



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

9
ТОМ

2011

2
номер

Часть 3

TERRA ECONOMICUS

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 16 января 2009 г. Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-34982

**Журнал издается с 2003 г.,
выходит 4 раза в год.
Подписной индекс 81958**

**До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного
университета**

Журнал включен в перечень ВАК Министерства образования и науки РФ ведущих научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор,

Вольчик В.В. (зам. главного редактора), доктор экономических наук, профессор,

Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор,

Овчинников В.Н., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Редакционный совет:

Овчинников В.Н. (председатель редакционного совета), Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Белокрылова О.С., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор,

Архипов А.Ю., доктор экономических наук, профессор,

Белоусов В.М., доктор экономических наук, профессор,

Боровская М.А., доктор экономических наук, профессор,

Бортник Е.М., кандидат экономических наук, профессор,

Германова О.Е., доктор экономических наук, профессор,

Кетова Н.П., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Кольвах О.И., доктор экономических наук, профессор,

Крюков С.В., доктор экономических наук, профессор,

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Наймушин В.Г., доктор экономических наук, профессор,

Солдатова И.Ю., доктор экономических наук, профессор,

Чернышев М.А., доктор экономических наук, профессор,

Юрков А.М., кандидат экономических наук, профессор.

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.

Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 105.
тел.: (863) 2653-158, 2648-466
факс: 2645-255, 265-31-58, 264-84-66
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

344002, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
тел.: (863) 240 96-27
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Зотова Т.А. Предпосылка ограниченной рациональности в изучении влияния институтов на экономическое поведение	7
Колядин А.П. Структура фиктивного человеческого капитала	11
Грузков И.В. Идеи и опыт классификации человеческого капитала	16
Акопян С.А., Чурикова С.Ю. Анализ влияния макроэкономической среды на уровень кредитного риска коммерческого банка	20
Рассолов П.Г. Эволюция содержания и роли предпринимательства в развитии экономических отношений	26
Першиков Х.В. Специфика и санационные функции современного экономического кризиса	30
Коноплева Ю.А. Характеристика ценных бумаг как финансового феномена в экономическом пространстве	33
Моисеенко И.А., Жидкова И.Ю. Бюджетно-налоговая составляющая социально-экономической стабилизации	36

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Мамедов О.Ю. Мировые тенденции динамики экономики туризма	39
Туманян Ю.Р. Развитие сферы туризма в эпоху глобализации	42
Тяглов С.Г., Воловик В.М. Управление инновационным развитием корпоративных структур в рамках программ ресурсосбережения и повышения энергоэффективности	45
Дробина Н.С. Особенности бюджетирования в зерновом подкомплексе агропромышленного комплекса и проблемы внедрения	50
Селиванова А.Г. Особенности наращивания конкурентного потенциала сервисной сети автодилерских центров в условиях посткризисного развития	54
Крюков С.В. Оценка инновационных проектов в «пространстве реальных опционов»	58
Павлюкова А.В. Качественные критерии инновационного развития промышленных предприятий	63
Старцева Н.Н. Оптимальная стратегия экологического аудита фирм, различающихся возможностью уклонения от налоговых платежей за вредные выбросы	67
Рыбалкин Д.А. Поливалютный индикатор анализа рынка Форекс	72
Паршин В.В. Роль государства в активизации кредитных отношений в сфере малого предпринимательства	76
Крайнова М.В. Этапы внедрения системы бюджетирования в российских предприятиях	79
Пономарева М.А. Совершенствование системы экологических платежей как элемента механизма регулирования воздействия на окружающую среду	82
Меликов Ю.И. Активизация функционального потенциала кредита	86
Курапов С.С., Стец К.И. Влияние сетевой экономики на особенности развития процессов сервисизации в сфере финансовых услуг	90
Абелян А.С. Факторы модернизации предприятий как доминанты государственной промышленной политики	94
Акулова И.В. Аналитическое обоснование эффективности договорных отношений организации	98

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Овчаренко Г.В. Аспекты стратегии инновационного развития территории	102
Керефов М.А. Стратегические приоритеты модернизации регионального экономического развития	105
Чванов Н.М. Стратегия энергоэффективного развития экспортоориентированных производств региона	110

