

СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТУРЕ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ: РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ, ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И МЕХАНИЗМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Егорова Н.Е., д.э.н., профессор, главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН;

Котляр Э.А., к.э.н., старший научный сотрудник ООО НВП «ИНЭК»

Экономический рост российской экономики после продолжительного кризиса и стагнации производства послужил толчком для возобновления дискуссии об основных факторах роста. При этом в научной литературе обсуждаются такие понятия, как устойчивый и неустойчивый рост, промышленный подъем, инвестиционный и неинвестиционный (малоинвестиционный) рост и т.д. [1-3].

Однако при всем различии точек зрения и позиций большинство аналитиков сходятся в том, что наблюдаемый в последние годы экономический рост является неинвестиционным, поскольку роль инвестиционной составляющей в нем была незначительной, а преобладало действие целого ряда других факторов, как то:

- благоприятная конъюнктура мировых цен на нефтяном рынке;
- импульс импортозамещения, и роста экспортно-ориентированных производств, обусловленный дефолтом 1998 г;
- частичная загрузка простаивающих на протяжении многих лет производственных мощностей (фактическая загруженность составляла в среднем 40-60 %);
- рестрикционная политика в социальной сфере (рост зарплаты отставал от роста производства; до одной трети увеличилась численность населения с доходами ниже прожиточного минимума; иными словами, экономический рост в значительной степени был оплачен снижением уровня жизни населения) и т.д.

Анализ этих факторов свидетельствует как об их конъюнктурном временном характере (цена на нефть), так и об их ограниченных возможностях (сдерживание оплаты труда, резерв незагруженных мощностей и т.д.). Совершенно ясно, что эти факторы не могут быть основой устойчивого экономического роста.

Продуцировать устойчивый рост экономики способен инвестиционный ресурс. В том случае, когда воспроизводственные контуры на различных уровнях народного хозяйства функционируют нормально, и их работа не блокирована, а объем инвестиционных ресурсов адекватен и способствует масштабам и потребностям экономической системы, формируется ее экономический рост. Это обуславливается возникающим мультипликативным эффектом и образующимся при этом механизмом самоподдержания роста. Возникает положительная обратная связь: инвестиции порождают дополнительные объемы производства, которые создают в свою очередь добавочный прирост внутренних инвестиционных ресурсов, а это еще в большей степени усиливает рост системы.

Различают также структурный и инерционный типы экономического роста. Так, если рост системы не сопровождается изменениями основных ее параметров (например, ростом эффективности), он считается инерцион-

ным; если наблюдается ее структурная трансформация, говорят о структурном типе роста. В условиях современной российской экономики, характеризующейся низкой (а иногда и отрицательной) эффективностью многих отраслевых производств, инвестиционные процессы обязательно должны сопровождаться структурной трансформацией системы; в противном случае слишком велик риск «выбросить деньги на ветер».

Анализируя ход проводимых в стране рыночных реформ, можно утверждать, что они почти не затронули основное – первичное – звено экономики: большая часть предприятий находится в кризисном или предбанкротном состоянии, как правило, эти предприятия имеют изношенные фонды, утяжеленную неэффективную структуру производства, обременены долгами и нуждаются в реструктуризации, которая, в свою очередь, требует соответствующих инвестиционных вложений. Таким образом, потребность предприятий в инвестициях огромна. Поэтому кардинальные вопросы современной микроэкономики: где взять эти инвестиции в необходимых объемах и как сформировать эффективные механизмы привлечения инвестиционных потоков к развитию и реформированию предприятий – являются актуальными и требуют неотложного решения.

Обратимся к анализу инвестиционных источников предприятия. Принято различать следующие основные источники финансирования предприятий [5,6]:

- фонды развития предприятия (нераспределенная прибыль, средства амортизации, резервы, использованная часть социальных фондов и т.д.);
- эмиссионные ресурсы, привлеченные за счет дополнительных выпусков собственных ценных бумаг;
- ресурсы, привлеченные от других предприятий в качестве консолидированных средств (по договорам о совместной деятельности и д.р.);
- коммерческие и вексельные кредиты предприятий;
- банковские кредиты и ссуды различных видов;
- государственные (в том числе льготные) кредиты, выделяемые в рамках федеральных и региональных программ;
- прямые государственные инвестиции, выделяемые в рамках централизованных инвестиционных программ;
- средства и ссуды частных инвесторов (физических лиц);
- ресурсы различных страховых организаций;
- ресурсы инвестиционных, пенсионных и других фондов;
- иностранные инвестиции (прямые портфельные, прочие)¹;
- квазиинвестиционные ресурсы².

¹ Под прямыми иностранными инвестициями понимаются вложения, сделанные юридическими и/или физическими лицами-нерезидентами, полностью владеющими предприятием или контролирующим не менее 10% акций или его акционерного капитала. К портфельным инвестициям относятся покупка акций, векселей и др. ценных бумаг объемом не менее 10% в общем акционерном капитале предприятия. Под прочими инвестициями понимают коммерческие (торговые) кредиты, банковские вклады, сделанные нерезидентами.

