

А.Ф. ШУПЛЕЦОВ
зав. кафедрой экономики предприятия и предпринимательской деятельности,
доктор экономических наук, профессор

Н.М. ЗУБАРЕВ
кандидат экономических наук

А.Ю. ХАБАЛТУЕВ
ассистент

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА В ПРОЦЕССАХ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРОМЫШЛЕННОСТИ*

Кризис в промышленности сложен и многогранен. Обновление оборудования происходит крайне медленно в условиях отсутствия нормального платежного оборота, задолженность предприятий не уменьшается, что негативно отражается на процессах снабжения и сбыта, на состоянии производства, потребительского рынка¹.

Государству следует уделять больше внимания проблеме совершенствования инвестиционной политики в интересах региональной сферы. В рамках разграничения обязанностей между федеральным центром и субъектами Российской Федерации встает вопрос о необходимости передачи максимума функций, связанных с осуществлением финансовой поддержки предпринимательства, с федерального на региональный и муниципальный уровни управления. Это требует развития механизма кредитования инвестиций, финансовой поддержки хозяйствующих субъектов посредством предоставления гарантий. В данных условиях нужны новые подходы к обновлению основных фондов, которые бы активно использовали внутренние резервы инвестирования.

Проектный тип государственного финансирования и поддержки коммерческих проектов частного бизнеса предпочтителен для государственного предпринимательства. Это особая форма гарантий, означающая, что менеджеры не могут расходовать ресурсы с целью получения личной выгоды. Сокращаются агентские издержки для кредиторов и собственников. В больших проектах возникают эффекты синергии (объединения) и сокращения соединенных рисков от подобного варианта финансирования.

Ориентируясь на подобную схему поддержки бизнеса, региональные институты могут

реализовать оптимальную схему коллективного участия в его операциях. Собственник, рискуя своими деньгами, в первую очередь должен доказать, что вкладывает достаточную по размеру сумму, которая переводит вектор риска на его капитал, и его риск становится выше, чем риск остальных участников. Самый низкий уровень риска может быть у государственных инвестиций, привлекаемых для финансирования частного бизнеса².

Фонд обязательного резервирования приобретает большое значение в условиях слабого рынка гарантий. Гарантийный фонд в случае финансового дефицита может поддерживать потенциально прибыльные проекты, программы, инвестировав часть средств в финансовые контракты (фьючерсы). Они принесут прибыль при наступлении нежелательного события.

На региональном уровне (Республика Бурятия) обеспечение эффективных гарантий кредитоспособности бизнеса является актуальной задачей. Каждый из участников инвестиционного процесса отстаивает свои интересы, оценивает эффективность достигнутых результатов. При всей важности этих интересов и их разнообразии укажем на один общий вопрос гарантий состоятельности прямых субъектов предпринимательской деятельности — предпринимателя и инвестора.

Функции гаранта должна взять на себя третья сторона. Таковой, при определенных условиях, может стать государство в лице региональной власти. Оно должно создать предпосылки к тому, чтобы стороны при решении подобных вопросов обращались за содействием и поддержкой к этому органу. Назовем его агентством гарантий³. Сами по себе механизмы «распределения риска» могут быть различными. Они применяются тогда, когда необходимо разумно использовать региональные инвестиции.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Министерства образования РФ (грант Г02-34-455 по фундаментальным исследованиям в области гуманитарных наук за 2002 г.).

Основная задача агентства — анализ ситуации, складывающейся вокруг каждого инвестиционного предложения, оценка, применительно к местным условиям, целесообразности поддержки бизнес-идеи, если она отвечает критериям эффективности и заявленной цели. Объект управления гарантийного агентства — кредитование технологий и всех аспектов бизнеса, связанных с ними.

Оптимальной, на наш взгляд, является схема работы агентства, когда объектом гарантий становятся кредиты (либо большая их часть), ориентированные на новые технологии. В этой схеме предпочтительно использовать лизинг. Тогда основная часть кредита, ориентированная на технологию, будет перечислена лизинговому агентству либо поставщику оборудования. Такой порядок страхует от злоупотреблений и коррупции, вынуждает предпринимателя проектировать бизнес с опорой на реальные условия внешней среды, использовать на стадии становления достаточный по размеру собственный капитал. Это дополнительная гарантия реальности проекта и повышения доверия к нему со стороны внешних контрагентов. Функция предпринимателя — направлять бизнес-процесс и его финансовые потоки, определять параметры технологии и т.д.

