в данном параграфе нашего исследования.

Приватизированными предприятиями промышленности производится около 82% продукции, в строительном комплексе выполняется 80% строительно-монтажных работ. При этом государство сохраняет контрольные пакеты акций и продолжает играть ведущую роль в топливно-энергетической, нефтехимической и некоторых других отраслях.

В 2000 году приватизация объектов государственной собственности продолжилась, что позволило привлечь инвестиций на сумму около 300 млн. руб. Эти цифры сопоставимы с размерами дивидендных выплат. Общий размер дивидендов, начисленных на государственную долю акций по итогам деятельности в 2000 году предприятий края, составил 310 миллионов рублей.

В то же время решение о выплате дивидендов в 2003 году принято только в 100 акционерных обществах, что говорит о потенциале роста государственных доходов. В 2003 году Госкомимущества края в результате приватизации госпредприятий и реализации госпакетов акций планирует привлечь инвестиций на сумму 665 млн. руб. и \$2 млн.

Хотя можно наблюдать достаточно схожую картину процессов приватизации в крае и в Российской Федерации, однако это лишь вершина айсберга. А в истоках процессов реорганизации собственности лежали принципы более плавной трансформации экономики с непосредственным контролем со стороны государства.

Госкомимущество в дальнейшем ходе приватизации объектов государственной собственности намерено отказаться от схем с участием трудовых коллективов. Ориентация будет делаться на привлечение инвестиций со стороны и, как правило, смену менеджмента на предприятии. Отмена запрета на обращение акций компаний края не означает отстранения государства от проблем корпоративного управления.

В настоящее время существует перечень из 24 хозяйственных обществ, имеющих особо важное значение для экономики республики. С чисто правовой точки зрения необходимость этого списка в настоящее время обусловлена особым порядком назначения госпредставителей в перечисленные общества. Во всех этих обществах, за исключением одного, край располагает, как минимум, блокирующими пакетами акций.

К регулированию деятельности корпораций можно отнести также систему индикативного планирования, которая активно развивается в крае на протяжении последних двух лет. За это время приняты все необходимые нормативные документы, обеспечивающие "поддержку" этой системы. Среди ее преимуществ – возможность производить объективную и всестороннюю оценку работы корпораций, районов на основе специально разработанных критериев - индикаторов. Система индикативного планирования разрабатывалась с учетом опыта успешного применения во Франции, Японии, Бразилии в те годы, когда перед этими странами стояла задача активного экономического подъема и государство должно было играть более активную роль в экономике.

Главная проблема, которую предполагают решить с помощью индикативного управления состоит в получении достоверной информации об эффективности развития экономики края и формировании целевых установок для решения поставленных задач.

Активное участие государства наблюдается в нефтяной и нефтехимической отраслях Ставропольского края. Основная цель такого участия – это создание эффективной вертикально интегрированной

структуры, начиная от корпораций, добывающих нефть, до производителей конечной продукции.

Рассматривались различные варианты такого объединения. В настоящее время активно реализуется наиболее привлекательная и естественная, по нашему мнению, интеграция вокруг крупнейшей корпорации ОАО «ЮКОС». К тому же рассматриваются варианты объединения не только краевых корпораций, но и всего комплекса корпораций нефтехимии в Южном округе по модели предложенной краем и при активном её участии.

Таким образом, основной отличительной чертой становления модели корпоративного управления является более активное участие государства. Модель корпоративного управления «распыленный капитал – контроль в руках менеджеров», возникший в России, путем активных действий правительства края трансформировался в модель «концентрированный капитал – контроль в руках внешних собственников».

Причем в данном конкретном случае внешним по отношению к корпорации выступает государство. Государство смогло сохранить контроль в своих руках вследствие следующих причин. Были введены либо ограничения на продажу государственных пакетов акций, либо ограничения на свободное обращение акций крупнейших корпораций.

Следовательно, в соответствии с разработанной матрицей моделей корпоративного управления¹² должны существенно отличаться и механизмы корпоративного управления.

Практика подтверждает предположения. Модель корпоративного управления в Ставропольском крае от российской отличается высокой степенью стабильности. Если в России активно протекает процесс передела собственности с использованием механизмов жесткого поглощения, института банкротств, то в крае процессы реорганизации предприятий и реализации антикризисной программы для обанкротившихся корпораций

¹² параграф 1.3.

осуществляются с непосредственным участием государственной структуры комитетом по антикризисному управлению.

Говорить же об использовании механизмов жесткого поглощения не позволяет отсутствие каких-либо серьезных прецедентов. Следовательно, можно говорить о некотором преимуществе модели корпоративного управления. Однако существуют и недостатки. Это объясняется тем, что государство, как крупный собственник, управляет корпорацией не как «идеальный» предприниматель. При этом экономическая эффективность деятельности корпораций, что является основной целью любого инвестора, зачастую теряется в других приоритетах государственного управления и негативно сказывается на экономическом росте корпорации.

Таким образом, ключевым моментом построения системы корпоративного управления в Ставропольском крае является постоянный поиск золотой середины между государственным участием в корпоративных отношениях и, как следствие, обеспечение стабильности социальной ситуации в крае и свободой субъектов экономических отношений для достижения максимального эффекта.

Изучение моделей корпоративного управления в регионе и в Российской Федерации подтверждают ранее сделанные в теоретической части исследования предположения о единых принципах корпоративных отношений в соответствии с выбранной моделью¹³. Однако также были выявлены и отличительные особенности. Поэтому, подводя итоги исследований данной главы, мы считаем, будет целесообразно сконцентрировать отличительные особенности изученных моделей в одной сравнительной таблице (табл.2.3.2.).

¹³ подробно о моделях в параграфе 1.3.

Таблица 2.3.2.

Сравнительная характеристика моделей корпоративного управления

	Англо-американская	Германская	Японская	Россия	Ставропольский край
Схема вознаграждения	1/3 оклад, 2/3 премии	2/3 оклад	2/3 оклад	оклад	оклад
Совет Директоров	Унитарный	2-х палатный	унитарный	унитарный либо двухпалатный	унитарный либо двухпалатный
Роль рынка корпоративного контроля	Влияние институциональных инвесторов	Слабая	Слабая	Средняя с тенденцией к усилению	слабая
Роль механизма борьбы за доверенности	слабая	слабая	слабая	средняя	сильная
Роль банков	Слабая	Очень сильная	Сильная	Средняя	Низкая
концентрация уставного капитала	низкая	высокая	высокая	низкая с тенденцией к усилению	низкая с тенденцией к усилению
доминирующее поведение собственников при снижении эффективности деятельности корпорации	продажа акций	замена наемных управляющих	замена наемных управляющих	не однозначное	не однозначное
Кол-во АО	В США 6000 В Англии 2000	650	3000	30000	свыше 1000

Как было уже отмечено, целью нашего исследования является разработка методики оценки эффективности корпоративного управления в корпорациях Российской Федерации. Данная оценка должна быть применима к отдельно взятой корпорации для целей сравнения эффективности корпоративного управления в данной корпорации с другими, как собственниками данной корпорации, так и потенциальными инвесторами.

В результате теоретического анализа в первой главе и практического анализа во второй главе, изучение нюансов оценки работы наемных управляющих в корпорации пришли к выводу, что ключевым моментом системы корпоративных отношений является определение степени защиты интересов собственников.

Нами было установлено, что ученые и специалисты предпринимали и предпринимают немало усилий для выработки наиболее адекватной методики оценки.

Одни из них основаны на сравнении эффективности функционирования механизмов защиты интересов собственников как совокупности условий развития корпоративного управления в различных странах. Оценивается эффективность внутренних по отношению к корпорации механизмов защиты интересов собственников (работа Совета директоров, экономическое стимулирование наемных управляющих) и внешних механизмов (развитость корпоративного законодательства, фондового рынка, института банкротств, института наемных управляющих).

Другая группа исследователей исходит из предпосылки, что интересы собственников заключаются в получении высоких прибылей от вложений в акции данной корпорации. В этом случае предполагается, что показатели финансово-хозяйственной деятельности корпорации, содержащиеся в балансе и отчете о прибылях и убытках, свидетельствуют о степени защиты интересов собственников. И соответственно, чем лучше данные показатели, тем наемные управляющие лучше действуют в интересах собственников. В современной практике корпоративного управления для оценки эффективности управления с точки зрения защиты финансовых интересов собственников наиболее часто используется метод сравнения динамики рыночной стоимости корпорации и метод прогнозирования банкротства корпорации, объединяющий комплекс показателей её финансово-хозяйственной деятельности.

Однако перечисленные методики, по нашему мнению, обладают существенными ограничениями, что значительно снижает сферу их применения в условиях Российской Федерации.

Во-первых, они разрабатывались на основе деятельности корпорации в условиях развитых рыночных отношений с устоявшимися и эффективно функционирующими механизмами корпоративного управления. В условиях же переходной российской экономики, при отсутствии инфраструктуры корпоративных отношений, таких, как фондовый рынок, институт банкротств, институт наемных управляющих, с эффективным механизмом их

денежного стимулирования, единственным механизмом контроля за деятельностью менеджеров корпорации, как правило, является исключительно Совет директоров. Хотя и результаты его деятельности в свою очередь не подчиняются законам корпоративного управления в зарубежных странах. Это связано в первую очередь с высокой долей представительства государства в Советах директоров.

Во-вторых, проведенная оценка описанных выше механизмов корпоративного управления в российской экономике¹⁴ на основе зарубежных методик позволяет оценить общестрановой уровень корпоративного управления в Российской Федерации и получить информацию для межстранового анализа условий корпоративного управления. Однако данной информации недостаточно для сравнения эффективности корпоративного управления в конкретных корпорациях.

В – третьих, оценка эффективности корпоративного управления на основе её рыночной стоимости возможна лишь при эффективном функционировании фондового рынка, гарантирующего ликвидность акций корпорации, тогда как в российской экономике лишь акции десятка с небольшим корпораций позволяют судить о рыночной стоимости последних.

В – четвертых, модели прогноза банкротства, разработанные на основе функционирования корпораций США и других стран, также непригодны к непосредственному применению относительно российских корпораций. Это связано со многими факторами. Коэффициенты влияния различных показателей на интегральный показатель прогноза банкротства в западных методиках не являются применимыми в условиях российской экономики. Однако, как показывают отечественные исследования, даже корректирование данных коэффициентов для российской практики не дает желательных результатов. Это связано, по нашему мнению с тем, что в условиях российской экономики влияние на прогноз банкротства оказывает несколько

¹⁴ см. параграф 2.2.

другой набор показателей финансово-хозяйственной деятельности, чем заданный в западных разработках.

В – пятых, методики оценки эффективности корпоративного управления, основанные на оценке финансовых выгод, получаемых собственниками от участия в корпорации, не учитывают, что у собственников существуют и прочие виды заинтересованности в работе корпорации. Например, интерес установления контроля за деятельностью корпорации.

В - шестых, изученные методики не позволяют дифференцировать степень защиты интересов отдельных собственников конкретной корпорации, что особенно актуально в условиях российской экономики, когда повсеместно наблюдается ущемление отдельными собственниками прав других собственников.

Поэтому при разработке собственного подхода к оценке эффективности корпоративного управления использован метод устранения недостатков в известных методиках.

Для реализации этой задачи нами было разработано два достаточно самостоятельных подхода.

Первый – подход, основанный на экономико-статистическом и коэффициентном анализе.

Второй – подход, основанный на средствах корреляционного и регрессионного метода анализа.

В первом случае помимо интересов в получении доходов, объясняющих поведение собственников, были изучены интересы, базирующиеся на стремлении одних собственников получить преимущества перед другими собственниками и участниками корпоративных отношений.

Во втором случае попытались перенести механизм рыночной оценки эффективности корпоративного управления, сложившийся на российском фондовом рынке, в практику деятельности других хозяйствующих субъектов, обладающих свойствами корпорации.

3. ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИКИ И КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ

3.1. Альтернативные модели оптимизации конкурентоспособного потенциала

На данном этапе работы целесообразно, как нам кажется сформулировать научную гипотезу, учитывая достижения каждого из вышепредставленных разделов диссертационного исследования. Прежде всего, как мы предположили, целесообразно рассматривать особенности развития конкурентоспособного потенциала отраслевой структуры промышленности в разрезе диспропорциональности и депрессивности развития экономической модели транзитивного типа вообще.

Другими словами можно предположить, что, в конечном итоге, при прочих равных условиях, можно имитировать модель определения уровня развития конкурентоспособного потенциала, включив в его расчет именно факторы депрессивности развития отраслевой структуры. Это особенно при рассмотрении мезоуровневых взаимосвязей. Исследования показали, что существующая базовая методика оценки степени депрессивности развития отраслевой структуры исследует следующие элементы.

Во-первых, в условиях российской экономической модели воздействие факторов мезоуровневого порядка крайне значимо и многомерно. Мезоуровневые различия депрессивности развития того или иного сектора отраслевой структуры промышленного комплекса региона – это, прежде всего, преломление через отраслевую структуру экономики регионов, различных отраслей. В этой связи становится очевидным, что как уже отмечалось, в наибольшей степени пострадали от спада производства обрабатывающие отрасли, прежде всего, трудоемкое машиностроение (в том числе оборонное) и легкая промышленность, частично - пищевая

промышленность. Такого рода дисбаланс происходил на фоне сохранения яркой выраженности комплексообразующих элементов перечисленных отраслей. Относительно благополучно положение топливной (прежде всего, нефтяной и газовой) промышленности, черной и цветной металлургии, отдельных подотраслей химической и нефтехимической, лесной деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в диверсифицированной структуре экономики России.

Сопоставление расчетного и фактического спада объемов промышленного производства демонстрирует определенные различия между типами регионов, идентифицируя перспективы их типологизации. Из таблицы 3.1 следует, что мезоуровневые особенности развития отраслей для некоторых регионов обнаруживают дополнительный фактор увеличивающим степень депрессивности – моноотраслевая специализация и вообще недостаточный уровень диверсификации экономики.

В качестве одного из аспектов структурного фактора можно рассматривать соотношение между промышленностью и сельским хозяйством. Сельскохозяйственные, слабо и умеренно-урбанизированные регионы - Северный Кавказ (особенно его западная часть), Центральное Черноземье, юг Урала и Западной Сибири - имеют более широкие возможности для самообеспечения продовольствием и почти наверняка выживут при любых перипетиях экономического кризиса.