² *Квазиинвестиционные ресурсы* – особые неденежные формы инвестирования (с известной степенью условности их можно рассматривать как паллиативные, суррогатные источники финансирования), к которым относятся: взаимозачеты, бартер, накопление средств на счетах третьих лиц и т.п. Существование этих форм обусловлено таким феноменом переходной экономики как система взаимных платежей.

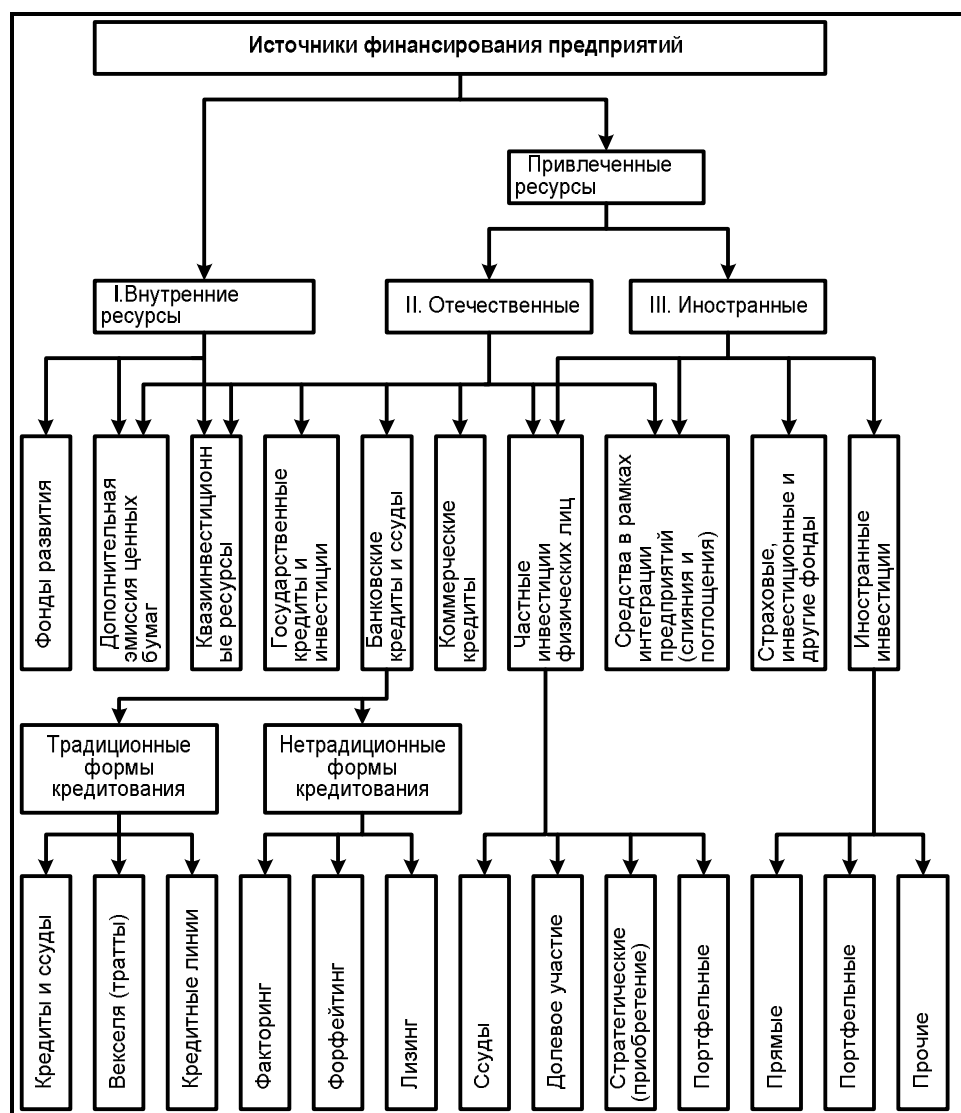


Рис.1. Классификационная схема источников финансирования предприятий

Таблица 1

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ И СТРУКТУРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Показатель	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
А. Отечественные инвестиции, млрд. долл. США	48,9	55,5	72,5	74,6	69,31	24,83	41,38	45,63	57	68
В том числе:										
внутренние инвестиции предприятий, %	н/д	49,0	52,3	60,8	53,2	52,4	47,5	49,4	48,0	48,0
из них:										
фонды накопления, %	н/д	20,9	15,0	13,2	13,2	15,9	23,4	24,0	20,5	20,5
прочие, %	н/д	79,1	85,0	86,8	86,8	84,1	76,6	76,0	79,5	79,5
привлеченные ресурсы, %	н/д	51,0	47,7	39,2	46,8	47,6	52,5	50,6	52,0	52,0
из них:										
средства федерального бюджета, %	н/д	10,1	9,9	10,2	6,5	6,4	6,0	5,8	6,0	6,0
средства бюджетов субъектов Федерации и местных, %	н/д	10,3	10,2	10,5	12,6	10,6	16,0	14,6	13,6	13,6
прочие, %	н/д	79,6	79,9	79,3	80,9	83,0	78,0	79,6	80,4	80,4
В. Иностранные инвестиции, млрд. долл. США	1,05	2,98	6,97	12,3	11,77	9,56	10,96	14,26	19,78	21,4
В том числе:										
прямые, %	52,38	67,7	35,0	43,4	28,6	44,6	40,4	27,9	20,2	5,1
портфельные, %	0,0	1,3	1,8	5,5	1,6	0,3	1,3	3,2	2,4	-12,6
прочие, %	47,62	31,0	63,2	51,1	69,8	55,1	58,3	68,9	77,4	107,0
С. Всего инвестиций в основной капитал (А + В), млрд. долл. США	49,95	58,48	79,47	86,9	81,08	34,39	52,34	59,89	76,78	89,4

На рис. 1 представлена классификация основных источников финансовых предприятий, анализ которых позволяет выделить агрегированные группы.