Большое поле деятельности для реализации подобных схем финансирования — это рынок государственных и муниципальных заказов предприятиям, работающим по приоритетным направлениям развития промышленности. В этих условиях большое значение имеет оперативный лизинг.

Остановимся более подробно на работе агентства гарантий на примере предоставления и финансирования госзаказа. Рассмотрим этот процесс с помощью имитационной модели деятельности промышленных предприятий г. Улан-Удэ. Для этого при городской администрации создается государственное унитарное предприятие. Его функции заключаются в предоставлении гарантий в сфере технологического обеспечения. Объектом исследования выступают предприятия промышленности и жилищно-коммунального хозяйства.

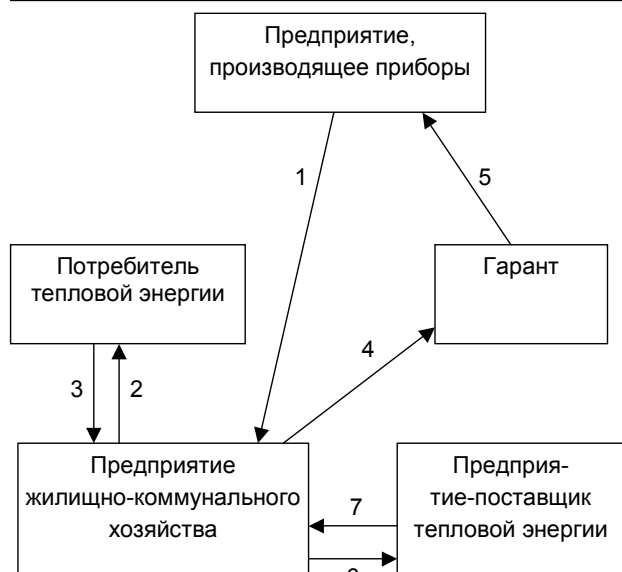
В системе жилищно-коммунального хозяйства города остро ощущается нехватка инвестиционных ресурсов. Финансирование этих предприятий осуществляется по принципу «выживания». Например, на подготовку к прошлому отопительному сезону объектам ЖКХ

и социальной сферы городов и районов Республики Бурятия было выделено 68% необходимых финансовых ресурсов. Это потребовало принятия срочных мер по поиску и привлечению дополнительных источников финансирования, возникла острая потребность в разработке программы финансирования и постепенного погашения задолженности предприятий промышленности и жилищно-коммунального хозяйства г. Улан-Удэ.

С другой стороны, в соответствии с программами энергосбережения предприятия ЖКХ должны сокращать фактический расход электроэнергии на выработку тепловой энергии. Для этого необходимо установить приборы учета поступления теплоэнергии (теплосчетчики). В сложившейся ситуации их установка выгодна как производителям, так и потребителям теплоэнергии. У производителей появляется возможность получения достоверной информации о состоянии тепловых сетей, у потребителей — возможность оплачивать только фактически поступившую теплоэнергию (около 30% суммы выплат возникает из-за сверхнормативных потерь в сетях).

В г. Улан-Удэ приборы учета поступления теплоэнергии производят ЗАО «Теплоприбор-Комплект», ОАО «Улан-Удэнское приборостроительное производственное объединение». Функции агентства гарантий заключены в следующем: предоставление гарантий предприятиям, производящим приборы (в данном случае ЗАО «Теплоприбор-Комплект»), заключение договоров лизинга с конечными потребителями тепла. Схема прямого лизинга (с участием таких сторон, как предприятие, производящее теплосчетчики, гарант, потребитель тепловой энергии, предприятие жилищно-коммунального хозяйства) приведена на рисунке.