Одним из элементов предполагаемого уровня конкурентоспособного потенциала может выступать один из параметров нестабильности. В качестве такового может быть выбрана безработица. Традиционно, однако, такой параметр в своем воздействии на генерацию признаков конкурентоспособности потенциала отраслевой структуры рассматривается в собственном инверсионном виде – занятости. Косвенно оценить различия в интенсивности изменения структуры занятости населения можно на основе данных об изменении доли занятых в экономике в целом и в промышленности в частности. Различие в темпах падения общей и

отраслевой (например, промышленной) занятости отчасти показывает долю той части населения, которая перемещается в неоформленную занятость.

Разница между этими показателями может служить косвенным индикатором изменения структуры занятости, перемещения из одного сектора (например, промышленного производства) в другой (например, сельское хозяйство), другие, новые сектора экономики. Сопоставление общей и промышленной занятости (табл. 3.1) показывает, что в большей части регионов тенденции этих показателей зачастую совпадают.

Следует отметить, что существуют регионы, в которых темпы изменения показателей могут различаться. Так Красноярском крае, сильное падение общей (структурной) занятости сопровождается небольшим падением отраслевой (промышленной) занятости. Это можно интерпретировать как небольшие возможности населения этих регионов к переходу в другие сферы деятельности.

Таблица 3.1.

Мезоуровневая классификация регионов России по динамике показателя общей (структурной) занятости и доли занятых в отрасли (промышленности) в 2000-2001 гг.

Падение общей занятости	ПАДЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ЗАНЯТОСТИ		
	слабое (>15%)	среднее (15-20%)	сильное (>20%)
слабое (<7.5%) / рост	Воронежская область, Липецкая область, Волгоградская область, Астраханская область	Московская и ленинградская области	Краснодарский край, Калининградская область
среднее (от 7.5 до 12%)	Челябинская область, Иркутская область, Курская область.	Архангельск, Мурманск, Владимир, Свердловск,	Рязанская область, Саратовская область, Томская область.
сильное (> 12%)	Красноярский край	Кировская область	Псковская область.

Обратное наблюдается в таких регионах как Московская область, Калининградская область, Краснодарском крае. Здесь темп падения отраслевой (промышленной) занятости сопровождается низким падением общей (структурной), что говорит о гораздо больших возможностях населения к проявлению активности в других сферах экономики.

В этой связи, например, индустриальные регионы Пермская и Свердловская области, не испытали резкого спада промышленного производства. Нельзя забывать, что при всем при этом в этих регионах активно идет процесс диверсификации экономики, доля занятых в промышленности, несмотря на ее относительное благополучие, падает, растет доля занятых в торговле, сфере услуг, банковском секторе и т.п.

С другой стороны, в некоторых областях, испытавших глубокий спад промышленного производства (например, в Кировской, Ивановской) падение доли занятых в промышленности сопровождается заметным ростом занятых в сельском хозяйстве. Для этих регионов, страдающих от недостатка предпосылок для формирования "новых" секторов, это не решение проблемы, так как сельское хозяйство здесь вряд ли способно стать районообразующей (комплексобразующей) отраслью. При всей значимости "новых секторов" как фактора снижения степени депрессивности экономики для большинства муниципальных образований они пока не могут заменить основные градообразующие отрасли хозяйства.

В условиях кризиса среди факторов, определяющих степень депрессивности промышленного сектора может рассматриваться отраслевая экономическая нагрузка. В этом смысле, прежде всего, говорят об уровне концентрации производства доходов в отдельных подотраслях с благоприятной экономической конъюнктурой, откуда "конкурентные преимущества" потом в той или иной степени распространяются по региону в целом.

Крупные, относительно устойчиво работающие предприятия становятся основными источниками формирования региональных бюджетов,

через которые идет частичное перераспределение образующихся доходов. В ряде регионов усиление перечисленных тенденций происходит за счет развития естественных монополий. Это, бесспорно, ведет к подрыву конкурентоспособности предприятий и ведет к углублению экономического кризиса.

Наконец, исследуя депрессивность развития отраслевой структуры (макроуровень), сектора (микроуровень) можно говорить и об усилении инвестиционной активности, создании новых рабочих мест, техническом перевооружении основных предприятий, их устойчивой переориентации на новые рынки сбыта, т.е. о начавшейся реструктуризации экономики. К одним из показателей реструктуризации экономики можно отнести тенденции выхода предприятий региона на новые рынки сбыта. В данном случае один показатель - рост реализации продукции предприятиями-изготовителями не в своем регионе.

Естественно, что в сложившейся для России экономической ситуации, условиях развития хозяйственного комплекса существенным гарантом хорошего финансового состояния предприятия и региона является объем вывоза продукции на рынки с твердой валютой. Наиболее высокие по сравнению со среднероссийскими показатели экспорта продукции на душу населения в регионах, отнесенных в классификации к типу 1. Наименьшие (в среднем, т.к. и здесь есть исключения) в регионах типа 3.

Апробируя достижения данного этапа исследования заметим, что социально-экономическая ситуация в Ставропольском крае на протяжении 2001-2002 г.г. характеризовалась сохранением тенденции к оживлению хозяйственной деятельности в отраслевой структуре, в промышленном секторе. Преобладающими факторами, оказавшими влияние на рост эффективности работы хозяйственного комплекса в исследуемый период, стали повышение потребительского спроса на отечественную продукцию.

Экономика Ставропольского края характеризуется индустриально-аграрно-рекреационным типом развития. Промышленный сектор экономики

края представлен комплексом предприятий машиностроения, топливной, химической промышленности, объединениями швейной и обувной промышленности.

Основу экономического потенциала Ставропольского края составляют агропромышленный, топливно-энергетический, транспортный, курортно-рекреационный комплексы, машиностроение, лесное хозяйство, промышленность строительных материалов. В общем объеме валового регионального продукта, по оценке 2001 года, доля сельского хозяйства составила 16,3 %, промышленности – 16,4, строительства – 12,3, торговли и общественного питания – 11,7, транспорта и связи – 19,9 %.

По оценке 2001 года доля сельского хозяйства составила 18,4 процента, промышленности – 15,9, строительства – 15,8, торговли и общественного питания – 11,1, транспорта – 13,2 и связи – 2 %. Агропромышленный комплекс края, представленный многоотраслевыми сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями с развитой инфраструктурой, является крупнейшим в России производителем и поставщиком сельскохозяйственной продукции и сырья. Он в существенной мере определяет экономику края, занятость населения и уровень его благосостояния.

В сельском хозяйстве трудится почти четверть всех занятых в хозяйстве края. Занимая от общих площадей Российской Федерации 2,2 % сельскохозяйственных угодий и свыше 3 процентов пашни, агропромышленный комплекс края в 2001 году произвел порядка 6 % в валовой сельскохозяйственной продукции России, в том числе зерна и зернобобовых культур – 10,4 % из них пшеницы – 11,7%, сахарной свеклы – 20 %, подсолнечника – 16, риса – 80, винограда – 50 процентов от валового сбора этих культур в стране. Общая площадь сельскохозяйственных угодий в крае составляет 4,7 млн. гектаров, из них 3,9 млн. гектаров – пашни, 76 тыс. гектаров садов и 34 тыс. гектаров виноградников. Всего в крае возделывается свыше 100 различных видов сельскохозяйственных культур.

Ведущее место в структуре промышленного производства в 2000 году принадлежало пищевой перерабатывающей отрасли, дающей около 50 процентов общего объема промышленной продукции. В пищевой индустрии действуют 16 сахарных заводов, 9 предприятий по производству плодоовощных и 7 по выпуску рыбных консервов, 41 молочный и 22 мясоперерабатывающих комбината, 7 масложировых предприятий, 5 крупных табачных фабрик, 48 специализированных виноградарских хозяйств, 31 из которых имеют первичную переработку, 25 винзаводов, 4 спиртзавода, 45 элеваторов, 24 хлебопекарных предприятий.

Одним из приоритетных отраслей экономики Ставропольского края является нефтяная промышленность. Собственная добыча нефти в 2001 году составила 1,6 млн. тонн, а общий объем переработки нефти – 4,9 млн. тонн. Машиностроительную продукцию выпускают свыше 100 предприятий края. В ее структуре металлорежущие и деревообрабатывающие станки, приборы и средства автоматизации, различные сельскохозяйственные машины и запасные части к ним, электродвигатели, насосы, нефтепромысловое, геологоразведочное оборудование, компрессоры, холодильная промышленная техника, продукция для нужд железнодорожного транспорта, а также бытовая техника и другие.

Производство строительных материалов осуществляют около 67 предприятий, выпускающих цемент, стеновые и кровельные материалы, строительное стекло и другую продукцию отраслевой направленности. Лесная и деревообрабатывающая отрасль края представлена 47 крупными и средними предприятиями, производящими пиломатериалы, древесностружечные плиты, паркет, мебель для офисов и жилых помещений. Мебельные предприятия осваивают выпуск новых видов продукции и, прежде всего, из цельной древесины твердых пород.

Итоги рассматриваемого периода позволяют с оптимизмом смотреть в будущее, так как промышленность только за один год смогла перекрыть объем спада производства предыдущего трехлетнего периода и превысить

уровень 1999 года, а это 48,5 % от дореформенного времени. Преобладающая доля продукции произведена крупными и средними предприятиями.

Внутриотраслевой срез динамики промышленного производства свидетельствует о том, что прирост объемов производства характерен, практически, для предприятий всех отраслей, но, в большей степени, для тех хозяйствующих субъектов, которые сумели сохранить свой производственный потенциал, были ориентированы на внутреннего потребителя и имели возможность в короткий срок с наименьшими затратами увеличить производство в соответствии с возросшим потребительским спросом. Это, прежде всего, пищевая, легкая, химическая и машиностроительная отрасли.

Воспроизводственные процессы в промышленном секторе сопровождались структурной переориентацией производства Ставропольского края. Поступательное возрождение производственного потенциала города в течение прошлого года обеспечивалось в большей степени приростом производства потребительских товаров, доля которых в общих объемах значительно увеличилась. Если за период с 1998 по 1999 годы ее величина была стабильной и составляла не более 50 %, то по итогам 2001 года достигла отметки в 64 %.

Наращивание объемов производства повлекло за собой увеличение налогооблагаемой базы промышленного сектора края, доля которого в общих налоговых поступлениях во все уровни бюджета возросла за 2001 год с 46,8 % до 49,2 %. При этом число убыточных предприятий сократилось почти вдвое. Финансовое оздоровление хозяйственного комплекса положительно отразилось на ситуации с выплатой заработной платы. Этому в значительной степени способствовала работа структурных подразделений мэрии, направленная на повышение ответственности руководителей предприятий по выполнению социальных обязательств перед своими коллективами.

В качестве последнего, может быть использован показатель безработицы. В этом смысле уровень конкурентоспособности отраслевой структуры может быть интерпретирована как способность того или иного сектора структуры генерировать условия сдерживания развития факторов нестабильности, а также способность генерировать конечный продукт. Для этого валовой конечный продукт, соответственно может быть задан формулой стандартного матричного вида индексного вида:

$$\text{ВПС}_{ij} (\text{ВПОС}_{ij}) = \sum_j \text{ТП}_{ij} y_{ij} \quad (4)$$

где ВПС – валовой продукт сектора i ;

ВПОС – валовой продукт отраслевой структуры;

ТП ij – совокупность показателей (внешних признаков сектора i отраслевой структуры j),

y – соответственно, вес переменных, учитываемых при формировании комплексного индикатора ТП.

Безусловно, при прочих равных условиях принимается наличие факта изменений в динамике общего продукта сектора i , связанные с изменением конечного спроса в отраслевой структуре j .

Суммируя конечные продукты всех отраслей структуры хозяйственного комплекса, получаем следующую формулу:

$$(5) \quad \sum_i (d \text{ВПС}_{ij} / d y_{ij}) = \sum \text{ТП}_{ij} = \text{ИКП}$$

Индекс конкурентоспособного потенциала может быть использован для определения потенциала секторов экономики государства. Многие исследователи подчеркивают крайнюю необходимость использования ИКП в трансформированном виде, представленном в уравнении (6). При калькуляции ИКП, шведский экономист М. Аллеонт обнаруживает, что сравнение (5) может претерпевать внутреннюю инверсию и, как результат,

необходимо использовать нормализованный сводный индекс Обратный Индекс Конкурентоспособного Потенциала (ОИКП) с целью идентификации потенциально значимых секторов экономики. Данный индекс может быть рассчитан по формуле:

$$\text{ОИКП}_j = [(1/K)] / \text{ИКП} [(1/K^2)\Sigma \text{ИКП}] \quad (6)$$

где, K - матрица обратных зависимостей по отраслям

На ранних этапах исследования, была принята к рассмотрению инверсионная модель фактора нестабильности экономического развития (макроуровневая характеристика) в качестве наиболее приемлемого инструмента процессе идентификации секторов экономики. Однако, соответствующие индексы СИОЗБ (Совокупный индекс Обратных Зависимостей по фактору Безработицы) могут представить некачественную информацию о важности сектора органам управления экономикой на макроуровне, так как эти индексы не учитывают соответствующие размеры сектора на микроуровне.

В этом случае может получиться следующее: сектор несущественный с точки зрения показателей конечного спроса может характеризоваться высокими СИОЗБ индексами и быть идентифицирован как ключевой, приоритетный сектор экономики мезоуровневой экономической системы (региона). Проблема заключается в том, что 100% увеличение конечного спроса в этом секторе увеличит конечный продукт экономики лишь незначительно в связи с ограничением в относительном размере сектора.

Определить степень реакции на различного рода флуктуативные проявления внутри формируемого потенциала отраслевой структуры хозяйственного комплекса помогает подход, основанный на использовании различных коэффициентов эластичности. Эластичность в этом смысле обладает свойством учитывать относительные размеры секторов и масштабы их “распространения в отрасли”. В этой связи показатели эластичности

являются более качественными в процессе идентификации секторов экономики, обладающих высокими уровнями конкурентоспособного потенциала по заданным ограничениям. Традиционно, в аспекте анализа эластичность по конечному продукту может быть вычислена по формуле:

$$\text{ЭКП}_{ij} = \frac{\sum \text{ИКП} (y_{ij}/x_{ij})}{x_{ij}} \quad (7)$$

где ЭКП_{ij} – процентное изменение в общем объеме конечного продукта, вызванное процентным изменением в конечном спросе сектора j ,
 $x_{ij} = \sum \text{ВПС}_i$.

Нельзя также забывать о том, что необходимо учитывать прямую эластичность по конечному продукту (ПЭКП), которая представляет собой процентное изменение конечного продукта сектора j в связи с изменением конечного спроса внутри данного сектора. Такого рода зависимость, как мы полагаем, можно представить в следующем виде:

$$\text{ПЭКП}_{x_{jy_j}} = b_{ij} (y_{ij}/x_{ij}) \quad (8)$$

где b_{ij} - совокупность элементов инверсионной матрицы.