- I. Внутренние ресурсы отечественных предприятий.
- II. Привлеченные отечественные ресурсы.
- III. Привлеченные (иностранные) ресурсы.

Для того чтобы определить, как эти источники реально участвуют в процессе инвестирования российских фирм и выявить основные тенденции инвестиционных процессов на микроуровне, обратимся к данным табл. 1. Они свидетельствуют о следующем.

Внутренние (собственные) инвестиции предприятий составляют примерно половину общей суммы отечественных инвестиций. Проблема выбора типа инвестиционных ресурсов – собственные или привлеченные средства – это классическая проблема, решаемая предприятиями в условиях как стабильной, так и переходной экономики. Однако предприятия, функционирующие в стабильной внешней среде и характеризующиеся относительно прочным экономическим положением, в большей степени склонны к привлечению внешних инвестиционных ресурсов, используя так называемый принцип финансового левеиджа (финансового рычага), ускоряющего их развитие. Предприятия переходной (и в частности – российской) экономики находятся в парадоксальной ситуации: ввиду трансформационного шока большая их часть находится в кризисном или предкризисном состоянии; они, как правило, имеют относительно меньшие собственные инвестиционные ресурсы (лишь единицам преуспевающих фирм в нефтяной, газовой промышленности, в отраслях связи и некоторых других удается осуществлять самофинансирование проектов собственного развития, и поэтому нуждаются в привлечении внешних финансовых средств, однако прибегают к ним в меньшей степени. Финансовый рычаг оказывается им «не под силу». Да и с точки зрения внешнего инвестора (банка, частного предпринимателя) они представляют собой объект, не привлекательный для инвестирования. Таким образом, состояние российских предприятий хотя и инициирует высокие потребности в инвестициях, но само оно же является основным препятствием для их получения.

По мнению авторов, тенденцию преобладания собственных источников финансирования предприятий (довольно устойчивую и усиливающуюся в последние годы) нельзя рассматривать как позитивных факт.

Ориентация лишь на собственные ресурсы жестоко связывает объемы инвестирования с достигнутыми финансовыми результатами деятельности предприятия, его возможностями аккумулировать средства, необходимые для развития. Так как процессы накопления значимого объема финансовых ресурсов требуют дополнительного времени, то инвестиционные процессы в целом замедляются. Что касается инвестиций в новые предприятия, то возникает ситуация, когда реализация даже весьма эффективных проектов, но требующих, как правило, значительных инвестиционных вложений, становится просто невозможной.

Роль привлеченных иностранных инвестиций пока незначительна. Они составляют 1-2% от ВВП. Все годы реформ доля иностранных вложений в российскую экономику была относительно небольшой, хотя и имела тенденцию к возрастанию. Соотношение иностран-

ных и отечественных инвестиций в среднем составляло приблизительно 1,5:10. Причем, если первые годы рассматриваемого периода они были меньше на порядок, то в конце периода этот резерв уменьшился и составил $\approx 1:4$ (2000 г.) и $1:3$ (2001 г.). Перспективным данный источник финансирования может оказаться лишь в будущем, да и то только при обеспечении необходимой информационной прозрачности в деятельности предприятий и все той же их инвестиционной привлекательности.

В этих условиях финансовую поддержку предприятиям могло бы оказать государство (тем более что в последние годы доходная часть бюджета возросла). Однако, как свидетельствуют данные табл. 1, доля средств из федерального бюджета снижалась, уменьшившись к концу периода почти вдвое. Это свидетельствует о том, что государство проводит твердую (и, по видимому, справедливую) политику предоставления предприятиям большей хозяйственной и инвестиционной самостоятельности, постепенно избавляя их от синдрома иждивенчества.

На этом фоне особенно симптоматичной является достаточно устойчивая тенденция роста доли средств, выделяемых из бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов. Объемы этих финансовых ресурсов примерно в 3 раза превысили к концу периода объем средств из федерального бюджета. Это означает, что региональные власти оказывают реальную инвестиционную поддержку предприятиям, формируя тем самым базу для развития регионального хозяйства. Однако этим не исчерпывается (и не должна исчерпываться) роль региональных структур управления. Кроме прямых региональных инвестиций, в контур регионального управления и под контроль администрации может быть включена значительная часть инвестиционных ресурсов, источники которых составляют суммарно до 80% привлекаемых предприятием средств. В табл. 1 в число прочих привлекаемых ресурсов входят:

- средства (кредиты) банков;
- инвестиции, инициируемые интеграцией предприятий (в том числе активно осуществляемыми в настоящее время сделками по слиянию и поглощению фирм);
- средства частных инвесторов (физических лиц) и др.