Проскура Д.В. Механизмы решения эколого-экономических проблем, обусловленных последствиями реструктуризации угольной отрасли в восточном Донбассе	114
Соколов А.Ф. Совершенствование информационной инфраструктуры региона как фактор его устойчивого развития	118
Чернявская Ю.Н. Социально-пространственные координаты гражданского общества в современной России	122
Зелимханова Н.З. Особые экономические зоны — инструмент преодоления региональной депрессивности	125
Кирпанев В.П. Организационно-экономический механизм инновационно-индустриальной политики региона.....	129

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Щетинцева И.А. Иностранные инвестиции в инновационной экономике России: анализ, динамика и состояние.....	133
Колесников Г.Н. Актуальные проблемы и ориентиры модернизации экономических систем российских городов в контексте глобализации мирового хозяйства	137

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Шевчук Е.В. Значение государственно-частного партнерства в формировании инновационной инфраструктуры высшей школы	143
--	-----


 Федеральная служба
 по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций
СВИДЕТЕЛЬСТВО
 О РЕГИСТРАЦИИ СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

ПИ № ФС77-34982 от 16 января 2009 г.

Название TERRA ECONOMICUS («ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ»)

Адрес редакции 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М.Горького, д. 88, к. 211

Примерная тематика и (или) специализация *Научные и учебно-методические публикации по широкому спектру экономических дисциплин; реклама не более 40 %*

Форма периодического распространения *журнал*

Язык(и) *русский, английский*

Территория распространения *Российская Федерация*

Учредитель (соучредители) *Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южный федеральный университет» (344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д. 105/42)*

Заместитель Руководителя *А.А. Романенков*

Заместитель начальника
 Управления разрешительной
 работы в сфере СМИ *А.Л. Колоницкий*

Настоящее свидетельство выдано в соответствии с Законом Российской Федерации от 27 декабря 1991 года "О средствах массовой информации".
 Нарушение законодательства Российской Федерации о средствах массовой информации влечет уголовную, административную, дисциплинарную или иную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

007857



ПРЕДПОСЫЛКА ОГРАНИЧЕННОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ В ИЗУЧЕНИИ ВЛИЯНИЯ ИНСТИТУТОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

ЗОТОВА Т.А.,

кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: tatyana.zotova@list.ru

В статье систематизируются различные подходы современной экономической теории к проблеме ограниченной рациональности. Анализируется концепция фундаментальной неопределенности в контексте поведенческих моделей. Ограниченная рациональность рассматривается в связи с функционированием институтов.

Ключевые слова: ограниченная рациональность; институты; эволюционная экономика; новая институциональная экономика; традиционная (старая) институциональная экономика

This paper discusses different economic approaches and theoretical relationships between bounded rationality and institutions. The concept of fundamental uncertainty is examined in the context of behavioral models. Bounded rationality is considered in connection with institutional changes.

Keywords: bounded rationality; institutions; evolutionary economics; new institutional economics; traditional (old) institutional economics

Коды классификатора JEL: B52, D03, B50.

Рациональность субъекта экономических отношений, позволяющая ему действовать как бесстрастному максимизатору, является удобной поведенческой предпосылкой для построения абстрактных моделей, но мало пригодна для понимания реальной экономики. Так, совершенная рациональность не оставляет места институтам в системе экономических отношений: если возможна полная максимизация, различного рода институциональные условия не имеют значения. Существующее на практике взаимное влияние институтов и экономического поведения индивидов не может не приниматься во внимание современной экономической теорией. Функционирование сложных организаций в экономике также несовместимо с предпосылкой совершенной рациональности. Все эти проблемы обусловили внимание экономистов к альтернативным моделям экономического поведения, и в первую очередь к модели ограниченной рациональности.

В современной научной экономической литературе рассматриваются четыре основные причины для использования ограниченной рациональности как наиболее релевантной модели принятия экономических решений субъектами хозяйственной деятельности [11].