Разница между ЭКП и ПЭКП представляет собой изменение в конечном продукте сектора, возникающее в связи с изменениями в других секторах внутри отраслевой структуры хозяйственного комплекса экономики страны, региона и т.д.

Показатели эластичности по конечному продукту вычислены для секторов экономики региона с использованием уравнений 7 и 8.

Результаты представлены в табл. 3.7. Из таблицы 3.7 следует, что промышленный сектор в общей отраслевой структуре хозяйственного комплекса имеет наиболее значительный потенциал к генерированию конечного продукта экономики (ПЭКП), обеспечивая при этом, при прочих

равных условиях, максимизацию уровня конкурентоспособного потенциала, а значит и склонности к комплексообразованию.

Таблица 3.7.

Дифференцированная модель отраслевой структуры по показателям эластичности по конечному продукту экономики Ставропольского края

Наименование сектора	ЭКП	ПЭКП
сельское хозяйство	0.135	0.252
пищевая промышленность	0.0156	0.031
текстильная промышленность	0.0135	0.030
обувная промышленность	0.0025	0.003
деревообработка	0.0018	0.004
химическая	0.0131	0.005
стеклянная	0.0017	0.005
машиностроение	0.0037	0.001
транспорт	0.0111	0.009
энергетика	0.0223	0.008
связь	0.0087	0.013
торговля	0.0982	0.146
банковские услуги	0.0292	0.030
общественный сектор	0.0442	0.107

Предприятия, находящиеся в структуре отрасли, могут соответственно обеспечивать склонность этого сектора к конкурентообразованию. Аналогичная картина наблюдается в том случае, когда сектора экономики, способны генерировать потенциал конечного продукта экономики, являются привлекательными и точки зрения занятости и дохода. Эти результаты подчеркивают преимущество применения именно метода эластичности к анализу особенностей секторной дифференциации. В общем, косвенные эффекты представленные непрямыми видами эластичности по конечному продукту интересны с научной точки зрения в связи с тем, что они детерминируют секторный потенциал к генерации конечного продукта в экономике.

Использование вышеуказанных индексов не всегда важно, однако для целей формирования комплексной политики государства их использование необходимо. Безусловно, выбор тех или иных индексов для идентификации потенциально значимых секторов экономики зависит от целей проводимой государством экономической политики. Возникают некоторые количественные и качественные проблемы формирования индексов. Особенно это проявляется при рассмотрении особенностей развития отраслевой структуры относительно условий депрессивности в сочетании с характером трансформационных деформаций и структурных изменений.

Например, для анализа структурных изменений, необходима система индикаторов более высокой, чем годовая, частоты. В России существует система официальных индексов промышленного производства в месячном выражении - так называемые "индексы физического объема" промышленного производства Госкомстата России. Эти официальные индексы промышленного производства используются далеко не только (и не столько) для проведения долгосрочных сопоставлений, но в гораздо большей мере для анализа тенденций, разворачивающихся на протяжении месяцев, т.е. для проведения краткосрочных сопоставлений.

Такого рода анализ не нужен для выяснения, кто кого и когда "догонит и перегонит", но он необходим для исследования происходящих на протяжении российских реформ процессов, для того, чтобы лучше понять закономерности функционирования конкурентоспособного потенциала российской переходной экономики, т.е. он ориентирован на удовлетворение внутренних (российских) потребностей оперативного управления экономики.

Вместе с тем, некоторые особенности официальной методики и практики построения этих индексов снижают степень их пригодности для анализа именно краткосрочных тенденций в российской переходной экономике. Кроме того, официальные индикаторы не позволяют проводить анализ структурных сдвигов. Это вынуждает начать исследование трансформационного спада и структурных сдвигов в российской

промышленности с построения адекватной системы индикаторов, для чего, в свою очередь, необходимо рассмотреть измерительные проблемы в данной области.

Специфика измерения трансформационного спада, отражающаяся на степени депрессивности в развитии отраслевой структуры хозяйственного комплекса страны, региона, и т.д. обусловлена, в первую очередь, существом перехода от плановой экономики к рыночной, от экономики ресурсных ограничений к экономике спросовых ограничений, от рынка продавца к рынку покупателя.

Интенсивная смена принципов функционирования экономической системы, составляющая суть переходного периода, вынуждая сопоставлять системы различной природы, порождает значительные проблемы измерения особенностей развития отраслевой структуры промышленного комплекса. Сопровождающие переход многочисленные трансформационные эффекты (мощные структурные сдвиги, высокая инфляция, появление новых товаров и услуг и значительные изменения качества существующих и т.д.), резко усложняют измерение экономической динамики и снижают его точность.

Заметим, что соответствующий инструментарий является элементом контура обратной связи системы управления экономикой, рассмотренного на предыдущих этапах нашей работы. Без налаживания этого контура, т.е. в системе с нарушенной обратной связью, каковой, по нашему мнению, и является российская переходная экономика, неизбежно систематическое принятие неадекватных решений, снижающих эффективность функционирования экономики и способствующих возникновению кризисных ситуаций даже при эффективном развитии конкурентоспособного потенциала отраслевой структуры промышленности. Снижение точности измерений приводит к тому, что неблагоприятные тенденции в экономике обнаруживаются не на ранней стадии, когда противодействие им требует меньших затрат ресурсов.

Если, используя методы индукции и теоретический допущений, синтезировать наиболее значимые достижения текущего и предыдущего этапов исследования, концентрируясь на организационно-структурных закономерностях развития отраслевой структуры, а также систематической специфики развития конкурентоспособного потенциала, текущий раздел работы является некой надстройкой предыдущего в аспекте необходимости формирования оптимизационного механизма в процессе регулирования этого развития.

Функциональная организационная структура в отраслевом разрезе обеспечивает эффективную работу лишь в условиях стабильности внешней среды и технологии. Будучи сильно централизованной и иерархизированной она сдерживает мобильность развивающейся отраслевой структуры. В этом случае если отрасль функционирует на нескольких стратегических рыночных сегментах, она принимает дивизиональную структуру (с соответствующим числом подотраслей). Дивизиональная структура отрасли по сути является комплексом мелких моноспециализированных подотраслей.

В стратегическом аспекте отраслевая структура может принимать матричный вид. Стратегические концепции функционирования конкурентоспособного потенциала внутри таких отраслей часто подразделяют на ресурсоориентированные и рыночноориентированные. Однако оба подхода страдают одним крупным недостатком: они не в состоянии с процессуальной точки зрения объяснить, каким образом отраслевая структура (отрасль) может развить специфические свойства собственного конкурентоспособного потенциала, а также отыскать и реализовать успешные позиции в наиболее привлекательных сегментах рыночной структуры.

Организация отраслевой структуры в форме сети объединяет три предыдущие типа отраслевых структур, обеспечивая более эффективный вариант разграничения деятельности и связей, а также пропорций между автономией и контролем. Переход к современным методам управления

многие исследователи связывают с сетевыми организационными формами отраслевых структур. Функционирование отрасли (отраслевой структуры) в режиме сети дает ей оптимальный уровень развития конкурентоспособного потенциала в масштабах хозяйственного комплекса. Апробация методов стратегического управления сетями позволяет сократить издержки и повысить доходы, обеспечить быстроту реакции отрасли на изменение конъюнктуры рынка, а также поведение других отраслей в рамках отраслевой структуры.

Все вышеизложенное на данном этапе нашей работы позволяет сделать ряд принципиально значимых выводов.

1. Организационно отраслевая структура хозяйственного комплекса структура является отражением главенствующей идеи, которой она подчиняется в процессе собственного функционирования.

2. На определенных этапах развития конкурентоспособного потенциала отраслевой структуры промышленности возникает моноспециализация отраслевой структуры, ориентирующая отрасль в развитии ее конкурентоспособного потенциала на один стратегический рыночный сегмент.

3. На одном из этапов оценки степени депрессивности, и, соответственно, как инверсия этому, оценки уровня развития конкурентоспособного потенциала отраслевой структуры промышленности может быть крайне необходимым исследовать процесс формирования “новых секторов” как фактор, снижающий степень депрессивности.

4. Имитационные модели оптимизационного развития конкурентоспособного потенциала являются количественным индикатором, который необходим при разработке эффективных программ социально-экономического развития транзитивных экономик.

3.2. Моделирование экономической эффективности инвестиций в производственной сфере

Известно, что рост экономической эффективности производство времени при освоении полученных средств подчинен экспоненциальному закону. Аналогичному закону подчинен и рост капитала, размещенного в банке. Первая зависимость отстает во времени от второй. Поэтому, на первый взгляд, инвестиции в производство невыгодны по сравнению с банковскими операциями. Особенно остро это проявляется в настоящее время в условиях острого экономического кризиса в России, когда необходима быстрая окупаемость капиталовложений.

Только достаточно высокий уровень инвестиций в производство именно в начальной фазе способствует повышению эффективности капитальных затрат [2]. Причем инвестиция должна быть адресной, направляться на улучшение технологического процесса. Это становится возможным только при поэтапном вводе в эксплуатацию новых технологий, а соответственно и при поэтапном процессе инвестирования.

Данная работа посвящена рассмотрению двух моделей инвестиционной тактики — динамической и стационарной.

1. Динамическая модель инвестирования производства (TRDP-метод)

Рассмотрим ситуацию выбора тактики инвестирования производства. Если кредитовать клиента, представителя производства, по средней банковской процентной ставке, то производитель при всем желании не сможет развернуть расширение или обновление производственного процесса. Если инвестировать в более приемлемом для производства режиме, то инвестор будет иметь неоправданно высокие убытки.

Инвестор изучает реальные возможности производства, показатели эффективности предполагаемого использования капитальных затрат. На основе этих данных, а также с учетом налогов и прочих накладных издержек обеих сторон при расширении или обновлении производства инвестор

включает в договор с клиентом таблицу платы производителя за каждую платежную единицу инвестиций (п.е. — 10, 100 тысяч или 1 миллион рублей) за каждый определенный промежуток времени (в.е. — квартал, полугодие или год).

Все единицы капитальных вложений рассматриваются отдельно друг от друга. Нет смысла все средства вкладывать одновременно. Например, если две платежные единицы вложить сразу, а третью — в начале третьего периода, то плата клиента за первые две п.е. будет суммироваться за все m периодов времени, а за третью п.е. — только за первые $(m - 2)$ в.е. Отметим еще две существенные особенности тактики инвестора. На каждом этапе, вложения очередной платежной единицы в производство инвестор делает выбор между указанным действием и сохранением; этой единицы в банке с соответствующими начислениями. Кроме того, полученная от клиента плата за предыдущий период времени помещается в тот же банк на тот же лицевой счет инвестора с теми же банковскими начислениями на возвращенные средства.

Согласно договору инвестора с клиентом в конце каждого периода производитель вносит плату на лицевой счет инвестора в указанный банк за каждую вложенную ранее платежную единицу за истекший период в соответствии с вышеупомянутой таблицей платы.

Инвестор в свою очередь обязуется внести всю сумму инвестиций указанными в таблице долями или полностью в течение всего срока договора.

В соответствии с вышеописанными условиями договора можно сформулировать следующую математическую задачу: построить оптимальную тактику взаимодействия инвестора с клиентом и банком, при которой в конце срока действия договора сумма его лицевого счета окажется максимальной. Пусть, например, таблица платы производителя имеет вид (табл. 3.1).

Формирование инвестиционных потоков

Текущая платежная единица инвестиций	Промежутки времени после получения очередной платежной единицы инвестиций					
	1 в.е.	2 в.е.	3 в.е.	4 в.е.	5 в.е.	I
1 п.е.	0,1 п.е.	0,2 п.е.	0,3 п.е.	0,4 п.е.	0,4 п.е.	1,4 п.е.
2 п.е.	0,1 п.е.	0,2 п.е.	0,2 п.е.	0,3 п.е.	0,4 п.е.	1,2 п.е.
3 п.е.	0,3 п.е.	0,1 п.е.	0,1 п.е.	0,1 п.е.	0,2 п.е.	0,8 п.е.
4 п.е.	0,1 п.е.	0,1 п.е.	0,1 п.е.	0,2 п.е.	0,3 п.е.	0,8 п.е.
5 п.е.	0,1 п.е.	0,1 п.е.	0,2 п.е.	0,2 п.е.	0,2 п.е.	0,8 п.е.
	0,7 п.е.	0,7 п.е.	0,9 п.е.	1,2 п.е.	1,5 п.е.	5 п.е.

Рассмотрим некоторую (не обязательно оптимальную) траекторию процесса управления инвестициями в производство на фазовой плоскости состояний (t, x) . Здесь t — моменты времени, когда очередная платежная единица поступает к клиенту; x — объем инвестиций, полученных клиентом к моменту времени t . В узлах сетки этой фазовой плоскости запишем нарастающим итогом счет инвестора в банке к моменту t , на ребрах этой сетки — изменение последнего.

Получаем на этой фазовой плоскости траекторию $OABCDEFGHK$ изменения счета Z инвестора в банке (рис. 3.1).

Зафиксируем точку E сетки и последнюю часть траектории $EFGHK$, но изменим начальную часть траектории $OABCDE$. Очевидно, что изменилось значение Z не только в точке E , но и все последующие приращения функции Z . Более того, эти изменения коснулись не только банковских начислений, связанных с изменением базы отсчета в точке E , но и абсолютных значений поступлений от клиента. Основные необходимые условия применения принципа динамического программирования Беллмана не соблюдены, следовательно, его применение недопустимо.