Как показывает опыт, взаимодействие данных субъектов рынка с предприятиями в ходе инвестиционных процессов может эффективно регулироваться именно региональными органами управления (располагающими на местах необходимыми рычагами воздействия), что позволяет существенно улучшать в регионе инвестиционный климат. В то же время регулирование этих процессов на федеральном уровне с помощью макроэкономических рычагов оказывается более сложным и характеризуется значительной инерционностью.

Например, достаточно хорошо известны макроэкономические факторы, препятствующие взаимодействию банков и промышленных предприятий. К ним относятся: превышение кредитной ставки процента над уровнем рентабельности предприятия; высокие кредитные риски; дефицит «длинных денег» (4). Их устранение (частичное или полное) вряд ли возможно за короткий промежуток времени и зависит от общих темпов происходящих процессов реформирования экономики. В то же время на уровне субъектов федерации по решению региональной администрации для градообразующих и особо статусных предприятий могут быть предусмотрены такие «работающие» на сего-

дняшний день механизмы, как дотирование кредитной ставки процента, налоговые преференции, поддержка проектов, повышающих рентабельность предприятий, предоставление гарантий под кредиты и т.д. Сам факт участия в той или иной форме органов государственного управления или региональных властей в процессах инвестирования благотворно воздействует на инвестора, так как существенно уменьшает инвестиционные риски реализации на рассматриваемом экономическом объекте.

Региональные власти могут так же существенно упорядочить процедуры слияния и поглощения предприятий. Хорошо известно, что в процессе дружественных слияний, как правило, в большей степени выигрывает более слабое предприятие, которое не только укрепляет свои рыночные позиции, но и получает дополнительные возможности для инвестирования. В случае же недружественных слияний и поглощений ситуация совсем иная: может произойти ликвидация довольно эффективного бизнеса. Так, развернувшийся в последнее время в крупных городах сделки по слиянию и поглощению предприятий представляют собой по существу «территориальные» корпоративные войны, имеющие целью захват привлекательных участков земли для более удачных вариантов размещения собственного бизнеса. По-видимому, происходящие процессы полностью не преодолимы, поскольку объективно обусловлены сложившейся ситуацией, однако в силах региональных властей смягчить их и управлять ими так, чтобы необходимый уровень деловой активности сохранялся; неоправданные и непроизводительные расходы, обусловленные борьбой за землю, были бы минимизированы; городские, градостроительные, экологические и социальные требования удовлетворились. Поскольку все вопросы, связанные с размещением объектов на территории, находятся в компетенции руководителей городского хозяйства, у него имеются как административные, так и рыночные механизмы воздействия на ситуацию в целях достижения консенсуса, приемлемого для всех участников.

Довольно интересную фигуру в процессе инвестирования предприятий представляет собой частный инвестор, в качестве которого может выступать физическое лицо. Эта фигура занимает особую роль в структуре российского бизнеса. По многим важным структурным показателям (потенциал банковской системы, объемы государственных вложений в производство, развитие малого бизнеса и т.д.) российская экономика значительно отстает от развитых стран Запада.

Так, российская банковская система маломощна, даже самые крупные российские банки – карлики по мировым масштабам³. Не выдерживают международных сравнений ни масштабы паевых, пенсионных, страховых и прочих фондов (обеспечивающих экономике так называемые «длинные» деньги⁴), ни развитие малого бизнеса (не позволяющее полноценно аккумуля-

лировать мелкодисперсные капиталы и трансформировать их в виде инвестиций⁵). Чрезвычайно слабое развитие российского рынка акций ограничивает использование эмиссионного ресурса развития предприятий, в то время как в ряде стран он сможет составить до половины инвестиционных средств.

На этом фоне впечатляюще выглядят объемы капиталов, находящихся в личной собственности отдельных российских граждан, многие из которых (по данным журнала «Форбс») вошли в первую сотню (а некоторые – в первую десятку) самых богатых людей мира. А в настоящее время значительная часть их средств переводится за рубеж. В то же время грамотная и профессиональная работа региональных администраций (предоставление гарантий, льгот и т.д.) в потенциале могла бы способствовать более эффективному использованию этих средств в отечественной экономике и содействовать подъему регионального хозяйства.

Для того чтобы процесс взаимодействия предприятий с различными субъектами рынка органично вписался в контур регионального управления, необходимо разработать *концепцию* реструктуризации предприятий, их экономического роста и привлечения к ним инвестиций.

Эта концепция должна содержать как комплекс задач реформирования микроэкономических объектов на различных уровнях управления, так и механизмы, стимулирующие выполнения этих задач. По мнению авторов, основные черты предлагаемой концепции могут быть представлены (с достаточной условностью) схемой рис. 2.

Прежде всего следует выстроить трехуровневую вертикаль:

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО –
РЕГИОНАЛЬНАЯ ВЛАСТЬ – ПРЕДПРИЯТИЯ.**

При этом должна быть создана единая информационная система, позволяющая на основе объективных критериев и мониторинга предприятий осуществить отбор тех из них, кому следует помогать и осуществлять финансовую поддержку. Система критериев на федеральном и региональном уровне может быть различной, что и определит разные финансовые источники. Так, имеется достаточно узкий круг предприятий, которые имеют важное стратегическое и народнохозяйственное значения. Федеральный уровень будет поддерживать их по внеэкономическим соображениям, однако их число должно быть очень ограниченным. Существуют также особые градообразующие или регионоформирующие предприятия, ликвидация которых невозможна по социально-экономическим, политическим и прочим факторам.