- 1) Существует значительное количество эмпирических данных, подтверждающих наличие экзогенных и эндогенных ограничений для принятия рациональных решений.
- 2) Модели ограниченной рациональности показали свою действенность в различных влиятельных исследованиях, связанных с экономическим поведением.
- 3) Стандартные оправдания сохранения предпосылки совершенной рациональности показали свою несостоятельность, сокращая диапазон релевантных объяснений экономического поведения.
- 4) Принятие экономических решений сопряжено со значительными затратами, и современная экономическая теория требует учета издержек, связанных с данными процессами.

Поведенческая модель ограниченной рациональности в экономической науке связывается, прежде всего, с именем Герберта Саймона. Его глубокая междисциплинарная теоретическая подготовка, опыт работы в муниципальном управлении, а также исследования в области социологии, политологии, психологии, философии и компьютерных наук позволили шире взглянуть на экономическое поведение, преодолев традиционный неоклассический подход с его формальными поведенческими предпосылками.

Именно Г. Саймон ввел в экономическую науку и развил понятие «ограниченная рациональность», хотя похожие идеи четко прослеживаются еще в трудах Дж. Коммонса. Саймон учитывает роль ограниченных познавательных способностей и несовершенства информации, включая их в свою концепцию ограниченной рациональности, но в значительной мере пренебрегает ролью переживаний, того, что мы сейчас называем эмоциями или «состоянием аффекта» [22].

Сильные переживания и эмоции в своем крайнем проявлении приводят к противоречивому, порой иррациональному принятию решений, что также должно учитываться как фактор, определяющий необходимость разработки комплексной поведенческой модели ограниченной рациональности [16].

Саймон более чем пять десятилетий преимущественно был сосредоточен на микроэкономических теориях принятия решений, хотя ранее он выполнил несколько работ в неоклассическом ключе и провел достаточное количество эконометрических исследований. Саймон в общих чертах обрисовал основные принципы бихевиоризма, а его работы в других областях внесли значительный вклад в бихевиористский подход к экономическому анализу [18].

Основываясь на своем опыте исследования реальных экономических и управленческих процессов, Г. Саймон обратил внимание на то, что обычно те, кто принимает решение, не могут получить всю необходимую информацию по данной проблеме к тому времени, когда решение должно быть принято. Отсутствие необходимой информации для принятия решения требует пересмотра доминирующего принципа максимизации в экономической теории. Экономические акторы, по мнению Г. Саймона, пытаются действовать рационально, но трудности с получением релевантной информации в сочетании с неопределенностью и двусмысленностью почти всегда приводят их к «удовлетворительности» [18]. Имея опыт и глубокие познания в управлении и психологии, Саймон смог сопоставить подходы к рациональному поведению в экономической теории и управлении. По его мнению, многие экспертные системы разработаны для поиска удовлетворительных решений вместо оптимизирующих, делая возможным решение многих задач, в которых невозможно вычислить оптимальное решение [22]. Реальные экономические процессы сопряжены с задачами, где оптимальное решение невозможно вычислить или само вычисление оптимального решения будет оказывать влияние на решения других акторов, что ведет к избыточности или невозможности применения поведенческой предпосылки совершенной рациональности в форме максимизации.

У Г. Саймона концепция ограниченной рациональности также связана с проблемой альтруизма как поведенческой модели [19]. Им отмечается, что ограниченная рациональность относится к пределам в знаниях (ограниченность знаний) и вычислительной способности индивидов, а также к взаимосвязи этих пределов в аспекте возможных альтернатив известного действия и вероятности дать оценку последствиям каждой альтернативы. Например, люди сравнивают методы лечения физиологических симптомов какой-либо болезни, включая некоторые, но не все возможные из существующих. Фильтрация информации, предшествующая выбору, несовершенно в том смысле, что существует вероятность отказаться от хорошего метода лечения и принять плохой. Или же неопределенность в отношении результатов альтернативных способов лечения может быть столь велика, что акторы сталкиваются с фундаментальной неопределенностью, которая также является одним из важнейших факторов, подтверждающих значимость предпосылки ограниченной рациональности [17].

Концепция ограниченной рациональности тесно связана с проблемой доступности и возможностью использования для принятия решений релевантной информации. Ограниченная рациональность не означает, что экономические акторы ведут себя иррационально [13]. Поиск и интерпретация релевантной информации неизбежно связаны с дополнительными издержками, минимизация которых заставляет акторов обращаться к правилам, паттернам и институтам. Следование существующим правилам позволяет использовать неявное знание, которое аккумулируется в обществе в ходе эволюции хозяйственных порядков [7].