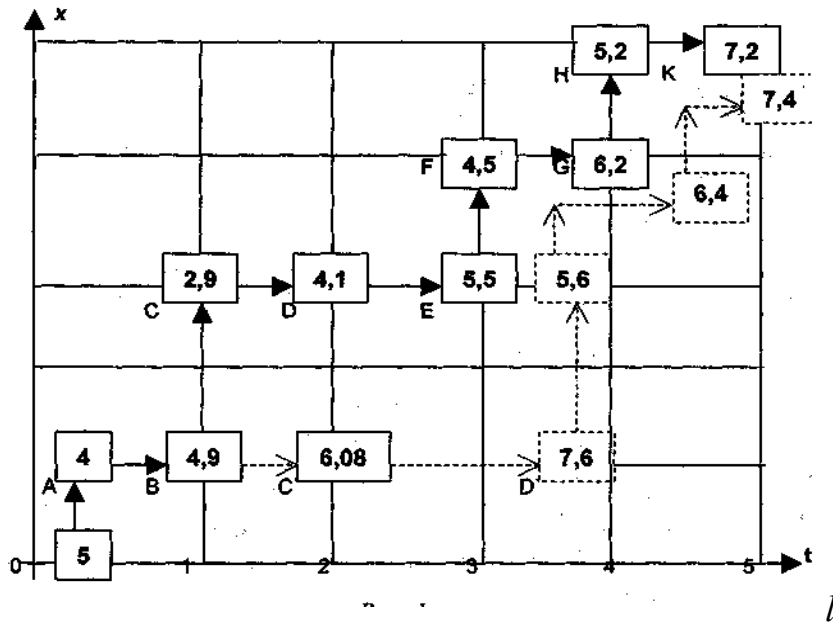


Рис. 3.1. Изменение счета инвестора при банковском кредитовании

Рассмотренный выше рисунок является, по существу, ориентированным графом, заданным на множестве вершин. Узлы решетки являются вершинами графа. Они соответствуют состояниям управляемой системы. Ребра решетки являются ребрами или дугами графа. Они соответствуют переходам из одного возможного состояния в другое. На таком графе можно решать прямую задачу отыскания значения целевой функции, дохода инвестора при заданном наборе управлений — тактики инвестирования. Однако решить обратную задачу (найти оптимальную тактику инвестирования) на таком графе методом Беллмана, как мы убедились, нельзя.

Попробуем применить на этом же множестве состояний управляемой системы предложенную нами ранее [3-7] теорию ориентированных пространств (множеств). Вводим взаимосвязанную пару бинарных отношений, или на языке теории графов — TR-граф, который позволит разделить фактор времени на прямой и обратный ход времени. Такое разделение возможно только благодаря раздельному построению двух графов: *T*- и *R*-графов.

Строим сначала *R-граф* расчетов инвестора с клиентом. Затем построим *T-граф* взаимодействия инвестора с банком, так как согласно аксиоме ориентированного множества [3] $T \Rightarrow R$, т.е. дуги *T-графа* располагаются только на ребрах *R-графа*.

Рассмотрим подробно построение одной строки *R-графа*, соответствующей первой платежной единице инвестиций. Вычислим приращения функции Z в реальном масштабе времени. Пусть $c_{10}, c_{11}, \dots, c_{1m}$ — значения Z в начальный момент времени $t=0$ и во все последующие моменты времени; $b_{11}, b_{12}, \dots, b_{1m}$ — плата клиента инвестору в конце первого, второго, ..., m -го периодов времени; $p=0,01r$ — доля начислений исходя из $r\%$ за один период (в.е.).

Но на самом деле эта цепь начинается с момента времени, когда клиент впервые получил первую п.е. Сумма всех плат клиента и начислений на всех реальных шагах не зависит от порядка слагаемых. Поэтому чтобы учесть ненулевой момент времени получения клиентом инвестиций, *R-граф* строим справа налево.

Тогда при любой траектории в реальном времени: слева направо и снизу вверх будет автоматически правильно учитываться изменение счета Z , в какой бы момент времени ни была получена очередная платежная единица.

Точно так же строим и все n строк, соответствующих каждой платежной единице. При переходе с одной строки на другую, следующую вверх, чтобы не потерять остаток текущей строки, переносим его на вертикальный переход. Величина этого перехода в точности совпадает с соответствующим значением CI_k .

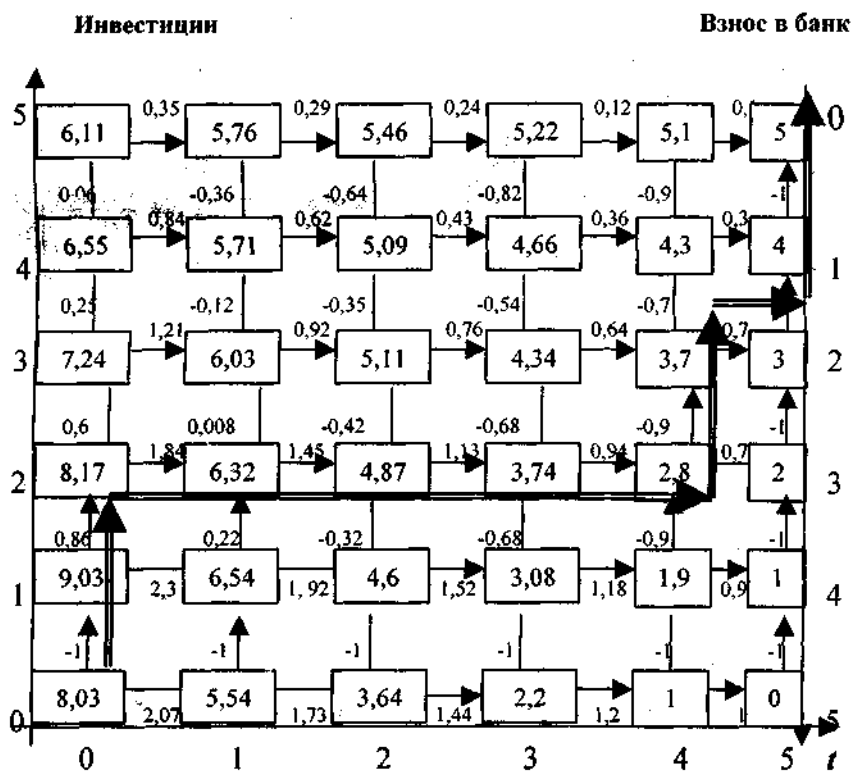


Рис. 5

Очевидны две крайние, наиболее простые стратегии инвестора, удовлетворяющие условиям данной задачи. **Первая стратегия:** инвестор вкладывает все пять (п.е.) в производство в начале срока действия договора. В этом случае на счете инвестора в банке оказывается 0, и конечное изменение счета инвестора в банке определяется только поступлениями от клиента и банковскими начислениями на них. В итоге на счете в банке окажется сумма равная только 6,89712 (п.е.).

Вторая стратегия: инвестор придерживает всю оговоренную сумму на своем лицевом счете в банке все пять периодов времени и только в конце срока договора вкладывает все 5 (п.е.) в производство. В итоге на счете инвестора окажется 7,4416 (п.е.).

Ясно, что вторая стратегия выгоднее первой для инвестора, не лучшая стратегия. Оптимальная же стратегия составляет 8,03088 (п.е.). На объединенном TR-графе стрелками показаны в реальном времени условно-оптимальные переходы, а двойными — оптимальная траектория.

Таким образом, оптимальное решение дает преимущество перед первыми двумя стратегиями инвестора на 16,4% и 8% соответственно. Необходимо отметить, что исследован достаточно короткий для любого экономического процесса промежуток времени. Протезирование дальнейшего не представляет труда на основании данной математической модели, но затруднительно ввиду непредсказуемости самой экономической ситуации. Однако качественный прогноз все же доступен. Тот факт, что инвестор помог наладить производство, сам по себе положителен. Инвестор имеет не только моральное удовлетворение, но имеет право и возможность (это можно предусмотреть в договоре изначально) получать дивиденды производства и в дальнейшем. Напомним, что клиент еще не полностью рассчитался с инвестором за весьма льготные условия ин- кроме того, есть все основания продолжать взаимовыгодное сотрудничество, но уже с большими дивидендами, так как возможности клиента явно возросли после этих первых m работы с инвестором. Даже по нашей скромной таблице за инвестиции дивиденды с каждой единицы вклада превосходят аналогичные начисления банка. Иначе и быть не может, благополучие самих банков основано, в конечном итоге, что эффективность инвестиций в налаженное производство должно превосходить банковский процент по вкладам.

Аутсорсинг (от англ. *outsourcing* - использование внешних источников, или средств) - это передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса компании. Аутсорсинг позволяет повысить эффективность выполнения определенных функций в области информационных технологий, снабжения и поставок, обслуживания, финансов, обеспечения персоналом и даже производства. Компания-заказчик может, используя аутсорсинг второстепенных функций, сконцентрироваться на тех функциях, которые свойственны именно ей, на своей специфике. В отличие от субподряда, аутсорсинг - это стратегия управления компанией, а не просто вид партнерского взаимодействия, он предполагает определенную

реструктуризацию внутрикорпоративных процессов и внешних отношений компании.

Сейчас аутсорсинг бизнес-процессов, несмотря на свое быстрое развитие, еще не очень распространен. Компании боятся потерять контроль, избегают доверять посторонним коммерческие тайны, многие из них не склонны к переменам. Кроме того, лишь немногие знакомы с принципами аутсорсинга бизнес-процессов. Однако считается, что полный аутсорсинг бизнес-процессов постепенно станет обычным делом для крупных международных компаний. Будет появляться все больше поставщиков услуг, которые будут либо занимать небольшие ниши, либо ориентироваться на самый широкий круг задач.

Компании, активно использующие аутсорсинг в своей деятельности, дают некое представление о выгодности его применения. Однако аутсорсинг, наряду с целым рядом преимуществ, таит в себе и определенные опасности. Поэтому необходимо тщательно взвесить все "за" и "против", перед тем как перейти на полный или частичный аутсорсинг.

К числу преимуществ, получаемых от аутсорсинга, можно отнести снижение себестоимости функций, передаваемых аутсорсеру. Последний, как правило, осуществляет выполнение порученных ему функций дешевле вследствие специализации в узкой предметной области и благодаря эффекту масштаба, достигаемого при выполнении однотипных операций одновременно для множества клиентов. Еще одним позитивным следствием специализации является повышение качества и надежности выполнения переданных на аутсорсинг функций, так как при решении сходных задач компании-аутсорсеры уже накопили большой опыт и могут использовать новейшие технологии и высококвалифицированный персонал. Аутсорсинг дает также возможность привлечь сотрудников заказчика, обслуживавших ранее выполнение делегированной аутсорсеру функции, которые хорошо знают специфику своей компании.

Кроме того, чрезвычайно важно усиление концентрации внутрикорпоративного внимания на основных целях компании путем делегирования второстепенных функций аутсорсерам, что дает самой компании возможность сфокусироваться на удовлетворении потребностей клиентов и развитии технологий. Концентрация на основных функциях к тому же позволяет проводить оптимальный реинжиниринг, повышая эффективность работы компании постоянным улучшением таких показателей, как стоимость, качество, сервис и временные затраты. Другой опасностью является потеря контроля над собственными ресурсами, отрыв руководства от части деятельности компании, вследствие чего оно может принимать неадекватные решения.

Кроме того, российские компании, как, впрочем, и зарубежные, опасаются доверять информацию посторонним, боятся потерять контроль над ситуацией. Однако в России такое недоверие к аутсорсингу усугубляется неразвитостью рынка и непроработанностью законодательной базы. Компаниям сложно найти партнеров, в которых можно быть уверенными, а несовершенство законов не всегда гарантирует выполнение условий соглашения, причем уклонению от их выполнения также способствует и низкая степень добросовестности соблюдения договорных обязательств в России. В нашей стране есть и еще одна особенность ведения бизнеса: многие компании не просто заботятся о конфиденциальности информации, но и не заинтересованы в какой бы то ни было открытости, так как зачастую бухгалтерский учет носит полуполюгальный характер.

Таким образом, в России есть предпосылки к активному внедрению новой стратегии ведения бизнеса - аутсорсинга. Однако для его успешного применения необходимо учитывать не только обычные в мировой практике трудности перехода на аутсорсинг, но российскую специфику: неразвитость рынка, несовершенство законодательства и слабую культуру договорных отношений.

3.3. Разработка методологии эффективности корпоративного управления на основе критерия защиты интересов собственников

Интересы в установлении экономического контроля – это получение контроля над различными ресурсами корпорации, причем преимущественно по отношению к другим участникам корпоративных отношений и другим собственникам корпорации. Данные интересы находят свою количественную оценку в системе показателей. Для первой группы интересов, как видно из рисунка - это рост курсовой стоимости акций корпорации и размеры дивидендных выплат.

Для второй группы интересов - это доля собственных средств в источниках финансирования корпорации, показатели автономии и доля пакета акций собственника в акционерном капитале корпорации в размере голосующих акций корпорации.

Рассмотрим подробнее логику и составляющие предлагаемого нами подхода.

Начнем с категории «доход». Это доход, который получает собственник от участия в данной корпорации. Он выражается, как правило, в форме дохода за счет роста цены принадлежащего ему пакета акций либо в виде получаемых дивидендных выплат на вложенный капитал. И не просто дохода, а дохода выше, чем от вложения в акции аналогичных корпораций при равных прочих условиях. Таким образом, можно сделать вывод, что чем сравнительно выше доход собственников изучаемой корпорации, тем эффективней менеджеры действуют в интересах собственников. Преимуществом такого подхода к оценке корпоративного управления является, по нашему мнению, то, что эффективность работы менеджеров включает в себя как профессионализм наемных управляющих, так и степень соответствия действий наемных управляющих интересам собственников.

Следовательно, для того чтобы оценить эффективность корпоративного управления, с точки зрения защиты интересов собственника в получении доходов, необходимо сравнить доходы, получаемые собственниками от участия в данной корпорации, с доходами, которые они могли бы получить от участия в других аналогичных корпорациях при равных прочих условиях.

Таким образом, абсолютный доход собственника корпорации, полученный за определенный промежуток времени, рассчитывается по следующей формуле:

$$D_{\text{абс}} = Q_1 + (P_1 - P_0) \quad (3.1.1),$$

где D – доход собственника;

Q_1 – сумма дивидендов, полученных на принадлежащий собственнику пакет акций корпорации за промежуток времени i $[0;1]$;

P_0 – стоимость пакета акций корпорации при покупке

P_1 – настоящая рыночная стоимость пакета акций корпорации

Сумма дивидендных выплат рассчитывается как произведение суммы дивидендов, выплачиваемых на одну обыкновенную акцию, и числа обыкновенных акций, принадлежащих собственнику.

Сумма дивидендов на акцию зависит от дивидендной политики корпорации, которая определяет, что делать: либо выплачивать прибыль акционерам, либо реинвестировать в производство. На это решение влияет целый ряд факторов: различия в условиях налогообложения дивидендных доходов и доходов от прироста капитала, стоимость доступных для корпорации источников финансирования, предпочтение собственников текущих доходов будущим.

Корпорации при выплате дивидендов, как правило, придерживаются одного из трех подходов:

- постоянное или устойчивое увеличение дивиденда на акцию;
- постоянный коэффициент выплат;

- низкий регулярный дивиденд плюс премии.

Основное правило, которого придерживается Совет директоров корпорации при первом подходе, заключается в отказе от снижения суммы годовых дивидендов вне зависимости от прибыли корпорации.