Предприятие, производящее приборы, осуществляет поставку счетчиков предприятию ЖКХ, которое устанавливает приборы потребителям тепловой энергии. Потребители платят за услуги по поставке тепловой энергии предприятию жилищно-коммунального хозяйства без учета показаний теплосчетчиков в течение определенного периода, пока предприятие-производитель не получит всей суммы лизинговых платежей. Платежи в данной схеме — это разница между выплатами по фактическому и плановому потреблению тепловой энергии.



1 — поставка прибора учета тепловой энергии; 2 — установка прибора учета тепловой энергии; 3 — плата за теплоэнергию; 4 — лизинговые платежи в размере 30% платы за теплоэнергию; 5 — лизинговые платежи в размере 30% платы за теплоэнергию; 6 — плата за теплоэнергию предприятию-поставщику с учетом показаний теплосчетчиков (70% платы за теплоэнергию); 7 — обеспечение теплоэнергией

Схема прямого лизинга

Далее предприятие жилищно-коммунального хозяйства переводит эту сумму предприятию-гаранту, которое, в свою очередь, переводит ее предприятию, производящему прибору.

Оставшуюся часть суммы предприятие жилищно-коммунального хозяйства переводит предприятию, поставляющему теплоэнергию.

Данные для расчета эффективности вариантов приобретения приборов учета теплоэнергии представлены в табл. 1 (мы рассмотрели эффективность трех вариантов приобретения приборов учета потребителями: приобретение с привлечением кредита; приобретение по договору лизинга; покупка прибора). Условимся, что организация (потребитель тепла) ежемесячно оплачивает поставку теплоэнергии в размере 7350 р. (такой размер оплаты принят для удобства расчетов как среднее при изменяющихся внешних факторах).

Таблица 1

Исходные данные для расчета эффективности вариантов приобретения приборов учета теплоэнергии

Показатель	Кредит	Лизинг	Покупка
Стоимость приобретаемого имущества, р.	30 000	30 000	30 000
Ежемесячный платеж за теплоэнергию, р.	7 350	7 350	7 350
Ставка дисконта, %	18	18	18
Авансовый платеж, % от стоимости предоставляемого имущества	20	20	—
Срок договора, лет	1	1	—
Процентная ставка	22	26	—

В табл. 2 приведен расчет денежных потоков организации по трем вариантам приобретения приборов учета теплоэнергии.

Таблица 2

Расчет денежных потоков организации по трем вариантам приобретения приборов учета теплоэнергии, р.

Кредит	Кредит		Лизинг		Покупка	
	Кумулятивный CF	Кумулятивный dCF	Кумулятивный CF	Кумулятивный dCF	Кумулятивный CF	Кумулятивный dCF
30 000,00	-6 350,00	-6 500,00	-5 965,46	-5 965,46	-30 000,00	-30 000,00
27 500,00	-6 654,17	-6 795,24	-5 966,18	-5 966,16	-27 800,00	-27 832,51
25 000,00	-6 912,50	-7 042,29	-5 966,90	-5 966,85	-25 600,00	-25 697,06
22 500,00	-7 125,00	-7 242,51	-5 967,62	-5 967,52	-23 400,00	-23 593,16
20 000,00	-7 291,67	-7 397,22	-5 968,33	-5 968,19	-21 200,00	-21 520,35
17 500,00	-7 412,50	-7 507,72	-5 969,05	-5 968,84	-19 000,00	-19 478,18
15 000,00	-7 487,50	-7 575,30	-5 969,77	-5 969,49	-16 800,00	-17 466,19
12 500,00	-7 516,67	-7 601,19	-5 970,49	-5 970,13	-14 600,00	-15 483,93
10 000,00	-7 500,00	-7 586,61	-5 971,20	-5 970,75	-12 400,00	-13 530,96
7 500,00	-7 437,50	-7 532,76	-5 971,92	-5 971,37	-10 200,00	-11 606,86
5 000,00	-7 329,17	-7 440,79	-5 972,64	-5 971,98	-8 000,00	-9 711,19
2 500,00	-7 175,00	-7 311,85	-5 973,35	-5 972,58	-5 800,00	-7 843,54
—	-4 975,00	-5 498,99	-3 773,35	-4 159,72	-3 600,00	-6 003,49
—	-2 775,00	-3 712,92	-1 573,35	-2 373,65	-1 400,00	-4 190,63
—	-575,00	-1 953,25	626,65	-613,98	800,00	-2 404,56
—	1 625,00	-219,58	2 826,65	1 119,69	3 000,00	-644,89