В рамках посткейнсианской экономической теории ограниченная рациональность также рассматривается в связи с проблемой фундаментальной неопределенности. Один из отечественных представителей посткейнсианства И.В. Розмаинский отмечает, что неопределенность связана с недостатком или отсутствием сведений относительно будущих результатов осуществляемых в настоящее время действий, когда критически важная информация о вероятности наступлении будущих событий является по существу недостаточной, и в результате теряется основа для оптимизационного принятия решений [4]. В условиях экономического кризиса, вызванного дисфункцией финансовых рынков, представители современного кейнсианства обращают внимание на факт игнорирования в используемых мейнстримовских моделях проблемы фундаментальной неопределенности, что привело к недооценке отклонений от рационального идеала реального поведения основных игроков на финансовых рынках [5]. Если мы признаем, что ограниченная рациональность доминирует на большинстве рынков, включая финансовые, то необходимо больше внимания уделять проблеме институциональной среды, в которой акторы формируют свои поведенческие модели, адаптируя собственные вычислительные возможности к ситуациям неопределенности.

В ходе развития современной экономической мысли концепция ограниченной рациональности получила большое распространение в рамках эволюционной экономики. В традиции Р. Нельсона и С. Уинтера ограниченная рациональность рассматривается в связи с объяснением организационного поведения в процессе эволюции внутрифирменных рутин. Однако фактический отход Р. Нельсона и С. Уинтера от принципов методологического индивидуализма привел к отсутствию чистого поведенческого основания в исследовании организационных способностей, что стало причиной трудностей, с которыми сталкивается исследование организационных способностей в отношении освещения ключевых проблем внутренней организации и границ фирмы [14].

В новой эволюционной экономической теории ограниченная рациональность часто рассматривается в связи с проблемой сложности в экономике. Представитель неэволюционного направления в современной экономической теории Б. Артур анализирует предпосылку ограниченной рациональности в связи с поведением экономических акторов в адаптивно-сложных системах [1, 9]. Им выделяются две причины, вследствие которых аппарат совершенной рациональности непригоден для анализа экономического поведения в сложных системах: «Существуют две причины, в силу которых аппарат совершенной (или – дедуктивной) рациональности разрушается при усложнении рассма-

триваемых проблем. Одна, очевидная, причина, состоит в том, что за пределами определенной степени усложнения наш логический аппарат перестает «справляться с обязанностями», – наша рациональность ограничена. Другая причина заключается в том, что в интерактивных, сложных ситуациях агенты не могут полагаться на пример поведения других агентов, – то есть поступать подобно тому, как они действуют при совершенной рациональности. В такой ситуации они вынуждены отгадывать это поведение. Данное обстоятельство помещает их в мир субъективных мнений, а также субъективных мнений по поводу субъективных мнений» [1, 9]. Проблема неприменимости предпосылки совершенной рациональности в адаптивно-сложных системах должна рассматриваться через призму формирования институтов, которые создают набор возможных альтернатив поведения. Таким образом, факт необходимости учитывать влияние институтов делает предпосылку ограниченной рациональности более релевантной [2].

В адаптивно-сложной системе, которой и является экономика, ограниченная рациональность индивидов приводит к тому, что их прогнозы относительно результатов рыночных взаимодействий выполняются только отчасти. Поэтому возникающие институты позволяют осуществлять адаптацию в ситуациях, когда рациональные прогнозы не выполняются или невозможны в принципе. Следование правилам, содержащимся в институтах, также не гарантирует положительных экономических результатов для каждого актора, но позволяет сделать взаимодействия между хозяйствующими субъектами повторяющимися регулярно. Ограниченно рациональные индивиды, действующие в рамках ограничений институциональной среды, также включаются в эволюционный отбор институтов. Здесь мы сталкиваемся как с нисходящей, так и с восходящей причинной связью в эволюции институтов. И если восходящая причинная связь традиционно рассматривается как результат действий основных акторов по формированию институтов, то включение в анализ преобразующей нисходящей причинной связи [8] позволяет значительно улучшить понимание закономерностей экономического поведения и формирования предпочтений под влиянием существующей институциональной среды, что дополняет традиционную трактовку ограниченной рациональности.