Эти предприятия будут поддержаны, прежде всего, региональными органами управления. Однако для подавляющей массы предприятий следует использовать критерии, отражающие их платежеспособность, финансовую устойчивость, готовность к реформированию и реструктуризации; а для предприятий, находящихся в процессе реструктуризации, – итоги и результаты осуществляемой на них трансформации.

³ На первое января 2003 г. ее совокупный капитал составил всего 21,0 млрд. долл. США, что соответствует уровню одного среднего банка США. Именно поэтому в развитых странах около 70% внешнего финансирования предприятий приходится только на кредиты, в то время как российская система по экспертным оценкам потенциально способна удовлетворить инвестиционные потребности предприятий лишь на 20-30% (4).

⁴ Суммарная величина располагаемых ими средств составляет порядка 0,5 млрд. долл. США.

⁵ Если в странах Запада доля малого бизнеса в общественном производстве колеблется от 20% до 60%, то в России по разным оценкам от 6% до 7%.

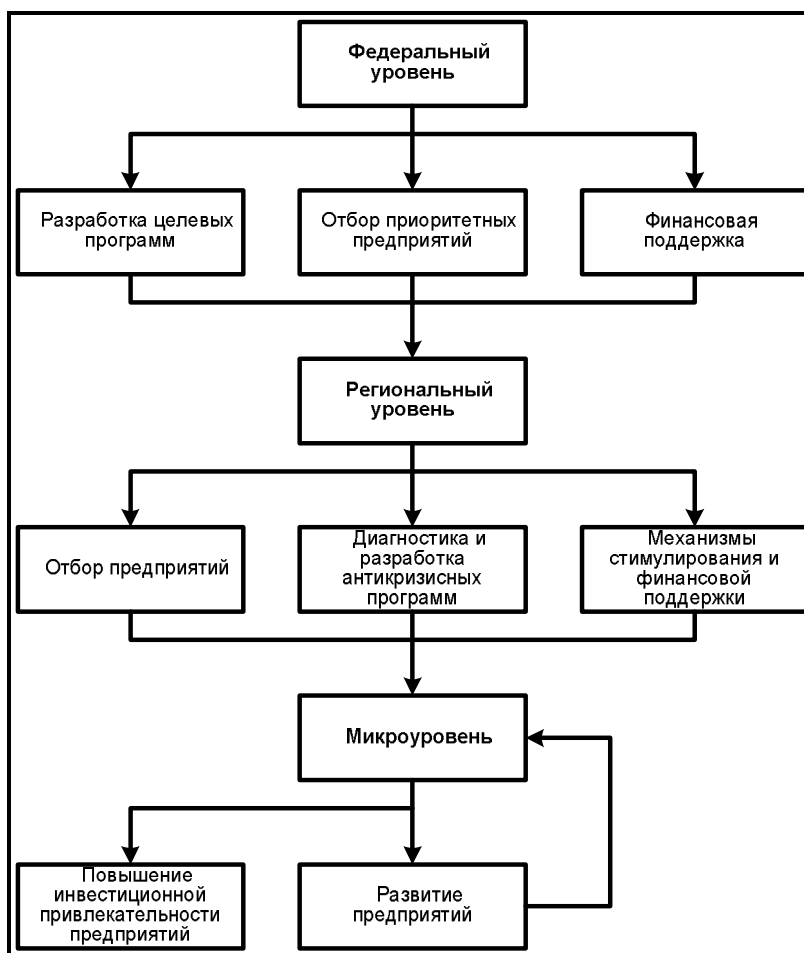


Рис.2. Схема концепций трехуровневого управления процессами реформирования и реструктуризации предприятий

Так, например, разработанная консультационной фирмой ИНЭК и успешно применяемая в Москве Система Комплексной Оценки (СКО) делит предприятие на пять групп:

- 1) предприятия, поддерживаемые Правительством по внеэкономическим факторам;
- 2) платежеспособные, рентабельные и финансово устойчивые предприятия;
- 3) предприятия с отдельными проблемами в области платежеспособности и финансовой устойчивости (работа с предприятиями данной группы требует взвешенного подхода);
- 4) предприятия с существенными проблемами с платежеспособностью. Они находятся на грани финансовой устойчивости (инвестиции в данные предприятия связаны с повышенным риском);
- 5) предприятия, находящиеся в глубоком кризисе. Степень кризиса так глубока, что вероятность улучшения их деятельности, даже в условиях массивной финансово-экономической помощи, невысока.

Как показывает опыт работы этой фирмы, основная масса предприятий России по классификации СКО находится в третьей и четвертой группах. И именно комплексные мероприятия по реформированию, финансовому оздоровлению позволяют им из третьей группы переходить во вторую; и наоборот, – отсутствие такой работы нередко повышает инвестиционные риски и приводит к переходу предприятия в четвертую и пятую группы.

Рассмотрим задачи, которые следует решать на каждом из трех уровней.