Обычно в данном случае корпорации устанавливают определенный годовой дивиденд на акцию, а затем поддерживают его, увеличивая его только в случае уверенности в росте будущих доходов. В данном случае при сохранении стабильно постоянных либо стабильно растущих годовых дивидендов коэффициент выплат постоянно варьируется. Возможны случаи, когда сумма прибыли корпорации не покрывает суммы выплачиваемых дивидендов.

Преимущество первого подхода заключается в следующем. Во-первых, согласно теории «информационного содержания» колебание дивидендных выплат может привести к колебаниям цены на акцию и, следовательно, к повышению требуемой нормы прибыльности на акцию. Во-вторых, собственники, которые используют дивиденды для текущего потребления, заинтересованы в регулярных выплатах, поэтому иное может снизить спрос на акции. В-третьих, устойчивая дивидендная политика наиболее соответствует требованиям листинга¹⁵.

Немногие корпорации придерживаются подхода, при котором дивидендные выплаты равны фиксированному проценту прибыли. Так как прибыль колеблется, то и сумма дивидендов также будет колебаться, что неблагоприятно сказывается на курсовой стоимости акций.

Третий подход, заключающийся в выплате низкого регулярного дивиденда плюс премии, является компромиссом между первыми двумя. Он является оптимальным для корпораций с непостоянными размерами прибыли. Это позволяет выплачивать установленные дивиденды в низкоприбыльные периоды или в периоды, когда требуются значительные

¹⁵ Листинг – экспертиза ценных бумаг для допуска к официальной торговле на фондовой бирже

средства для реинвестирования, и соответственно выплачивать существенные премии при излишке денежных средств.

Таким образом, на основе динамики дивидендных выплат инвесторы могут сделать вывод о дивидендной политике той или иной корпорации и выбрать наиболее приемлемую из них.

Помимо этого для собственников важными моментами выплаты корпорацией дивидендов являются дата заявления о выплате, дата регистрации владельца ценных бумаг, дата потери права на дивиденд и фактическая дата выплаты. Следовательно, учитывая все факторы, функцию дохода в виде дивидендов можно представить следующей формулой:

$$D_{\text{дивиденд}} = f(\text{ЧП}; K_{\text{дв}}; t_{\text{заявления}}; t_{\text{регистрации}}; t_{\text{потери}}; t_{\text{факт}}) \quad (3.1.2.),$$

где $D_{\text{дивиденд}}$ – дивидендный доход;

ЧП - чистая прибыль корпорации;

$K_{\text{дв}}$ – коэффициент дивидендных выплат;

$t_{\text{заявления}}$ - дата заявления о выплате;

$t_{\text{регистрации}}$ - дата регистрации владельца ценных бумаг;

$t_{\text{потери}}$ - дата потери права на дивиденд;

$t_{\text{факт}}$ - фактическая дата выплаты.

Данная формула представляет больше теоретическую модель формирования дивидендного дохода и сложна в использовании в практических расчетах, поэтому при дальнейших исследованиях в виде дивидендного дохода будет выступать сумма дивидендных выплат на долю акций, принадлежащую собственнику.

Другим слагаемым в формуле расчета абсолютного дохода собственника (см. формулу 3.1.1) является доход от прироста курсовой стоимости акций.

Существуют несколько теорий, объясняющих уровень курсовой стоимости акций корпорации. Среди них – две диаметрально

противоположные. Первая из них утверждает, что рыночная стоимость акций базируется на стоимости компании. В данном случае цена акции зависит от стоимости компании, которая в свою очередь рассчитывается на основе прогнозируемых будущих прибылей.

$$P = f(d_1, d_2, d_3, \dots, d_n) \quad 3.1.3.$$

, где P – курсовая стоимость акций

$d_1, d_2, d_3, \dots, d_n$ – прогнозы доходов за i – тые периоды, $i \in [1;n]$.

Другая теория объясняет формирование курсовой стоимости акций корпорации спекулятивными факторами, и ожидаемые прибыли корпорации являются лишь одним из факторов, учитываемых инвесторами. В этом случае курсовая стоимость является функцией от спроса и предложения на рынке ценных бумаг.

$$P = f(D; S) \quad (3.1.4.), \text{ где}$$

D – спрос на акции корпорации;

S – предложение акций корпорации.

Обе данных теории находят свою поддержку в практике. Первая - при объяснении долгосрочного изменения курсовой стоимости акций. Вторая - при объяснении ежедневных изменений, происходящих под влиянием изменения спроса и предложения¹⁶.

Если сумма дивидендов является текущей экономической эффективностью, то прирост курсовой стоимости акций представляет собой перспективную экономическую эффективность. То есть он является условным, т.к. фактически фиксируется лишь при продаже пакета акций, принадлежащего собственнику корпорации. Как правило, продажа пакета акций сопровождается некоторыми финансовыми потерями, что приводит к

¹⁶ В настоящее время акцент в исследованиях переместился либо в сторону определения момента изменения в движении курса акций, либо в сторону формирования сбалансированного портфеля инвестиций.

снижению фактического прироста по сравнению с расчетным. Это снижение происходит за счет:

- наличия комиссионных выплат с суммы сделки по продаже пакета акций;
- воздействия закона спроса и предложения, что приводит к снижению цены акций при увеличении предложения;
- налоговых выплат, т.к. при фиксировании дохода от прироста курсовой стоимости наступает момент налогообложения.

Поэтому, по нашему мнению, целесообразно при расчете экономической эффективности производить поправку на ликвидность $R_{ликв}$ принадлежащего собственникам пакета акций корпорации. Следовательно, формула 3.1.1. примет следующий вид:

$$D_{абс} = Q_1 + R_{ликв} * (P_1 - P_0) \quad (3.1.5.)$$

Полученный абсолютный показатель доходности исключает возможность сравнения доходов собственников, обладающих различными пакетами акций. Для этих целей целесообразно полученную сумму отнести к покупной стоимости акций корпорации.

$$D_{отн} = Q_1 / P_0 + R_{ликв} * (P_1 - P_0) / P_0 \quad (3.1.6.)$$

Полученная формула позволяет сравнивать доходы собственников различных корпораций и, следовательно, оценить степень эффективности корпоративного управления. Однако, по нашему мнению, данный расчет не позволяет проводить сравнение корпораций различных отраслей и действующих в различных экономических условиях (данные различия обычно заключается в степени экономического риска, нормы прибыльности и т.п.). Поэтому целесообразно проводить корректировку расчета (3.1.6.) на среднюю норму дивидендной и курсовой доходности по отрасли. Если же корпорация многоотраслевая, то думается будет целесообразным брать в качестве корректирующих коэффициентов среднюю норму доходности по отраслям, где корпорация осуществляет свою деятельность, рассчитанную как произведение нормы доходности отдельных отраслей, взвешенных на

долю объема продаж корпорации в данной отрасли. Следовательно, формула для расчета показателя защиты интересов собственников в получении доходов корпорации примет следующий вид:

$$+ (-)K_{\text{дох}} = Q_1 / P_0 - D_{\text{д.ср}} + R_{\text{ликв}} * (P_1 - P_0) / P_0 - D_{\text{к.ср}} \quad (3.1.7.), \text{ где}$$

$K_{\text{дох}}$ – показатель защиты интересов собственников в получении доходов;

$D_{\text{д.ср}}$ – средний процент дивидендных выплат по отраслям экономики;

$D_{\text{к.ср}}$ – средний доход от прироста курсовой стоимости акций корпорации по отраслям экономики.

Помимо этого, существует различная заинтересованность собственников в получении дохода либо в виде дивидендов, либо в виде прироста курсовой стоимости. Как было отмечено, различие в предпочтениях возникает ввиду разницы ставок налога, разницы момента налогообложения (доход от прироста курсовой разницы фиксируется в момент продажи) и склонности собственника либо к потреблению, либо к накоплению. Таким образом, чтобы учесть данные предпочтения, необходимо взвесить доходы в виде дивидендов (a_1) и в виде прироста курсовой стоимости акций b_1 .

$$+ (-)K_{\text{дох}} = a_1 * Q_1 / P_0 - D_{\text{д.ср}} + b_1 * R_{\text{ликв}} * (P_1 - P_0) / P_0 - D_{\text{к.ср}} \quad (3.1.8.)$$

Так как

$$\begin{cases} a_1 + b_1 = 1, \\ b_1 = 1 - a_1 \end{cases}$$

Следовательно,

$$K_{\text{дох}} = a_1 * Q_1 / P_0 - D_{\text{д.ср}} + (1 - a_1) * R_{\text{ликв}} * (P_1 - P_0) / P_0 - D_{\text{к.ср}} \quad (3.1.9.)$$

Или в общем виде:

$$K_{\text{дох}} = +(-) K_1 + (-) K_2 \quad (3.1.10.), \text{ где}$$

K_1 - показатель эффективности защиты интересов собственников в текущих доходах.

K_2 - показатель эффективности защиты интересов собственников в перспективных доходах.

Данная формула позволяет, по нашему мнению, всесторонне и достаточно полно оценивать эффективность корпоративного управления с точки зрения защиты экономических интересов собственников.

Однако, как было показано на рисунке 3.1.1. помимо интересов в получение доходов, важной составляющей интересов собственников при участии в корпорации являются интересы в установлении экономического контроля.

Данные интересы (рис. 3.1.1.) собственников представляют собой стремление к контролю над активами корпорации, финансовыми потоками и менеджментом корпорации. Контроль над активами корпорации заключается в возможности продавать, передавать в аренду, представлять в залог, накладывать ограничения на движение активов и осуществлять другие действия с активами корпорации. Контроль финансовых потоков включает определение финансовой политики, получение оперативной информации о движении финансовых средств и др. Контроль над менеджментом интересен собственникам в большей мере с точки зрения получения возможности назначения высшего управленческого звена корпорации. Таким образом, можно сделать вывод, что интересы собственников в контроле над корпорацией являются неотъемлемой частью экономических интересов. Так, контроль над менеджментом и финансовыми потоками позволяет собственнику выбирать партнеров корпорации, определять ценовую политику и таким образом управлять доходами корпорации в соответствии со своими целями. Контроль активов корпорации позволяет получать дополнительный доход собственнику от продажи, передачи в аренду и других операций с данными активами. И, наоборот, при отсутствии прав контроля происходит эксплуатация доли данного собственника собственником, обладающим достаточным контролем.

Оценить степень защиты интересов собственников в экономическом контроле мы считаем возможным с двух позиций. Во –первых, с точки зрения распределения полномочий контроля над корпорацией между

собственниками корпорации и другими участниками корпоративных отношений. Во-вторых, с точки зрения распределения прав контроля внутри круга собственников данной корпорации.

Так как сторонами корпоративных отношений помимо собственников является целый круг других участников, то это приводит к возникновению ситуации, когда права прочих участников по некоторым вопросам могут доминировать в ущерб интересам собственников. Соблюдение интересов тех или иных участников корпоративных отношений, мы считаем, возможно проследить в зависимости от их участия в формировании источников финансирования корпорации. Так, наличие значительной доли банковских кредитов в балансе корпорации может накладывать ограничение на некоторые действия в интересах собственников, например, продажу активов. Таким образом, объем контроля, находящийся в руках собственников пропорционален доле акционерного капитала в источниках финансирования корпорации.

$$K_3 = СК/Б \quad (3.1.11), \text{ где}$$

K_3 – показатель эффективности защиты интересов собственников по сравнению с другими участниками корпоративных отношений;

СК – сумма собственного капитала корпорации;

Б – валюта баланса.

Однако помимо финансовых инвесторов, обладающих правами контроля над корпорацией, в корпоративных отношениях участвуют, как было отмечено, и нефинансовые инвесторы. Так, профсоюзы могут ограничить решения собственников, которые приведут к сокращению штатов. Государство может ограничивать сферу деятельности корпорации, проводить программу национализации и т. д. Следовательно, необходимо вносить поправку на степень участия и нефинансовых инвесторов в контроле над корпорацией.

$$K_3 = c * СК/Б \quad (3.1.12)$$

Для использования данного показателя в расчете эффективности защиты интересов собственников думается целесообразно откорректировать его на отраслевой коэффициент автономии (ОКА).

$$+(-) K_3 = c * СК/Б - ОКА \quad (3.1.13), \text{ где}$$

ОКА – отраслевой коэффициент автономии.

Оценить степень защищенности интересов собственников корпорации по сравнению с другими собственниками данной корпорации позволяет показатель доли акционерного капитала, принадлежащего отдельному собственнику.

$$K_4 = P_{\text{номин}} / АК \quad (3.1.14), \text{ где}$$

K_4 – показатель эффективности защиты интересов собственников по сравнению с другими собственниками корпорации;

$P_{\text{номин}}$ – номинальная стоимость пакета акций принадлежащего собственнику;

$АК$ – сумма акционерного капитала корпорации в объеме суммы голосующих акций корпорации..

Для использования данного показателя в расчете эффективности корпоративного управления мы считаем целесообразным откорректировать его на долю акционерного капитала корпорации, обладание которым было бы достаточным для контроля над корпорацией.

$$+(-)K_4 = P_{\text{номин}} / АК - P_{\text{контр}} / АК \quad (3.1.15)$$

Таким образом, синтетический показатель, включающего в себя оценку степени защищенности всех групп интересов собственника, примет вид:

$$K_{\text{инт}} = a1 * Q1 / P0 - Дд.ср + (1 - a1) * R_{\text{ликв}} * (P1 - P0) / P0 - Дк.ср + c * СК/Б - ОКА + P_{\text{номин}} / АК - P_{\text{контр}} / АК \quad (3.1.16), \text{ где}$$

$K_{\text{инт}}$ – интегральный показатель степени защищенности интересов собственников. Или в общем виде

$$K_{\text{инт}} = (-) K_1 + (-) K_2 (-) K_3 + (-) K_4 \quad (3.1.17)$$

Подробнее рассмотрим экономическую сущность данной формулы и методику её применения.

Так как все показатели защиты отдельных интересов собственников корректируются на средний показатель, то в случае, если у собственников конкретной корпорации все интересы защищены на уровне среднего значения по экономике в целом, - соответственно интегральный показатель будет равен нулю.

Следовательно, если $K_{\text{инт}}$ положительный, значит уровень корпоративного управления выше, чем в среднем по отраслям экономики, если он отрицательный, то уровень корпоративного управления ниже. И чем выше значение $K_{\text{инт}}$, тем выше уровень корпоративного управления.