Кредит	Кредит		Лизинг		Покупка	
	Кумулятивный CF	Кумулятивный dCF	Кумулятивный CF	Кумулятивный dCF	Кумулятивный CF	Кумулятивный dCF
–	3 825,00	1 488,47	5 026,65	2 827,74	5 200,00	1 088,78
–	6 025,00	3 171,27	7 226,65	4 510,54	7 400,00	2 796,83
–	8 225,00	4 829,21	9 426,65	6 168,48	9 600,00	4 479,63
–	10 425,00	6 462,64	11 626,65	7 801,91	11 800,00	6 137,57
–	12 625,00	8 071,94	13 826,65	9 411,21	14 000,00	7 771,01
–	14 825,00	9 657,45	16 026,65	10 996,72	16 200,00	9 380,30
–	17 025,00	11 219,53	18 226,65	12 558,80	18 400,00	10 965,81
–	19 225,00	12 758,53	20 426,65	14 097,80	20 600,00	12 527,90
–	–	–	–	–	22 800,00	14 066,89

Показатели эффективности вариантов приобретения приборов учета теплотенергии для ее потребителя после эксплуатации приборов в течение полутора лет рассчитаны в табл. 3.

Таблица 3

Показатели эффективности вариантов приобретения приборов учета теплотенергии для ее потребителя после эксплуатации приборов в течение полутора лет

Показатель	Кредит	Лизинг	Покупка
PI	1,196	1,465	1,093
NPV, р.	1 488,467	2 792,482	2 796,830
IRR	0,333	0,495	0,308
PP, мес.	15,261	14,710	13,636
dPP, мес.	16,128	15,350	15,372

Анализ чувствительности проекта к изменению ставки дисконта указывает на лизинг как наиболее эффективный вариант приобретения оборудования (табл. 4).

Рассмотрим ситуацию с позиций инвестора. Исходим из того, что срок реализации проекта — один год. Ввиду ограниченности конкуренции в области кредитования муниципальных проектов премия за пользование инвестиционными ресурсами составит 24% стоимости приобретаемого имущества. Инвестор проводит оценку границ изменения ставки дисконта для каждого проекта при условии, что интересы его и потребителя инвестиционных ресурсов совпадают.

Таблица 4

Чувствительность проекта к изменению ставки дисконта (NPV, р.)

R	1 год			R	1,5 года		
	Кредит	Лизинг	Покупка		Кредит	Лизинг	Покупка
0,10	-7 318,20	-6 008,16	-4 976,08	0,10	2 394,97	3 704,999	4 737,08
0,15	-7 314,30	-6 007,96	-5 625,51	0,15	1 817,02	3 123,378	3 505,82
0,20	-7 310,20	-6 007,76	-6 250,75	0,20	1 276,67	2 579,069	2 336,07
0,25	-7 305,70	-6 007,56	-6 852,88	0,25	771,35	2 069,524	1 224,21
0,30	-7 301,10	-6 007,38	-7 432,92	0,30	298,67	1 592,377	166,84
0,35	-7 296,20	-6 007,20	-7 991,85	0,35	-143,58	1 145,436	-839,22
0,40	-7 291,20	-6 007,02	-8 530,61	0,40	-557,47	726,664	-1 796,93

Таблица 5

Расчет денежных потоков инвестора, р.

Ставка дисконта 18,0%		Ставка дисконта 23,5%	
Кумулятивный CF	Кумулятивный dCF	Кумулятивный CF	Кумулятивный dCF
-30 000,00	-30 000,00	-30 000,00	-30 000,00
-26 900,00	-26 945,81	-26 900,00	-26 959,54
-23 850,00	-23 985,29	-23 850,00	-24 025,58
-20 850,00	-21 116,34	-20 850,00	-21 195,15
-17 900,00	-18 336,90	-17 900,00	-18 465,34
-15 000,00	-15 644,95	-15 000,00	-15 833,35
-12 150,00	-13 038,50	-12 150,00	-13 296,42
-9 350,00	-10 515,62	-9 350,00	-10 851,87
-6 600,00	-8 074,42	-6 600,00	-8 497,09
-3 900,00	-5 713,02	-3 900,00	-6 229,53
-1 250,00	-3 429,60	-1 250,00	-4 046,71
1 350,00	-1 222,38	1 350,00	-1 946,20
3 900,00	910,41	3 900,00	74,34