Федеральный уровень: от Федерального правительства требуется в основном «Определить правила игры», т.е. должна быть разработана целевая комплексная программа процессов реформирования и реструктуризации предприятий России, направленных на повышение инвестиционной привлекательности последних. Этот документ должен содержать не только целеполагающие ориентиры этих процессов, но и достаточно четко сформулированные стратегии их достижения, исключающие неоднозначность толкования в ходе практической реализации.

Уровень региона: основные задачи, которые следует решать региональной власти для повышения инвестиционной привлекательности предприятий, находящихся на их территории можно свести к следующему:

1. Обеспечение информационной прозрачности предприятий находящихся на территории региона. Для этого необходимо организовать работы по мониторингу финансово-экономического состояния предприятий, их паспортизации и структуризации (комплексной оценке).
2. Четкая формулировка своего отношения к предприятиям, определяющая те из них, которые будут поддерживаться в первую очередь. Внедрить систему реализаций этой поддержки, используя, например,

опыт Совета по антикризисным программам при Правительстве города Москвы (САП).

САП был организован с целью оказания помощи конкретным предприятиям на территории города Москвы. В течение ряда лет сложилась четкая схема деятельности САПа и его инфраструктуры, она в основном стандартизирована (и потому понятна всем участникам), прозрачна (и потому не возникает вопросов: «А куда делись деньги?») и т.п.

Отбор предприятий целесообразно осуществлять в два тура.

Первый тур – это первичный отбор предприятий – кандидатов для оказания антикризисной поддержки. Он реализован на базе мониторинга предприятий и комплексной оценке их финансово-экономического состояния.

Второй тур включает в себя следующие этапы:

Этап 1 – диагностика (финансово-экономический анализ, технико-технологическая экспертиза, маркетинг, диагностика системы управления); окончатель-

ное заключение о целесообразности оказания антикризисной поддержки данного предприятия.

Этап 2 – разработка антикризисной программы (комплекс антикризисных мероприятий, бизнес-план, достижение позитивных тенденций, подбор банка-инвестора). Следует отметить, что если до 17 августа 1998 г. бюджет целиком финансировал антикризисные программы, то сейчас САП оказывает поддержку предприятиям, предоставляя различные льготы (в том числе по городским налогам и платежам), а также субсидируя процентную ставку по привлекаемым коммерческим кредитам банков.

Этап 3 – сопровождение реализации программы. Следует отметить, что все три этапа реализации антикризисной программы осуществляет одна из аккредитованных при САПе консалтинговых компаний, значительная часть вознаграждения которой зависит от положительного результата, получаемого предприятием.