С другой стороны, для практического применения модели оценки эффективности корпоративного управления показатели эффективности защиты отдельных интересов собственников возможно использовать и по отдельности. Так как данные показатели корректируются на среднее значение по отраслям экономики, то получим следующую систему:

$$K_i = \begin{cases} > 0, \text{ защита данных интересов собственников выше, чем} \\ \text{по отрасли} \\ < 0, \text{ ниже, чем по отрасли} \end{cases}$$

Учитывая все возможные варианты сочетания показателей эффективности защиты отдельных интересов собственников, получим следующую матрицу (рис.3.1.2.).

По оси абсцисс – показатели защиты экономических интересов собственников (в текущих и перспективных доходах). По оси ординат – показатели защиты политических интересов собственников (преимуществ перед прочими участниками корпоративных отношений и других собственников).

Остановимся подробнее на практическом применении данной матрицы.

$k_3 > 0$ $K_4 > 0$	1	2	3	4
$k_3 > 0$ $K_4 < 0$	5	6	7	8
$k_3 < 0$ $K_4 > 0$	9	10	11	12
$k_3 < 0$ $K_4 < 0$	13	14	15	16
	$k_1 > 0$ $K_2 > 0$	$k_1 > 0$ $K_2 < 0$	$k_1 < 0$ $K_2 > 0$	$k_1 < 0$ $K_2 < 0$

Рис.3.6. Матрица оценки эффективности корпоративного управления

Как следует из логики нашего рассуждения, результаты расчетов коэффициентов защиты политических, экономических интересов и размещение данных результатов в матрице приведут к тому, что эффективность корпоративного управления в конкретной корпорации будет характеризовать местоположение ячейки матрицы.

Если результаты эффективности защиты интересов попадают в ячейки 1,2,3,5,9 - это свидетельствует о высокой эффективности корпоративного управления, так как три (ячейки 2,3,5,9) или даже четыре (ячейка 1) вида интересов собственников защищены выше, чем в среднем по отраслям экономики.

Если результаты эффективности защиты интересов попадают в ячейки 6,7,10,11, то это говорит о том, что по одному из интересов в получении доходов и интересов в установлении экономического контроля собственники защищены лучше, чем в среднем по отраслям экономики, а по вторым

защищены хуже. Поэтому для определения окончательного результата эффективности корпоративного управления необходимо дополнительно оценить интегральный показатель эффективности корпоративного управления. Если он выше нуля, то в этом случае уровень корпоративного управления характеризуется хорошей эффективностью, если меньше нуля, – то удовлетворительной эффективностью.

Ячейка 13 характеризуется защитой интересов в получении доходов выше среднего и защитой интересов в установлении экономического контроля ниже среднего. Данный уровень корпоративного управления мы считаем удовлетворительным, так как с одной стороны он обеспечивает более высокие доходы собственника, однако, с другой стороны, в связи с низким уровнем защиты интересов в экономическом контроле над корпорацией, в дальнейшем экономические интересы данного собственника скорее всего будут ущемлены. Следовательно, стоит постоянно отслеживать доходность и искать замену данному элементу портфеля собственника.

При попадании результатов оценки в ячейки 14,15 необходимо дополнительно рассчитать итоговый показатель защиты интересов собственников в получении доходов. Если он выше, чем в среднем по отрасли, то результат – удовлетворительная эффективность корпоративного управления - аналогичен предыдущему и, следовательно, рекомендации те же. Если же ниже среднего, то в совокупности с защитой интересов собственников в экономическом контроле ниже среднего это характеризует неудовлетворительную эффективность корпоративного управления и необходимо избавляться от данного актива.

Попадание в ячейки 4,8,12,16 (неудовлетворительная эффективность), свидетельствует о том, что интересы собственника в получение доходов защищены ниже среднего. Это объясняется одним из двух факторов. Первый заключается в том, что собственник ущемлен в контроле над корпорацией. Так оба из них защищены ниже в ячейке 16, один из них ниже в ячейках 8 и 12. Ущемление интересов в экономическом контроле собственника приводит

к ущемлению и интересов в получении доходов. Второй заключается в том, что даже при защите интересов экономического контроля собственников выше среднего (ячейка 4) данная корпорация является убыточной как таковой. Следовательно, уровень эффективности корпоративного управления неудовлетворительный. Рекомендации, как и в предыдущем случае.

Таким образом, модель оценки эффективности корпоративного управления с точки зрения защиты интересов собственников, позволяет получать дополнительную, с точки зрения собственника информацию, по сравнению с другими существующими методиками.

Во-первых, помимо защиты интересов собственников в получении доходов, данная модель позволяет оценивать защищенность интересов в экономическом контроле и влияние степени защищенности данных интересов на общий показатель эффективности корпоративного управления.

Во-вторых, интересы собственников в получении доходов разбиваются на два элемента: это заинтересованность в текущем экономическом эффекте и заинтересованность в перспективном экономическом эффекте. Таким образом, если при анализе эффективности корпоративного управления на основе показателей рыночной стоимости оценивается степень защищенности экономических интересов, касающихся будущих экономических эффектов, то в данном случае собственник получает дополнительную информацию, и в соответствии с его предпочтениями либо в текущем, либо в перспективном экономическом эффекте может сделать выбор между корпорациями.

В-третьих, данная модель позволяет учитывать степень защищенности интересов каждого отдельного собственника.

К ограничениям данной модели для использования на отечественных корпорациях является необходимость наличия информации о рыночной стоимости последних.

В российской практике корпоративного управления именно определение рыночной стоимости корпорации вызывает наибольшие трудности. Расчет рыночной стоимости корпорации на основе курсовой

стоимости её акций или невозможен, так как акции многих корпорации второго эшелона не котируются на вторичном рынке ценных бумаг, либо необъективен в связи со спекулятивным характером сделок по акциям, их незначительным объемом и низкой частотой.

Это не позволяет реальным и потенциальным собственникам оценивать уровень корпоративного управления в корпорации на основе распространенного и доступного на западе метода анализа рыночной стоимости корпорации.

В условиях российской экономики, когда невозможно рассчитать реальную рыночную стоимость корпораций, мы считаем целесообразным ввести в систему оценки эффективности корпоративного управления показатель приблизительной, или расчетной рыночной стоимости корпорации. Расчетная рыночная стоимость корпорации основывается на оценке бизнеса, включает оценку активов корпорации, пассивов корпорации, результатов финансово-хозяйственной деятельности.

Поэтому в своих исследованиях мы ставили своей целью разработать методику оценки эффективности корпоративного управления на основе данных о рыночной стоимости и показателях оценки бизнеса корпораций, входящих в группу «голубых фишек» фондового рынка Российской Федерации, а затем разработать рекомендации для практического применения методики в целях оценки эффективности корпоративного управления на обычных корпорациях.

Для отработки методики нами был выбран ряд корпораций с данными о финансово-хозяйственной деятельности за 1998-2000 год¹⁷ и их рыночной стоимостью.

В число корпораций выборки мы включили лидеров российского рынка ценных бумаг¹⁸. Это корпорации «Газпром», «ЕЭС России», «Норильский никель», «Юкос», «Лукойл», «Аэрофлот», «Сургутнефтегаз».

¹⁷ данные годовых отчетов о прибылях и убытках и баланса

¹⁸ по данным аналитической службы Скрин - эмитент

Рыночную стоимость корпорации мы рассчитывали (см. приложение 3.2.2.) как сумму произведений курсовой стоимости обыкновенных и привилегированных акций корпорации на их число на начало периода после отчетного (средневзвешенная цена первого дня сделок на РТС, если сделки по данным акциям в РТС не осуществлялось, тогда на Московской фондовой бирже).

На этапе выбора показателей расчета рыночной стоимости корпорации мы посчитали целесообразным включить показатели чистой выручки корпорации (выручка за минусом НДС, пошлин и акцизов), балансовой прибыли, величины собственных средств корпорации, внеоборотных средств корпорации, величины долгосрочных обязательств и валюты баланса. Данные показатели отражают состояние всех разделов баланса и характеризуют результаты финансово – хозяйственной деятельности корпорации. Источником информации о выручке и балансовой прибыли корпорации является форма №2 «Отчет о прибылях и убытках» выручка (нетто) и прибыль (убыток) отчетного года. Источником информации о величине собственного капитала корпорации, о величине внеоборотных активов, о валюте баланса, о величине долгосрочных обязательств является форма №1 баланса

Исходные показатели финансово-хозяйственной деятельности корпораций выборки представлены в приложении 3.2.1.

Проведенный нами корреляционный анализ (см. приложение 3.2.3.) выявил следующие зависимости между рыночной стоимостью корпорации и

- чистой выручкой – 61%;
- балансовой прибылью – 69%;
- величиной собственных средств – 42%.
- долгосрочных обязательств – 27%
- внеоборотных активов – 36%
- валютой баланса – 39%.

Таким образом, результаты корреляционного анализа позволяют сделать следующие выводы. Наибольшая корреляционная взаимосвязь существует между рыночной ценой корпорации и результатами её финансово-хозяйственной деятельности (чистой выручкой корпорации и балансовой прибылью), наименьшая - между рыночной стоимостью корпорации и состоянием баланса корпорации. Это связано, по нашему мнению с тем, что изменения выручки, и как следствие, балансовой прибыли корпорации влияют на рыночное положение корпорации быстрее, нежели изменение в состоянии элементов баланса. Так, снижение выручки может привести к отсутствию средств для погашения кредиторской задолженности и, как следствие к выставлению кредиторами требований о признании корпорации банкротом, что негативно сказывается на рыночной стоимости корпорации.

Общая корреляционная взаимосвязь между рыночной стоимостью и другими элементами исследуемой модели составляет 76% (приложение 3.2.4.). Так как общая корреляция выше, чем по отдельным из элементов модели, это свидетельствует, что комплекс выбранных показателей характеризует рыночную стоимость корпорации лучше, чем любой из показателей в отдельности.

Предлагаемая формула для расчета рыночной стоимости корпорации выглядит следующим образом:

$Y = A_0 + A_1X_1 + A_2X_2 + A_3X_3 + A_4X_4 + A_5X_5 + A_6X_6$ (3.2.1.), где Y – рыночная стоимость корпорации;

X_1 – чистая выручка корпорации;

X_2 – балансовая прибыль корпорации;

X_3 – величина собственных средств;

X_4 – внеоборотные активов корпорации,

X_5 - величина долгосрочных обязательств;

X_6 – валюта баланса.

A_i $i \in [1,6]$ - коэффициенты, отражающие степень влияния элементов модели на рыночную стоимость корпорации.

A_0 – свободный коэффициент, характеризующий влияние неучтенных факторов

Применяя метод регрессионного анализа (приложение 3.2.4.), мы получили следующую формулу для расчета рыночной стоимости корпорации:

$$Y = 53311,12 + 0,465X_1 + 1,551X_2 + 1,285X_3 - 0,508X_4 + 1,717X_5 - 0,854X_6$$

Высокое значение свободного коэффициента A_0 равного 53311 показывает, что в расчетной модели не учтен ряд существенных факторов. Наблюдается обратная зависимость между рыночной стоимостью и величиной внеоборотных активов, валютой баланса. С остальными независимыми показателями связь прямая. Коэффициент детерминированности данной модели равен 57 %. Данный показатель характеризует, насколько значения рыночной стоимости корпорации, полученные путем расчета согласно формуле, соответствуют фактическим. Полученная цифра 57% свидетельствует о недостаточной степени корреляции полученной модели с фактическими показателями рыночной стоимости корпорации.

Это связано с нашей точки зрения с тем, что в число исследуемых корпораций мы включили такие корпорации, как РАО «Газпром» и «ЕЭС», которые являются монополиями, контролируемые государством, и поэтому правила формирования рыночной стоимости корпорации, мы считаем, не отражают динамику изменения стоимости данных корпораций. Поэтому считаем возможным их исключить из корреляционно-регрессионного анализа.

Результаты корреляционного анализа откорректированных исходных данных представлены в приложении 3.2.5.

В итоге мы получили следующие зависимости между рыночной стоимостью корпорации и

чистой выручкой – 68%;

балансовой прибылью – 73%;

величиной собственных средств – 59%.

внеоборотных активов – 56%

долгосрочных обязательств – 8%

валютой баланса – 66%.

Изменение результатов корреляции представлены в таблице 3.2.1.

Таблица 3.2.1.

Сравнение результатов корреляции первоначальных и откорректированных данных

корреляция рыночной стоимости с	первоначальные данные	откорректированные данные	абс. откл	отн. откл
чистой выручкой	61%	68%	7%	11%
балансовой прибылью	69%	73%	4%	6%
величиной собственных средств	42%	59%	17%	40%
внеоборотных активов	36%	56%	20%	56%
долгосрочных обязательств	27%	8%	-19%	-70%
валютой баланса	39%	66%	27%	69%

Как видно из таблицы, результаты корреляционного анализа свидетельствуют о более высокой степени взаимозависимости откорректированных данных рыночной стоимости корпораций и показателей финансово-хозяйственной деятельности, нежели исходные. Значительно возросла корреляционная взаимосвязь с показателями формы №1 баланса корпораций (до 66% валюта баланса), однако наибольшая взаимосвязь по-прежнему наблюдается с показателями, характеризующими результаты финансово-хозяйственной деятельности корпорации (корреляционная взаимосвязь с балансовой стоимостью 73%), что подтверждает ранее сделанные выводы.

Общая корреляционная взаимосвязь между рыночной стоимостью и другими элементами исследуемой модели выросла до 84% (приложение 3.2.4.). Таким образом, можно сделать вывод, что предположение о возможности и целесообразности исключения корпораций «Газпром» и «ЕЭС» оказались обоснованными.

Результаты регрессионного анализа откорректированных данных (см. приложение 3.2.6) свидетельствуют о значительном улучшении результатов. Коэффициент детерминации вырос до 70%, что свидетельствует о возможности использования данной модели для расчета рыночной стоимости корпорации.

Таким образом, откорректированная модель расчета рыночной стоимости корпорации выглядит следующим образом

$$f(Y) = -5378,02 - 0,036X_1 + 0,5462X_2 + 2,864X_3 - 9,354X_4 + 2,965X_5 + 3,1958X_6$$

Как видно из формулы, значительно снизилась величина свободного коэффициента A_0 (приблизительно в 10 раз), что говорит о представительности выборки факторов для расчета рыночной стоимости корпорации. Еще одним отличием откорректированной модели является наличие обратной связи как с величиной внеоборотных активов (причем коэффициент вырос с 0,508 до 9,354), так и с выручкой, хотя и влияние данного показателя на рыночную стоимость корпорации снизилась с 0,465 до 0,036 (более чем в 10 раз). Валюта баланса приобрела, наоборот, положительную связь с рыночной стоимостью и её влияние увеличилось с 0,854 до 3,1958.