В рамках новой институциональной экономической теории ограниченная рациональность связывается с центральной для институционализма проблемой транзакционных издержек. Кроме того, О. Уильямсон обращается в своей работе [6] к непредвиденным обстоятельствам, которые кажутся «абсолютно непредсказуемыми», но представляет их как причину ковариативности сложных контрактов. Таким образом, возможно, что именно сложность, а не характеристики действительности, ведущей к фундаментальной неопределенности, представляют для него то, что делает непредвиденные обстоятельства непредвиденными. Сводя проблему неопределенности к сложным контрактам, Уильямсон подчеркивает важность выбора формы контракта, позволяющей эффективно снижать транзакционные издержки.

Снижение транзакционных издержек неразрывно связано с формированием эффективных институтов. В многочисленных работах ученых-институционалистов внимание все еще сосредотачивается на институтах как ограничениях. В последнее время были проведены расширения неоклассической теории, эндогенизирующие институциональные ограничения, преобразовывая их в правила, принимаемые по взаимному согласию. Также верно, что не только при расширении неоклассического подхода, многие направления новой институциональной экономики все еще сосредотачиваются на институциональных ограничениях. Однако можно утверждать, что традиционный неоклассический фокус на институтах как ограничителях, и часто их отрицательное представление, не характерны для современного неoinституционализма [12].

При исследовании институтов как правил, которые формируют предпочтения и поведенческие модели акторов, возникает потребность в анализе собственно поведенческих закономерностей принятия решений и обработке информации. Поэтому необходимо включение элементов психологических теорий, объясняющих процесс восприятия и обработки информации для развития концепции ограниченной рациональности. В данном направлении несомненный интерес представляют работы Д. Канемана и А. Тверски, в которых существенно расширено понимание процесса принятия решения в условиях склонности или несклонности к риску, а также в случае поведенческих искажений вследствие психологических особенностей человека [23].

Важность анализа институтов с позиций поведенческой предпосылки ограниченной рациональности признается и в работах представителей традиционной (старой) экономической теории. Так, классик старого институционализма Дж. Коммонс отмечает, что институциональная экономическая теория должна основываться на модели ограниченной рациональности. Коммонс утверждает, что человеческое поведение в значительной степени является целенаправленным и разумным, но в то же самое время оно насыщено элементами «страсти, глупости и невежества» (взгляд, который он приписывает Мальтусу) [12]. Коммонс, например, делает следующее замечание: «изначально человеку свойственны страсть и глупость; для него свобода и благоразумие являются предметом медленной эволюции морального характера и дисциплины, установленной государством» [12, с.360]. Интересно, что Коммонс ссылается на эти поведенческие факторы как первоначальный переход в другую, эффективно функционирующую экономическую систему. Такая терминология и способ мышления соотносятся с тем, что позднее мы видим у Уильямсона, когда он описывает источники и эффекты транзакционных издержек.

Согласно Коммонсу, помимо ограниченной рациональности, существует еще один элемент, препятствующий принятию индивидом решения, а именно неопределенность будущего, что можно соотнести с понятием фундаментальной неопределенности. Будущие события и состояния мира являются определяющими для всех форм принятия экономических решений, говорит Коммонс, поскольку производство и обмен всегда идут на шаг впереди, они происходят в настоящем, но всегда ориентированы на будущие выгоды и издержки. Решающий исход этого дела состоит в том, являются ли будущие события потенциально предсказуемыми или их, по крайней мере, можно оценить

с определенной степенью достоверности. В этом вопросе Коммонс соглашается с Фрэнком Найтом, утверждающим, что принятие индивидом решений непременно имеет место в окружении неопределенности, где будущие события и возможности непредсказуемы [12, с. 107].