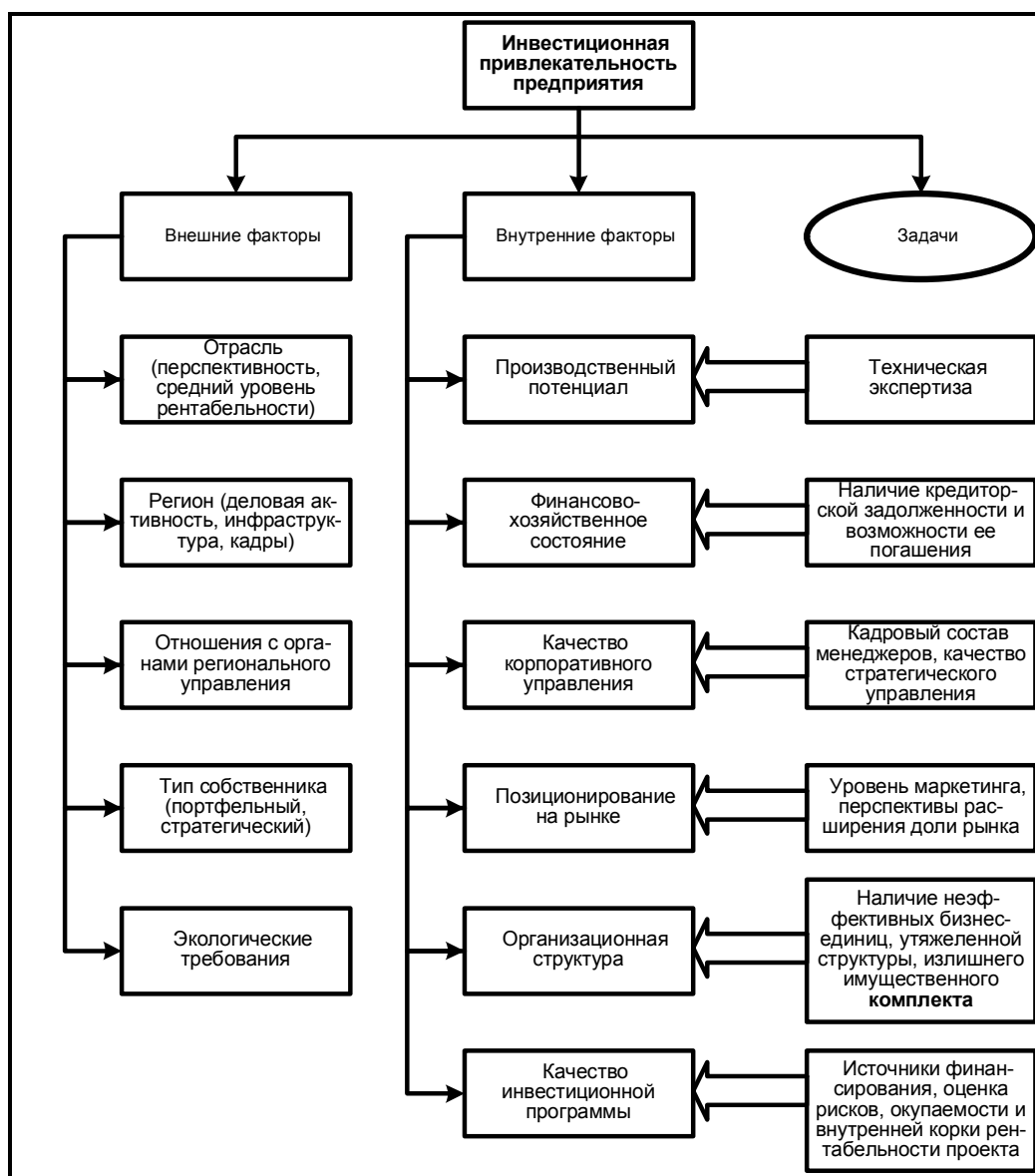


Рис.3. Факторы инвестиционной привлекательности предприятия

Уровень предприятия: процессы реструктуризации или реформирования предприятия должны содержать необходимый комплекс мероприятий по повышению его инвестиционной привлекательности.

Инвестиционная привлекательность предприятия (см. рис.3) зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. Большинство внешних факторов является инерционными и трудноуправляемыми (принадлежность к выбранной отрасли, дислокация в конкретном регионе, «экологичность» используемых технологий и т.д.). Внутренние факторы, являющиеся основным предметом управления, связаны с решением двух типов проблем: индивидуальных (решаемых в каждом конкретном случае отдельно) и типовых, наиболее часто встречающихся в практике функционирования российских предприятий. К числу последних относятся следующие.

Менеджмент. 95% кризисных предприятий сегодня имеют серьезные проблемы с менеджментом. Руководство предприятий состоит из профильных «технарей», не имеющих представления о финансовом управлении, грамотном маркетинге, не разбирающихся в нюансах сегодняшнего законодательства и т.п. В случае прихода на предприятие грамотного управляющего, который еще и приводит с собой команду (финансист, юрист, менеджер по персоналу и т.п.), как правило, сразу же становятся видны позитивные изменения.

99% предприятий имеют излишний имущественный комплекс и, как следствие, – высокий уровень постоянных издержек. Объемы реализации, как правило, составляют порядка 20% от уровня начала 90-х годов, предприятия находятся ниже точки безубыточности. В комплексе мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности реструктуризация имущественного комплекса занимает очень важное место.

Кредитная задолженность. Пока не урегулированы вопросы с основными кредиторами, рассчитывать на привлечение средств не приходится. Здесь важное место имеет реструктуризация долгов, основное требование которой – бизнес-план, обосновывающий возможность предприятия платить текущие платежи. Правительство дает возможность решить долговые проблемы предприятию только за то, что оно начало реализовывать комплекс мер по своему финансовому оздоровлению.

Другими словами, для того чтобы инвестиционная программа была не виртуальной, а реальной программой, необходимо показать, что начата мобилизация внутренних резервов и предприятия готовятся принять инвестиции.

Маркетинг как основа любой антикризисной инвестиционной программы. Многие предприятия, как в 90-х годах, потеряли ориентиры, до сих пор не знают «почему не продается так нужная всем ранее продукция». Маркетинг обычно должен определить рыночные ниши, на которых может развиваться предприятие, показать в каких регионах, по каким ценам будет востребована «традиционная продукция» и на какую продукцию имеется платежеспособный спрос.

Техническая экспертиза, задачей которой является выявление узких мест в технологическом процессе, определение видов оборудования, степень изношенности которого создает угрозу для деятельности пред-

приятия, оценка нехватки производственных мощностей для выпуска конкурентно способной продукции.

Чрезвычайно важной является разработка механизмов стимулирования, предусмотренных в контуре регионального управления (см. рис. 2). Эффективные механизмы стимулирования могут быть созданы на принципах возвратного финансирования предприятий.

За последние несколько лет при непосредственном участии фирмы «ИНЭК» была отработана и успешно применяется **схема возвратного льготного финансирования предприятий реального сектора** с использованием банковских кредитов и средств региональной поддержки.

Эта схема позволяет соединить экономические интересы всех ее участников, а именно:

- **предприятиям** – получить средства для финансирования эффективных проектов на льготных условиях;
- **банкам** – выгодно разместить деньги в виде низкорисковых кредитов в реальный сектор.
- **органам регионального управления** – обеспечить расширение доходной базы бюджета и получить прирост налоговых платежей, превышающей суммарно предоставленных субсидий.