Степень влияния независимых показателей на рыночную стоимость корпорации характеризует коэффициент t-статистики.

Расчеты коэффициентов t-статистики представлены в таблице 3.2.2, причем показатели размещены в соответствии со степенью влияния на показатель рыночной стоимости корпорации.

Как можно наблюдать из таблицы, наибольшее влияние на показатель рыночной стоимости оказывает показатель «внеоборотные активы» (коэффициент t-статистики $-1,83$), затем группа остальных показателей баланса корпорации: валюта баланса (1,169), величина собственного капитала (1,026), величина долгосрочных активов (1,810). Наименьшее влияние оказывают показатели, характеризующие результаты деятельности корпорации: балансовая прибыль (0,115) и выручка ($-0,031$).

Таблица 3.2.2.

Коэффициенты t-статистики

Показатели	t-статистика
ВНОА	-1,83
Баланс	1,169
СК	1,026
ДО	0,810
БП	0,115
выручка	-0,031

Таким образом, мы разработали модель оценки эффективности корпоративного управления на основе метода расчета рыночной стоимости корпорации. Мы установили, что данная модель комплексом исследованных нами характеристик отвечает требованиям, достаточным для применения данной модели на практике.

Теперь хотелось бы остановиться на том, кто и каким образом может применять данную методику.

Данная модель оценки эффективности корпоративного управления применима для оценки эффективности корпоративного управления в динамике в одной или нескольких корпорациях как реальными собственниками, так и потенциальными. Анализ в динамике позволяет

оценивать степень улучшения или ухудшения эффективности корпоративного управления.

Первым этапом анализа является выбор корпораций, в которых необходимо рассчитать эффективность корпоративного управления. Их общее число равняется i . Затем определяется промежуток времени (количество лет) в течение которого необходимо провести анализ. Общее число лет равняется n . Затем проводится расчет рыночных стоимостей всех корпораций за все промежутки времени $P_{i,n}$. Следующим шагом является расчет относительного изменения рыночной стоимости корпорации за каждый год и за весь промежуток времени полностью. Данные расчеты размещаются в таблице размерность $(i;n)$.

Таким образом, мы получаем таблицу (таблица 3.2.3.) характеризующую изменение эффективности корпоративного управления во всех корпорациях за все промежутки времени.

Таблица 3.2.3.

Таблица оценки эффективности корпоративного управления

	2	3	..	n	ИТОГО
1	$\frac{[P(1,2) - P(1,1)]}{P(1,1)}$	$\frac{[P(1,3) - P(1,2)]}{P(1,2)}$		$\frac{[P(1,n) - P(1,n-1)]}{P(1,n-1)}$	$\frac{[P(1,n) - P(1,1)]}{P(1,1)}$
2	$\frac{[P(2,2) - P(2,1)]}{P(2,1)}$	$\frac{[P(2,3) - P(2,2)]}{P(2,2)}$		$\frac{[P(2,n) - P(2,n-1)]}{P(2,n-1)}$	$\frac{[P(1,n) - P(1,1)]}{P(2,1)}$
.....					
i	$\frac{[P(i,2) - P(i,1)]}{P(i,1)}$	$\frac{[P(i,3) - P(i,2)]}{P(i,2)}$		$\frac{[P(i,n) - P(i,n-1)]}{P(i,n-1)}$	$\frac{[P(i,n) - P(i,1)]}{P(i,1)}$

Согласно логике подхода оценки эффективности корпоративного управления на основе рыночной стоимости корпорации, высокий уровень корпоративного управления должен характеризоваться постоянным повышением рыночной стоимости корпорации.

Следовательно, для того, чтобы выявить корпорации с высоким уровнем корпоративного управления на настоящий момент, необходимо провести сортировку данных по убыванию начиная с относительного изменения за последний год и заканчивая вторым годом.

Таким образом, мы получим список корпораций с последовательно убывающим относительным изменением рыночной стоимости корпорации за последний год. Однако для вывода об эффективности корпоративного управления в корпорации недостаточно информации об изменении её рыночной стоимости за один год, так как это может явиться следствием следующих факторов: либо очень низкого уровня корпоративного управления в предыдущий перед последним оценки год, либо случайным успехом корпорации, приведшим к улучшению финансово-хозяйственного положения корпорации, не зависящим от эффективности корпоративного управления. Поэтому необходимо дополнительно проанализировать итоговое значение изменения рыночной стоимости корпорации за все промежутки времени, частоту улучшения эффективности корпоративного управления, стабильность улучшения корпоративного управления.

Таким образом, преимущество предлагаемого нами подхода является получение возможности оценивать эффективность корпоративного управления в корпорациях, формально не обладающих оцененной реальной рыночной стоимостью, т.е. в корпорациях, акции которых не котируются на фондовом рынке.. Достоинством является также его простота и доступность для применения как реальными собственниками корпорации, так и потенциальными. Простота заключается в том, что, не затрачивая больших усилий, возможно оценивать эффективность корпоративного управления во многих корпорациях и за значительный промежуток времени, что особенно

важно для инвесторов, которые желают выбрать корпорацию для вложения своих средств.

К ограничениям модели оценки расчетной стоимости корпорации можно отнести относительное значение получаемого показателя.. Для корпораций по своим размерам и объемам финансово-хозяйственной деятельности приближенным к корпорациям нашей выборки для отработки методики расчет рыночной стоимости приближен к реальным. Однако для корпораций меньших размеров и с меньшими объема финансово-хозяйственных операций использование формулы приводит к тому, что значительный отрицательный свободный коэффициент A_0 нивелирует расчеты, и расчетная рыночная стоимость становится отрицательной. Но это несколько не снижает полезности формулы для расчета эффективности корпоративного управления, так как не искажает динамику изменения рыночной стоимости корпорации.

Другим ограничением нашей методики является отсутствие расчета эффективности корпоративного управления для каждого собственника, и следовательно методика не учитывает, что относительно конкретных собственников степень защиты интересов может отличаться от расчетных как в положительную так и в отрицательную сторону.

Можно сделать вывод, что разработанные нами подходы к оценке эффективности корпоративного управления на основе оценки степени защиты интересов собственников в получении доходов, в экономическом контроле¹⁹ и оценки расчетной рыночной стоимости корпорации не исключают друг друга, а, наоборот, органически дополняют. Совместное их использование позволяет преодолеть ограничения, как первого подхода, так и второго.

¹⁹ см. п.3.1.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При изучении инвестиционной структуры и потенциала был сделан вывод о том, что инвестиции в перспективе должны обеспечивать простое и расширенное воспроизводство в условиях в том числе и социально ориентированной рыночной экономики. Для реализации инвестиционной политики необходима надежная институциональная база, обеспечивающая качество и мобильность организационных систем управления инвестиционной деятельностью. Однако инвестиционная структура Ставропольского края все же является не сформировавшейся: отсутствуют инвестиционные финансовые институты, инвестиционные фонды, слабо развиты лизинговые отношения. Данные статистики говорят о крайне слабом развитии кредитной и фондовой составляющих в финансировании оборотных и особенно основных средств предприятий, они также свидетельствуют о значительном “перекосе” в пользу краткосрочного финансирования предприятий в ущерб долгосрочному.

Большая часть выявленных проблем связана с влиянием условий деятельности, определяемых федеральным законодательством и общегосударственной экономической и инвестиционной ситуацией. В последнее время также появились объективные благоприятные предпосылки для активизации инвестиционной деятельности (стабилизация политической обстановки, улучшение макроэкономических индикаторов, становление рыночных институтов). Успешное использование этих общероссийских объективных предпосылок возможно при эффективной федеральной и региональной инвестиционной политике, причем особую актуальность все больше приобретает региональный уровень.

Ставропольский край по численности населения и по масштабам экономической деятельности относится к средним российским регионам и обладает основными разновидностями экономических ресурсов: трудовыми, природными, материальными, финансовыми и информационными.

Структура экономики характеризуется многообразием промышленных и сельскохозяйственных производств, образующих широкий спектр банковских услуг во всех районах края, что создает условия для деятельности различных по величине производственных организаций и учреждений.

Среди экономических ресурсов Ставропольского края необходимо выделить следующие: минерально-сырьевые, рекреационные, земельные и агроклиматические, так как именно эти ресурсы составляют основу экономики региона. Наличие этих элементов в процессе производства, дальнейшее их грамотное использование позволит создать устойчивую, прогрессирующую экономику.

Принципиально важно верно определить геополитические приоритеты внешнеэкономической деятельности Ставропольского края. При этом необходимо учитывать весь комплекс факторов как экономических (эффективность внешней торговли края с той или иной страной, группой стран), так и политических (внешняя политика России, особое положение Ставропольского края, как региона, подверженного негативному влиянию межэтнической и религиозной напряжённости на Северном Кавказе, пристальное внимание к данному региону со стороны исламских государств). В этой связи развитие внешнеэкономической деятельности предполагает разработку и принятие адекватных мер по обеспечению безопасности региона, в том числе экономической.

При этом необходимо использовать для улучшения инвестиционной структуры и привлекательности края следующие внутренние инвестиционные ресурсы.

1. Финансовые средства, вывезенные в предыдущие годы за рубеж. Данная проблема давно рассматривается как на федеральном, так и на региональном уровне, потому что при некоторых финансовых и юридических условиях от четверти до половины этих ресурсов может быть инвестировано внутри региона при обеспечении системно-

инновационной стратегии и амнистии лиц, добровольно возвративших капиталы.

2. Средства теневого бизнеса. При грамотной и продуманной рациональной геоэкономической политике и при обеспечении законодательно-правового регулирования в результате легализации теневой экономики средства теневого бизнеса могут стать одним из источников роста инвестиций.
3. Инвестиционные резервы в виде валютных накоплений населения. Для целей инвестирования их можно привлечь на основе обеспечения инвесторам государственных гарантий и сохранения политической стабильности в стране.
4. Экономически обоснованное увеличение денежной массы в обращении, что может явиться мощным фактором инвестиционного роста.

Для изыскания инвестиций потребуется проведение государством активной денежно-кредитной политики, а также использование нетрадиционных методов привлечения средств, прежде всего, за счет аккумуляции финансовых ресурсов предприятий, путем целевого использования амортизационных отчислений, привлечения рублевых и валютных накоплений населения. При постоянном уменьшении государственных инвестиций предприятия пытаются самостоятельно проводить техническое обновление и модернизацию производства.

Все вышеперечисленное позволяет сделать вывод о том, что при выполнении всех мероприятий изменится в сторону улучшения инвестиционный климат региона.

Результаты исследований, проведенных в рамках настоящего диссертационного исследования, позволяют сделать ряд принципиально важных выводов. Идентифицирована практическая значимость вопросов разработки механизмов совершенствования развития отраслевой структуры промышленного комплекса. Исследования по различным аспектам развития

макро- мезо и микроуровневых особенностей формирования конкурентоспособного потенциала в разрезе формируемой экономической политики, стимулирования развития крупного производства позволяют совершенствовать систему мониторинга принимаемых на уровне промышленного комплекса управленческих решений, диагностики перспектив и тенденций развития отраслевой структуры и др.

Результаты исследования демонстрируют недостаточную разработанность теоретических основ трансформации и модернизации развития конкурентоспособного потенциала отраслевой структуры промышленности посредством идентификации признаков комплексообразования и конкурентообразования внутри отраслевой структуры при формировании экономической политики; механизма эффективного управления развитием на макро-, мезо- и микроуровнях, коррекции и координации развития промышленности.

Результаты проведенного исследования демонстрируют тот факт, что в дополнительном научном обосновании нуждаются принципы структурной экономической политики, формирования механизмов трансформации диспропорциональных развития промышленного комплекса. В комплексной доработке нуждаются также комплексообразующие и конкурентообразующие виды организационных структур и их функции на различных уровнях хозяйствования, выбор количественных критериев и индикаторов при анализе эффективности формируемой экономической политики.

Осуществленный в исследовании анализ особенностей развития отраслевой структуры промышленного комплекса Ставропольского края позволил разработать рекомендации по улучшению экономического состояния края. В качестве базового предложен количественный подход при анализе состояния приоритетных отраслей экономики. В соответствии с разработанной методикой предложены рекомендации по модернизации экономической политики на мезоуровне.

Исследование показывает, что потенциал, масштабы, значение и перспективы развития отраслевой структуры промышленного комплекса зависят от объема произведенной продукции, рентабельности промышленных предприятий, а также уровня доходов населения. Подход, примененный в работе, предполагает также описание экономического равновесия рынков экономического пространства на основе показателей объема произведенной продукции и размера доходов всех предприятий и населения.

Формирование и вычисление модернизированного показателя конкурентоспособного потенциала, как мы полагаем, позволяет проводить анализ воздействия изменений внутри отраслевой структуры на экономику страны. Такого рода эффекты могут быть идентифицированы изменения весов конкретных секторов. Уровень роста занятости представляется как средне взвешенная величина роста естественного уровня занятости в различных отраслях экономики.

При рассмотрении промышленной структуры края каждое направление хозяйственной деятельности рассматривается аналогично выпуску определенной группы товаров на производстве. Разница по сравнению с предприятием в этом случае заключается в том, что в условиях рыночной экономики органы государственного управления не могут в административном порядке воздействовать на процессы производства.

Комплексное использование существующих методик дифференциации отраслей экономики, а также методики и подхода, предложенных автором, позволят выделить приоритетные отрасли, обеспечивая эффективность формирования государственной экономической политики.

Безусловно, предлагаемое исследование не может претендовать на уникальность, на окончательное решение проблемы развития конкурентоспособного потенциала промышленности. Концептуально необходимо проведение дальнейшей работы, комплексных, фундаментальных исследований по данному направлению.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации, часть первая. Принят Государственной Думой 21 октября 1994 г.
2. Федеральный закон от 26.12.95 г. №208-ФЗ “Об акционерных обществах”.
3. Федеральный Закон от 30.11.1995 г. № 190-ФЗ "О финансово-промышленных группах”.
4. Федеральный закон РФ от 22 апреля 1996 г. №39-ФЗ “О рынке ценных бумаг”.
5. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в качестве капитальных вложений. Федеральный Закон РФ № 39-ФЗ от 25.02.1999 г.
6. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации. Федеральный закон № 160-ФЗ от 09.07.1999 г.
7. Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств бюджета развития Российской Федерации и положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации. Постановление Правительства РФ № 1470 от 22.11.1997 г. (в ред. от 03.09.1998).
8. Об утверждении положения о предоставлении государственных гарантий под инвестиционные проекты социальной и народно-хозяйственной значимости. Постановление Правительства РФ № 1249 от 12.11.1999.
9. О порядке предоставления организациям ссуд, финансируемых за счет государственных внешних заимствований Российской Федерации, на закупку по импорту оборудования, других товаров и услуг для реализации инвестиционных проектов в Российской Федерации. Постановление Правительства РФ № 653 от 26.06.1998. (в ред. от 28.12.1998).