При расчете ставки дисконта использовался кумулятивный метод оценки премии за риск, рекомендованный агентством АК&М. Ставка дисконта, при которой рассчитывались варианты приобретения оборудования, варьируется в зависимости от прогноза уровня деловой активности в стране. Для оптимистичного варианта она принята равной 18,0%, для пессимистичного — 23,5%. Расчет денежных потоков проекта приведен в табл. 5.

Результаты можно считать приемлемыми даже при худшем варианте развития событий (табл. 6).

Таблица 6
Экономические показатели эффективности деятельности инвестора по проекту

Показатель	Ставка дисконта 18,0%	Ставка дисконта 23,5%
<i>PI</i>	1,02	1,003
<i>NPV</i> , р.	602,44	74,340
<i>IRR</i>	0,24	0,240
<i>PP</i> , мес.	10,48	10,480
<i>dPP</i> , мес.	11,57	11,960

Гарантийное агентство как структура, призванная взять на себя кредитный риск двух суверенных договаривающихся сторон, должно построить собственную модель оценки целесообразности поддержки выдвинутого заемщиком варианта финансирования инвестиционного проекта. В этих условиях следует найти такую ставку дисконта, которая бы с позиций агентства позволила оптимизировать сумму залога. За время его хранения агентство должно заработать сумму, которая бы дала ему возможность организовать работу по гарантированию кредита на условиях самофинансирования. Если проект окажется несостоятельным, тогда агентство должно покрыть ту часть долговых обязательств, которые оно приняло на себя, и страховые платежи по риску от невозврата.

На заключительном этапе реализации методики оценки баланса интересов сторон, участвующих в лизинговой сделке, рассчитываются показатели эффективности проекта для лизингополучателя с учетом интересов инвестора и агентства гарантий. При этом вариант приобретения приборов учета теплотенергии посредством покупки остается неизменным.

По показателям, приведенным в табл. 7, приемлемым для потребителя является лизинг теплосчетчика с последующим его переходом в собственность потребителя (вариант финансового лизинга).

Таблица 7
Экономические показатели эффективности деятельности агентства гарантий по проекту

Показатель	Ставка дисконта 18,0%	Ставка дисконта 23,5%
<i>PI</i>	1,31	1,26
<i>NPV</i> , р.	155,77	130,45
<i>IRR</i>	0,58	0,58
<i>PP</i> , мес.	10,81	10,81
<i>dPP</i> , мес.	11,14	11,23

Показатели эффективности различных вариантов приобретения приборов учета теплотенергии для ее потребителя (после эксплуатации приборов в течение полутора лет) с учетом интересов инвестора приведены в табл. 8.

Таблица 8
Показатели эффективности вариантов приобретения приборов учета теплотенергии для ее потребителя после эксплуатации приборов в течение полутора лет с учетом интересов инвестора

Показатель	Кредит	Лизинг	Покупка
<i>PI</i>	1,158	1,312	1,093
<i>NPV</i> , р.	1 234,257	2 091,409	2 796,835
<i>IRR</i>	0,333	0,412	0,308
<i>PP</i> , мес.	15,386	15,036	13,636
<i>dPP</i> , мес.	16,277	15,721	15,372

Анализ финансового положения жилищно-коммунального хозяйства Республики Бурятия показал, что основными должниками предприятий жилищно-коммунального комплекса являются бюджеты различных уровней и бюджетные организации, в меньшей степени — население. Сумма дебиторской задолженности в прошлом году равнялась 1426,6 млн р. Из этой суммы долг бюджетов различных уровней составил 20,9%, задолженность населения — 12,9%, прочих дебиторов — 66,3% (в основном это учреждения бюджетной сферы).