По словам Коммонса, институциональная экономика – «это сфера общественных интересов в пределах частной собственности, которые проявляются в поведении людей в процессах покупки и продажи, заимствования и кредитования, найма и увольнения, сдачи в аренду и арендования. Частные интересы становятся арендой взаимодействия неосязаемых, однако поддающихся количественному определению и измерению прав, обязанностей, свобод и влияний, оказываемых на свободы других людей» [3]. Коллективное действие, в свою очередь, является источником формирования институтов, которые позволяют отдельным индивидам значительно расширить возможности для своих индивидуальных действий, что в целом согласуется с концепцией ограниченной рациональности.

Большинство современных экономистов, хотя и принадлежащих к различным экономическим школам, согласны с тем, что ограниченная рациональность и фундаментальная неопределенность являются источниками транзакционных издержек, а, следовательно, и моделей экономической организации [17]. Представители мейнстрима рассматривают ограниченную рациональность с позиций количественных исследований и формальных моделей. Напротив, представители неортодоксальных школ делают акцент на качественных исследованиях институтов, рутин и правил, которые способствуют снижению неопределенности. Поэтому предпосылка ограниченной рациональности может рассматриваться как одна из двух, наряду с совершенной рациональностью в форме максимизации, основных поведенческих предпосылок в современной экономической теории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Артур Б. Индуктивное мышление и ограниченная рациональность // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 1. С. 53–61.
2. Вольчик В.В., Зотова Т.А. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов // TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 4.
3. Коммонс Дж. Институциональная экономика. Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 4. С. 63.
4. Розмаинский И.В. На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 1. С. 89.
5. Скидельски Р. Кейнс. Возвращение мастера. М.: Юнайтед Пресс, 2011. С. 103–105.
6. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.
7. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992.
8. Ходжсон Дж. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 4.
9. Arthur W.B. Inductive Reasoning and Bounded Rationality // American Economic Review. May 1994. Vol. 84. № 2. P. 406–411.
10. Commons J.R. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. MacMillan, New York. 1934. P. 870–874.
11. Conlisk J. Why bounded rationality? // Journal of Economic Literature. (Jun96) Vol. 34. Issue 2, P. 669–700.
12. Dequech D. The new institutional economics and the theory of behavior under uncertainty // Journal of Economic Behavior & Organization. Vol. 59. 2006. 109–131.
13. Etzioni A. Behavioral economics: A methodological note // Journal of Economic Psychology. 2010. Vol. 31. P. 52.
14. Foss N. Bounded rationality and tacit knowledge in the organizational capabilities approach: an assessment and a re-evaluation // Industrial and Corporate Change. Vol. 12. No. 2. P. 186.
15. Kaufman B.E. The organization of economic activity: insights from the institutional theory of John R. Commons // Journal of Economic Behavior & Organization. 2003. Vol. 52. 79.
16. Kaufman, B. Emotional arousal as a source of bounded rationality. Journal of Economic Behavior and Organization. 1999. Vol. 38. P. 135–144.
17. Knudsen T. Simons selection theory: Why docility evolves to breed successful altruism // Journal of Economic Psychology. 2003. Vol. 24. P. 229–244.
18. Schwartz H. Herbert Simon and behavioral economics // Journal of Socio-Economics. 2002. Vol. 31. P. 181.
19. Simon H.A. Altruism and Economics (in The Economics of Altruism) // American Economic Review. 1993. Vol. 83. No. 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association.
20. Simon H.A. Models of bounded rationality. Vol. 3. Empirically grounded economic reason. Cambridge, MA: The MIT Press. 1997.
21. Simon H.A. Rational decision making in business organizations. American Economic Review. 1979. No. 69 (4). P. 493.
22. Simon H.A. An Empirically Based Microeconomics. Cambridge University Press, Cambridge, UK. 1997. P. 68.
23. Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science 27 September 1974: Vol. 185. No. 4157. P. 1124–1131. Kahneman D. Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. American Economics Review. 2003. Vol. 93. No. 5.

СТРУКТУРА ФИКТИВНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

КОЛЯДИН А.П.,

кандидат экономических наук, профессор,
Пятигорский государственный лингвистический университет,
357532, Ставропольский край, г. Пятигорск, пр-т Калинина, д. 9

В статье раскрывается структура фиктивного человеческого капитала. Автором проведен поэлементный анализ человеческого капитала, оценены объективные предпосылки формирования его фиктивной составляющей.