10. О государственной поддержке организаций, реализующих инвестиционные проекты с привлечением кредитов банков на территории Ставропольского края. Закон СК № 14-кз от 12.02.2001 г.

11. О государственной поддержке и стимулировании сельскохозяйственного производства в Ставропольском крае. Закон СК № 42-кз от 10.12.1998 г.

12. О расширении инвестиционной деятельности в крае с участием Ставропольского банка Сберегательного банка Российской Федерации. Постановление Правительства СК № 288-п.

13. Об утверждении порядка государственной регистрации коммерческих организаций с иностранными инвестициями на территории Ставропольского края. Постановление Правительства СК № 98-п.

14. О фонде инвестиций правительства Ставропольского края и конкурсном отборе инвестиционных проектов на финансирование" (вместе с "Положением о фонде инвестиций правительства Ставропольского края"). Постановление Губернатора СК № 575 от 02.09.1997.

15. О координационном совете по развитию инвестиционной деятельности на территории Ставропольского края. Постановление Правительства СК № 68-п от 20.04.2001.

16. Об утверждении порядка субсидирования за счет средств бюджета Ставропольского края организаций, реализующих инвестиционные проекты с привлечением кредитов банков. Постановление Правительства СК № 99-п от 28.05.2001.

17. Об утверждении порядка субсидирования за счет средств бюджета Ставропольского края организаций, реализующих инвестиционные проекты с привлечением кредитов банков. Постановление Правительства СК № 99-П от 28.05.01 г.

18. Абалкин Л. И., Аганбегян А. Г. и др. Политическая экономия. – М.: Политиздат, 1990.

19. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
20. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 1985.
21. Акционерные общества в России. Словарь-справочник от А до Я. Руководителю. Бухгалтеру. Юристу. Акционеру / Сост. Захарьин В. Р. – М.: Изд-во "Дело и Сервис". 1998. – 400 с.
22. Актуальные проблемы математического моделирования в финансово-экономической области. Сборник научных статей. Выпуск 3. М.: Финансовая академия, 2001, с. 144.
23. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Издательство "Питер", 1999. – 416 с. – (Серия "Теория и практика менеджмента").
24. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учебное пособие /Под ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 187 с.
25. Бандурин А. В. Анализ влияния экономических факторов на рентабельность активов ФПГ. Менеджмент и статистика фирм: Сборник научных трудов / Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – М., 1996. с. 23-32.
26. Бандурин А. В. Деятельность корпораций. – М.: БУКВИЦА, 1999. – 600 с., с ил.
27. Бандурин А. В. Есиповский И. Э., Зубов Д. Л. Проблемы инвестирования предприятий финансово-промышленных групп. – М.: Изд-во Минобороны РФ, 1996. – 82 с.
28. Бандурин А. В., Басалай С. И., Ли И. А. Проблемы оперативного управления активами корпораций. Под ред. д. э. н. В. В. Бандурина – М.: "ТДДС Столица-8", 1999. – 164 с.
29. Бандурин А. В., Гуржиев В. А., Нургалиев Р. З. Финансовая стратегия корпорации. – М.: Алмаз, – 1998 г. 140 с.

30. Бандурин А. В., Есиповский И. Э., Зубов Д. Л. Проблемы инвестирования предприятий финансово-промышленных групп. – М.: Изд-во ВИА, – 1996, 82 с.

31. Бандурин А. В., Зинатулин Л. Ф. Экономико-правовое регулирование деятельности корпораций в России. – М.: БУКВИЦА, 1999. – 212 с.

32. Бандурин А. В., Чуб Б. А. Инвестиционная стратегия корпорации на региональном уровне. – М.: Наука и экономика, – 1998, 132 с.

33. Бандурин В. В., Беленький Л. П., Блинов В. В., Корпоративное управление в условиях рынка (на примере финансово-промышленных групп). – М.: Изд-во Минобороны РФ, – 1996, 118 с.

34. Бандурин А.В. Управление деятельностью корпораций в России. Дисс-я док-ра экон-х наук. М.: РАП, 2002. – 307 с.

35. Бард В. С. Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 304 с.

36. Баумгартен Л. В. Финансово-промышленные группы, принципы и этапы формирования, особенности деятельности. Экономика и коммерция. Серия 9, вып. 1. Госкомоборонпром, ЦНИИ ЭИСУ, 1995.

37. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. В 2-х т. - К.: Ника-Центр, 1999. - 592 с.

38. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 1997, 1120 с.

39. Бурков В. Н., Ириков В. А. Модели и методы управления организационными системами. – М.: Наука, 1994, – 269 с.

40. Булатов А.Н. Методические инструменты комплексной оценки экономической эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях Российской Федерации. Дисс-я канд-та экон-х наук. Казань: КФЭИ, 2001. – 183 с.

41. Бучаев Я.Г. Системное моделирование фондового рынка: проблемы и методы. М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 304 с.
42. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. – М., 1989.
43. Горбунов А. Р. Управление финансовыми потоками и реинжиниринг предприятий, банков и инвестиционных компаний. – М.: "ТОРА – ИнфоЦентр", 1998, 198 с.
44. Губин Е. П. Управление и корпоративный контроль в акционерном обществе. – М.: Юристъ, 1999, 248 с.
45. Дементьев В. Е. Организационная структура российских ФПГ: состояние и перспективы. Развитие корпоративных форм хозяйствования в России. М., МАЦ, 1997.
46. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. – М.: ФАИР, 1998, 288 с.
47. Ерина А. М. Математико-статистические методы изучения экономической эффективности производства. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 191 с.
48. Ермолович Л. Л. Анализ эффективности промышленного производства. – М.: Финансы, 1976. – 158 с.
49. Ефремов В. С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. – М.: Финпресс, 1998, 192 с.
50. Завлин П.Н., Васильев А.В. Оценка эффективности инноваций. – М.: Бизнес-Пресса, 1998, 216 с.
51. Зинатулин Л. Ф. Корпоративное управление. Сб. Документов. – М.: "Нива России". 1997. – 304 с.
52. Карманова Н. Ю. Инвестиционный климат России// Иностраный капитал в России. 1999. №4. С. 36
53. Кашанина Т. В. Корпоративное право (Право хозяйственных товариществ и обществ). Учебник для вузов. – М.: Издат. группа НОРМА-ИНФРА-М, 1999. – 815 с.

54. Киселев А.А. Современные тенденции международных рынков капитала: аспект глобализации // Вестник Финансовой академии. 1999. № 4.

55. Кныш М.И., Пучков В.В., Тютиков Ю.П. Стратегическое управление корпорациями. С.-Петербург: 2002. – 239 с.

56. Корпоративное управление: Владельцы, директора и наемные работники. Пер. с англ. / Фордхемский ун-т; Под ред. М. Хесселя. – М.: Джон Уайли энд Санз. 1996. – 240 с.

57. Коростелева М.В. Методы анализа рынка капитала. – СПб.: Питер, 2003. – 144 с.

58. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией. Учебник для ВУЗов. – М.: РДЛ, 1998, 768 с.

59. Масленченков Ю. С., Тронин Ю. Н. Финансово-промышленные корпорации России. Организация, инвестиции, лизинг. – М.: ДеКА, 1999, 448 с.

60. Орлова В.Г. Разработка критериев инвестиционной привлекательности регионов Северного Кавказа. Материалы региональной научно-практической конференции «Экономика Северо-Кавказского региона на пути к устойчивому развитию в рыночных условиях». Краснодар, 27-28 февраля 2003 г. – с. 107- 118.

61. Петухов В. Н. Корпорации в российской промышленности: законодательство и практика. – М.: Городец, 1999, 208 с.

62. Предприятия России: корпоративное управление и рыночные сделки. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 258 с.

63. Радыгин А., Энтов Р. Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. – М.: ИЭПП, 1999.

64. Россия-2015: оптимистический сценарий /Под ред. Л.И. Абалкина. – М.: ММВБ, 1999. – 416 с.

65. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. Пер. с венг. – М.: Прогресс. – 1990

66. Семенкова Е. В. Корпоративные слияния. Методическое пособие для финансовых директоров, инвестиционных аналитиков, специалистов по операциям с ценными бумагами. – М.: Тор-Консультант, 1998, 92 с.
67. Скловский К. Общие собрания акционеров; процедурные вопросы // Российская юстиция. – 1995. №1, с. 14-16.
68. Спивак В.А. Корпоративная культура. – СПб: Питер, 2001. – 352 с.
69. Стратегическое управление компанией. Учебник для ВУЗов. –М.: Русская деловая литература, 1998.
70. Теплова Т. В. Финансовые решения: стратегия и тактика. Учебное пособие. – М.: Магистр, 1998, 264 с.
71. Тюрин В. Ю. Американские и глобальные депозитарные расписки. Теория и практика. – М.: Диалог-МГУ, 1998. – 200 с.
72. Управление и корпоративный контроль в акционерном обществе / Под ред. Е. П. Губина. – М.: Юристъ. 1999. – 248 с.
73. Фельдман А.Б. Управление корпоративным капиталом: М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999. – 204 с.
74. Финансово-кредитный энциклопедический словарь /Колл. авторов. Под общ. Ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
75. Фонштейн Н.М. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций. – М.: АНХ, 1999, 296 с.
76. Функ Я.И., Михалеченко В.И., В.В. Хвалей «АО: история и теория» – Минск, 1999.
77. Хейвуд, Дж. Брайан, Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 176 с.
78. Хоминич И. П. Финансовая стратегия компаний: Научное издание. М.: Рос. экон. акад., 1998. 156 с.
79. Чиркова Е. В. Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? Корпоративные финансы в условиях неопределенности. – М.: Олимп-Бизнес, 1999, 288 с.

80. Шимаи М. Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце XX столетия. Проблемы теории и практики управления №3, 1999.

81. Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. М.: Республика, 1999. – 368 с.

82. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М. – Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.

83. Янг С. Системное управление организацией. М., 1972.

84. Арефьев М.И. Механизм анализа факторов воздействия на инвестиционную деятельность в экономике. // Финансы и кредит, №9. – 2001. – С. 12-14.

85. Арефьев М.И. Концепция формирования источников финансирования инвестиций в экономике. // Финансы и кредит, №11. – 2001. – С. 22-25.

86. Басов А.И. Инновации – главное направление инвестиционного процесса // Финансы и кредит, № 5. – 2003. – с. 28-34.

87. Кузнецова Е.В. Методические особенности моделирования чистых денежных потоков от инновационной деятельности промышленного предприятия // Дайджест-Финансы, № 1. – 2004. – с. 18 – 21.

88. Паштова Л. Г. Инвестирование в инновации. // Финансы, № 7. – 2001. С. 19 – 21.

89. Рожков А.А. Ресурсно-результативный подход к оценке эффективности корпораций // Финансы и кредит, № 8. – 2003. – с. 2 -11.

90. Рожков А.А. Функциональная декомпозиция процесса корпоративного управления // Финансы и кредит, № 12. – 2003. – с. 52 – 55.

91. Яшин С.Н. Определение сравнительного рейтинга промышленных предприятий на основе формирования комплексных безразмерных показателей их экономического состояния. // Финансы и кредит, № 15. – 2003. – с. 38-41.

92. Педан Н.Г., Задорожная Н.П. Результаты мониторинга предприятий для анализа региональной экономики. // Деньги и кредит, №10. – 2001.
93. Провкин И.Ю. Инвестиции в реальный сектор экономики: роль банков. // Деньги и кредит, №3. – 2001. – С. 44-46.
94. Поляк Г. Б. Финансовые проблемы развития регионов. // Финансы, № 9. – 2001. – С. 14 – 17.
95. Прусак М. М. Стратегия региона: инвестиции в экономику. // Финансы, № 1. – 2001. – С. 6 – 9.
96. Руденко А. М. К вопросу об оценке эффективности инвестиций. // Финансы, № 9. – 2001. - С . 66-67.
97. Рыжков В. А. Финансовые проблемы местного самоуправления. // Финансы, № 2. – 2001. С. 8 –11.
98. Свинцова А. П. Об оценке налогового потенциала региона. // Финансы, № 3. – 2001. – С. 68 – 70.
99. Семенов Г. В. Беляев Н. Проблемы экономической дифференциации регионов в свете концепции пространственного неравновесия. Семинар «Экономические факторы федерализации России». 2 октября 2000 г.
100. Серебряков С. Инвестиции в России. Практика. Проблемы. Перспективы. // Финансы и кредит, №11. – 2001. – С. 13-21.
101. Смирнов С. Системы опережающих индикаторов для России. // Вопросы экономики. № 3. – 2001. – С. 23 – 42.
102. Стародубровский В. К новому этапу экономических реформ. Международный научно-исследовательский институт проблем управления.
103. Темник Д.В. Иностраные инвестиции и инвестиционный климат в России. // Деньги и кредит, №11. – 2001. – С. 35.
104. Хвоцин А.А. Регулирование процесса программирования развития экономики региона.
105. Царицина Г.А. К вопросу об инвестициях в промышленные предприятия. // Финансы, № 9. – 2001. - С. 64 –66.

106. Швецов А. Системные преобразования местных бюджетов. //Вопросы экономики. № 8. – 2001. – С. 142 – 157.
107. Шихвердиев А. П. Совершенствование корпоративного управления – необходимое условие для привлечения инвестиций. //Финансы, № 7. – 2001. – С. 14 – 18.
108. Энтов Р., Радыгин А., Мау В. Развитие российского финансового рынка и новые инструменты привлечения инвестиций. Институт экономических проблем переходного периода. – М. - 1998.
109. Advanced Manufacturing Processes Indispensable in Honing U.S. Edge //Williams R. H.//National Defense. 1996. T.80, 516, p. 16-17.
110. Baden-Fuller C., Targett D., Hunt B. Outsourcing to outmanoeuvre: outsourcing re-defines competitive strategy and structure // European Management Journal. 2000. Vol. 18 (3). P. 285 - 295.
111. Bierman H., Jr., Smidt S. The Capital Budgeting Decision. Economic Analysis of Investment Projects. – 8th ed. – NY: Macmillan Publishing Company, 1993.
112. Fisher O. "Transnational corporations. Eastern Europe" Internet resources.
113. Mansfield E. E. et. al. Research and Innovation in the Modern Corporation, Macmillan, 1972.
114. The Economist. "Survey of International corporations" 8 March 1996

ПРИЛОЖЕНИЯ