По мнению специалистов Фонда Института экономики города, инвестиционный потенциал жилищно-коммунального хозяйства в целом по России, который может быть мобилизован в рамках действующей системы тарифного регулирования (амортизация, фонды капитальных ремонтов, прибыль), оценивается в 60 млрд р. в год. Это соответствует оценке дефицита средств. Но и этих средств было бы недостаточно для качественного изменения состояния отрасли. По нашему мнению, проблема привлечения инвестиций связана прежде всего с бюджетными и тарифными рисками, а уже затем с такими рисками, как неплатежи населения, неэффективное управление, высокий износ основных фондов, отсутствие специалистов необходимой квалификации.

Тем не менее инвесторы начинают проявлять интерес к ЖКХ как потенциальному объекту инвестирования. Предприятия ЖКХ представляют интерес для потенциальных инвесторов по двум причинам. В большинстве своем эти предприятия являются естественны-

ми локальными монополистами и имеют гарантированный рынок сбыта, а потребитель не может отказаться от предоставляемых этими предприятиями услуг. За свои услуги, отпускаемые потребителям (прежде всего населению), предприятия имеют устойчивые поступления в виде «живых» денег. Эти платежи прогнозируемы, своевременны и стабильны.

Авансовый платеж по данной схеме может быть использован агентством гарантий по своему усмотрению, например покупка ценных бумаг, инвестирование и т.д. В данном случае вероятность нарушения договора лизинга очень низка ввиду того, что конечные пользователи, так или иначе, должны оплачивать поставляемую теплоэнергию вне зависимости от того, был заключен договор лизинга или нет. При этом, по расчетам, пользователь ничего не теряет. Окупаемость проекта составляет 14 месяцев.

При реализации первого этапа программы обновления основных производственных фондов по предложенному сценарию, согласно расчетам, могут быть получены следующие результаты: сумма платежей за оказание услуг по поставке теплоэнергии увеличивается за счет уменьшения числа должников; растут экономические показатели предприятий, участвующих в предложенном проекте; увеличиваются налоговые поступления в бюджет.

Задолженность «Улан-Удэнской энергетической компании», поставляющей тепло и горячую воду потребителям, перед ОАО «Бурятэнерго» составляет более 462 млн р. У «Улан-Удэнской энергетической компании», в свою очередь, остается дебиторская задолженность на эту же сумму. Анализ по неплатежам за услуги предприятий ЖКХ, основанный на опросе населения и руководства учреждений бюджетной сферы, выявил следующее: 73% учреждений, имеющих задолженность, вносили бы платежи за использование теплоэнергии своевременно при уменьшении размера оплаты в среднем на 20%; 96% потребителей теплоэнергии предпочли бы оплачивать фактически получаемую теплоэнергию. Это 300 потенциальных договоров лизинга по поставке приборов учета теплоэнергии. Перерасчет задолженности, сделанный на этой основе, выявил фактическую сумму задолженности бюджетов различных уровней перед предприятиями ЖКХ, которая составила 329 млн р.

Как может повлиять предложенная схема лизинга приборов учета теплоэнергии на поступление средств в бюджеты Республики Бурятия и г. Улан-Удэ, показано в табл. 9. Расчет основан на данных, предоставленных администрацией города и ЗАО «Теплоприбор-Комплект».

Таблица 9

Поступления средств в бюджеты Республики Бурятия и г. Улан-Удэ в виде налога на прибыль, р.*

Месяц	Налог на прибыль (24%)	Федеральная составляющая (5%)	Региональная составляющая (17%)	Муниципальная составляющая (2%)
ЗАО «Теплоприбор-Комплект»				
1-й	246 000	51 250	174 250	20 500
2-й	492 000	102 500	348 500	41 000
3-й	738 000	153 750	522 750	61 500
Сумма	1 476 000	307 500	1 045 500	123 000
Агентство гарантий				
1-й	59 040	12 300	41 820	4 920
2-й	118 080	24 600	83 640	9 840
3-й	177 120	36 900	125 460	14 760
Сумма	354 240	73 800	250 920	29 520
Предприятия жилищно-коммунального хозяйства				
1-й	49 200	10 250	34 850	4 100
2-й	98 400	20 500	69 700	8 200
3-й	147 600	30 750	104 550	12 300
Сумма	295 200	61 500	209 100	24 600
Всего	2 125 440	442 800	1 505 520	177 120

* Расчет основан на использовании производственной мощности ЗАО «Теплоприбор-Комплект»: 1-й месяц — 50 приборов учета, 2-й месяц — 100, 3-й месяц — 150.