Ключевые слова: фиктивный человеческий капитал; элементы человеческого капитала; эффективность использования человеческого капитала.

The article discovers the structure of the fictitious human capital. The author conducted an elementwise analysis of the human capital and evaluated the objective prerequisites of its fictitious component formation.

Keywords: fictitious human capital; human capital components; effectiveness of human capital usage.

Коды классификатора JEL: J24, O15.

Традиционно выделяются следующие элементы человеческого капитала:

- знания, представляющие собой целесообразную форму информации, используемую в экономической деятельности;
- способности — умение успешно выполнять какие-либо функции. При этом различают следующие уровни развития способностей: отсутствие способностей (нулевой уровень), частичные способности, средние способности, талант, гений;
- опыт — навыки действий, мастерство выполнения конкретных трудовых операций длительное время;
- культура — принципы и стереотипы поведения в рамках существующих в обществе знаний, правил, традиций, морали;
- мотивация, рассматриваемая как направленность деятельности, ее интенсивность, удовлетворенность процессом и результатами [6].

Качество человеческого капитала можно представить как обобщенную характеристику качества составляющих его элементов. Капитализация физических сил и потенциала трудоспособности формирует капитал здоровья, профессиональных способностей и знаний — трудовой капитал, интеллектуальных способностей — интеллектуальный капитал, предпринимательских способностей — предпринимательский капитал, нравственных качеств — культурно — нравственный капитал [7, с. 73–107].

В современных условиях каждый из структурных элементов человеческого капитала содержит объективные предпосылки фиктивизации, то есть формирования его неэффективной, малополезной, ложной составляющей.

Например, под капиталом здоровья традиционно понимается физическая сила, выносливость, работоспособность, иммунитет к болезням, увеличение периода трудовой деятельности. Сокращение (снижение) капитала здоровья сказывается на демографической ситуации, которую в настоящий момент можно оценить как достаточно сложную: в последние два десятилетия численность населения России уменьшилась на 4,2 млн человек, с 148,2 млн на 1 января 1991 г. до 144 млн на 1 января 2002 г. и продолжает сокращаться [4, с. 104]. Демографические показатели на перспективу позволяют оценить возможные количественные и структурные сдвиги в потенциале здоровья в первой четверти XXI в. (см. табл. 1).

Для стимулирования прироста капитала здоровья некоторые фирмы используют премирование работников, не болевших в течение года. Стимулирующее значение имеет использование системы добровольного медицинского страхования за счет работодателя с учетом реальной экономии рабочего времени по болезни по сравнению со средними и нормативными уровнями. Инвестиции в капитал здоровья выражаются в более длительном сохранении работоспособности за счет уменьшения заболеваемости и увеличения продуктивного периода жизни. Уровень здоровья во многом зависит от качества услуг здравоохранения.

Инвестиции в здоровье обеспечивают нормальный оборот рабочей силы в производстве: чем меньше болезней, тем выше уровень здоровья населения страны и отдача от капиталовложений в здравоохранение. В последнее время

в России особую тревогу вызывает состояние психического здоровья населения, так как с ним непосредственно связаны интеллектуальный потенциал страны, развитие производительных сил и трудовых ресурсов, обороноспособность. Удельный вес больных такого рода возрастает.

Таблица 1

**Ожидаемые демографические показатели в России
(средний вариант) [8, с. 91]**

	2010	к 2005 г.	2015	к 2010 г.	2020	к 2015 г.	2025	к 2020 г.
Численность населения (на конец года, млн человек)	138,1- 138,6	-2,9 – - 2,4	134,3- 135,2	- 3,8 – - 3,4	131,0- 131,8	- 3,3– - 3,4	126,2- 127,8	-4,8– - 4,0
Суммарный коэффициент рождаемости	1,37	+0,04	1,38	+0,01	1,4	+0,02	1,4	0
Ожидаемая продолжительность жизни (лет), В том числе:	67,6	+1,2	69,3	+1,7	70,7	+1,4	72,0	+1,3
мужчин	59,9	+0,1	60,4	+0,5	62,5	+2,1	63,1	+0,6
женщин	73,7	+0,1	74,1	+0,4	74,4	+0,3	75,0	+0,6
Коэффициент младенческой смертности	12,1	- 1,8	10,3	-1,8	8,5	-1,8	7,0	-1,5

Расходы на здравоохранение в расчете на одного человека в современной России значительно ниже, чем в развитых странах (около 3,5% ВВП, тогда как в ведущих развитых странах 5,5-5,7% ВВП [9, с. 3] при более высокой производительности труда). Хорошее здоровье населения - это залог большей продолжительности жизни и высокой производительности труда.