Суть предлагаемой схемы состоит в следующем (см. рис. 4):

- органы регионального управления проводят систематический мониторинг финансово-экономического состояния хозяйствующих субъектов (по данным официальной финансовой отчетности);
- на основании комплексной оценки финансового состояния выбираются предприятия, нуждающиеся в средствах для реализации эффективных проектов и способные своевременно вернуть эти средства;
- средства предприятиям предоставляются в виде банковских кредитов аккредитованных коммерческих банков. При этом часть (до половины) процентной ставки субсидируется из бюджета (регионального, местного). Возвратность государственных средств обеспечивается приростом налоговых платежей после реализации кредитуемого проекта. Такая поддержка предприятий значительно эффективнее, чем безвозмездные льготы или иная помощь предприятиям и целым отраслям;
- заявки предприятий в виде бизнес-планов, удовлетворяющих установленным стандартам, представляются на рассмотрение регионального Совета по Развитию Промышленности, который принимает решение о выделении субсидий по процентной ставке. Основное требование к бизнес-планам – обеспечение не менее чем двукратной окупаемости бюджетных средств, выделенных на субсидирование процентной ставки за счет прироста налоговых платежей;
- после выделения конкретному предприятию субсидии по процентной ставке региональный Совет по Развитию Промышленности с привлечением аккредитованных консалтинговых компаний контролирует ход реализации бизнес-плана, целевое использование средств, достижение запланированного прироста налоговых поступлений в региональный или местный бюджет.

Расчеты эффективности предлагаемой схемы показывают, что на 1 рубль вложенных бюджетных средств предприятие может привлечь почти 7 рублей коммерческих инвестиций. При этом уровень дотирования ставки составит приблизительно 15%. Срок окупаемости бюджетных вложений составляет от 2 до 6 месяцев, причем прирост поступлений в бюджет носит прогрессивный характер за счет мультипликативного эффекта.

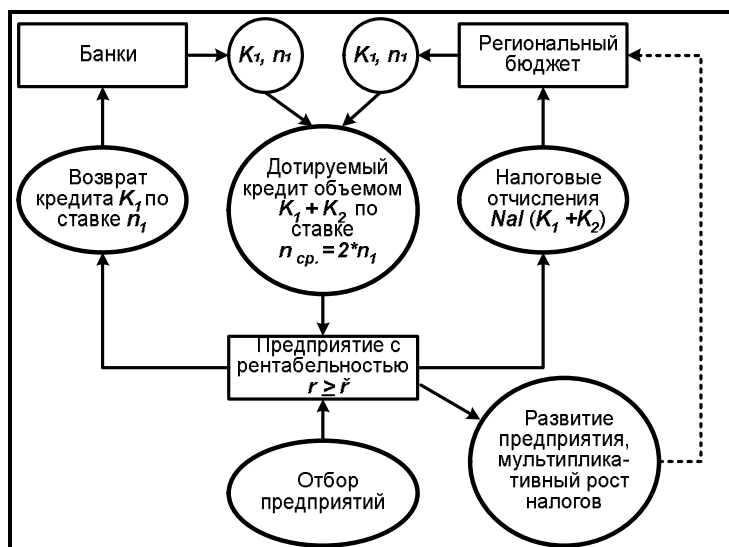


Рис.4. Схема возвратного льготного финансирования предприятий на уровне региона:
 K_1, n_1 – условия кредитования предприятия (объем кредитов и ставка процентов соответственно);
 K_2, n_2 – условия льготного финансирования из бюджетов (объем субсидий и льготная ставка соответственно, в условиях беспроцентного субсидирования $n_2 = 0$);
 n_{cp} – средневзвешенная «цена» финансового ресурса;
 α – уровень дотирования ставки процента;
 r, \bar{r} – рентабельность предприятия и ее пороговый уровень соответственно)

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что проведенный анализ микроэкономических взаимодействий различных экономических объектов в условиях региональной экономики свидетельствует о существенных диспропорциях и наличии разрыва между инвестиционным потенциалом различных финансовых инвесторов и потребностями развития предприятия. Немаловажная роль в преодолении сложившихся диспропорций должна быть отведена органам регионального управления.

Литература

1. Белоусов А.Р. Тенденции и факторы оживления промышленного производства – М.: Центр макроэкономического анализа краткосрочного прогнозирования ИМП РАН, 1999.
2. Ивантер В.В., Говтвань О.Д., Ксенофонтов М.Ю., Панфилов В.С., Узянов М.Н. Экономика роста (концепция развития России в среднесрочной перспективе). Проблема прогнозирования – 2000, № 1.
3. Пчелинцев О.С. Российский экономический рост 1999 – 2000 гг. в региональном и глобальном контекстах. Проблема прогнозирования – 2001, № 4.
4. Смудов А.М. Промышленные и банковские фирмы: взаимодействие и разрешение кризисных ситуаций – М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Егорова Н.Е., Смудов А.М. Предприятия и банки: взаимодействие, экономический анализ, моделирование – М.: Дело, 2002.
6. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия – М. Наука, 2001.
7. Стратегии бизнеса. Справочник – М.:Консэко, 1998.
8. Сальников В. Промышленность роста. Ведомости, 2003, № 69.
9. Сальников В.А., Галимов Д.И. Посткризисный промышленный подъем: факторы, результаты и перспективы. Проблемы прогнозирования, 2001, №3.
10. Российский статистический ежегодник. Стат. сб. – М.: Госкомстат России, 2002.
11. Российский статистический ежегодник. Стат. сб. – М.: Госкомстат России, 2001.
12. Российский статистический ежегодник. Стат. сб. – М.: Госкомстат России, 2003.

Егорова Наталья Евгеньевна

Котляр Эмиль Александрович