Дополнительные поступления в бюджет республики составят 1 505 520 р.

На втором и третьем этапах программы обновления основных производственных фондов возможна реализация проектов получения оборудования в лизинг рядом предприятий г. Улан-Удэ. Вопрос актуален и в связи с тем, что прогнозируется рост объемов производства на ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод», ЗАО «Улан-Удэстальмост» за счет благоприятной конъюнктуры внешнего рынка вертолетной техники, увеличения заказов со стороны ОАО «Мостостройиндустрия». Планируются восстановление производственной деятельности ЗАО «Байкальская судостроительная компания» и ООО «Электромашина», развитие кооперационных связей между организациями машиностроения. В дальнейшем в рамках программы обновления основных производственных фондов Республики Бурятия возможно финансирование промышлен-

ных предприятий региона по предложенной нами схеме лизинга.

На региональном уровне местные органы власти способны решить большинство вопросов и в рамках предложенной схемы государственной поддержки бизнеса имеют достаточные для этого рычаги воздействия, способные вынудить всех участников инвестиционного процесса играть по единым правилам. Это важный тезис, ориентирующий стороны на решение актуальных для практики вопросов и проблем. Предлагаемый подход логично вписывается в схему работы регионального гарантий-

ного агентства, фонда поддержки бизнеса и позволяет оптимизировать их отношения.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Терентьева М.В., Гончаров А.И. Финансовый лизинг: кредитование инвестиционных проектов. Волго-град, 2002.

² Например, в Швеции стоимость государственного кредита для заемщика превышает стоимость кредита, предоставляемого частными инвесторами и банками.

³ Агентство — это юридический представитель государства (территории), действующий как экономический агент на рынке.

И.Г. САНГАДИЕВА

кандидат экономических наук, доцент

*Сибирского государственного аэрокосмического университета
им. акад. М.Ф. Решетнева (г. Красноярск)*

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Своеобразие современных региональных проблем России определяется переплетением ряда сложных переходных процессов: усиление социально-экономических различий между регионами, появление многих проблемных территорий, осложнение отношений между центром и регионами, дезинтеграция экономического пространства. Осуществление новой стратегии территориального развития страны требует не только активизации региональной политики, но и совершенствования правовых, институциональных, экономических механизмов федеративных отношений.

Отсутствие стратегии развития региона снижает качество управления им, наносит ущерб его внешнему и внутреннему имиджу. С учетом постоянно меняющейся социально-политической обстановки в стране, стратегических требований и обязательств общий стратегический план развития региона должен направлять деятельность социально-экономической системы в течение длительного периода на достижение поставленных целей.

Несмотря на особую популярность данной проблематики и достаточно большое количество публикаций, появившихся в последние годы, многие важные вопросы стратегического управления регионами до сих пор остаются мало исследованными и дискуссионными.

В связи с этим становится актуальным и необходимым переосмысление теоретических предпосылок формирования стратегического управления экономикой на региональном уровне, а также разработка форм, методов и инструментария стратегического управления и планирования.

Социально-экономические преобразования в регионах, их возрастающая сложность и зависимость от параметров окружающей среды заставляют создать такую систему управления, которая наилучшим образом использовала бы потенциал региональной системы. Такие возможности предоставляет стратегическое управление, под которым, с научной точки зрения, «понимается деятельность, связанная с постановкой целей и задач организации и с поддержанием ряда взаимоотношений между организацией и окружением, которые дают возможность ей добиться своих целей, соответствуют ее внутренним возможностям и позволяют оставаться восприимчивой к внешним требованиям»¹.

Важно понимать, что стратегическое управление в регионах проводится в рамках нового управленческого подхода, в соответствии с которым государство и регионы рассматриваются не как соподчиненные системы власти, а как системы с распределенными центра-