Вместе с тем, огромные масштабы приобретают формальные профилактические медицинские осмотры, поставлена на поток выдача медицинских справок на ношение оружия, на посещение оздоровительных учреждений, на управление транспортным средством, что расширяет фиктивную составляющую капитала здоровья.

Трудовой капитал — чем сложнее труд, тем выше требования к квалификации, знаниям, опыту и ответственности работника. По расчетам С.Г. Струмилина, квалифицированный труд производительнее простого труда в 2-3 раза и соответственно оплачивается выше. Инвестиции в поддержание и повышение квалификации дают непосредственную отдачу и работнику, и предприятию. Удивительно, но выборочные статистические исследования занятости населения показывают сокращение доли квалифицированного труда и рост доли рабочих механизированного труда. Чем больше доля технологий 4 и 5 укладов, тем выше требования к трудовому капиталу. Улучшение технологии, переход на новые технологии требует инвестиций в повышение квалификации и переквалификации. Чаще всего ссылаются на опыт США, где фирмы инвестируют более 30 млрд долл. в год на повышение квалификации персонала; одна только фирма «Дженерал электрик» инвестирует в трудовой капитал ежегодно более 100 млн долл. [2, с. 21].

Российские предприятия, как правило, экономят на расходах в рабочую силу. Минимизируя издержки, многие предприятия ликвидировали ПТУ и центры производственного обучения. Следует признать, что узконаправленная специальная подготовка не обеспечивает должной квалификации, это ведет к увеличению брака, переделкам, повышенному износу оборудования, авариям, увеличению простоев и расходов на ремонт. В 2009 г. экономически активное население в России составляло 75 524 тыс. человек, из них было занято в экономике 69 362 тыс., безработными числились 2 147 тыс. человек. Доля занятых лиц с высшим образованием в России составляет 29%, со средним профессиональным – 27,5%, доля занятых с более низким уровнем образования достигает 18,7% [6, с. 141].

По данным Минтруда, фактический уровень занятости в России является избыточным и отражает низкую производительность труда (см. табл. 2). Как видно из таблицы, наибольшее падение производительности труда наблюдается в строительстве (17,7%), в оптовой и розничной торговле (16,0%), гостиничном и ресторанном деле (22,1%). При этом наблюдается наличие свободных рабочих мест в одних секторах и избыток занятости – в других. Одна из причин нерационального распределения рабочей силы состоит в том, что система подготовки в вузах и профтехучилищах не отвечает требованиям современной экономики.

Надо отметить, что в настоящее время наметились пути решения данной проблемы. В частности, работодатели могут влиять на структуру специальностей и направлений подготовки в вузах, сокращая прием на одни специальности и увеличивая его на другие.

Результативность взаимодействия работодателей и молодых специалистов на рынке труда зависит во многом от наличия у выпускников компетенций, востребованных на рынке труда. Для формирования и развития таких компетенций существенно значимыми являются три временных периода:

- до вуза: на этапе выбора профессии и образования (выбор специальности, спрос на которую превышает предложение);
- во время учебы в вузе: формирование и развитие таких личностных компетенций, спрос на которые превышает предложение (через дополнительные курсы, общественную работу, трудовой опыт и др.);

- после вуза: создание таких механизмов, которые позволят выпускникам точнее позиционировать себя на рынке труда, а работодателям – точнее определять соответствие выпускника требуемым компетенциям [3, с. 228–229].

Таблица 2

**Темпы роста (снижения) производительности труда по видам экономической деятельности
(в % к предыдущему году) [4, 5]**

	2007	2008	2009	Темп прироста (снижения) в 2009 по отношению к 2008
Всего в экономике	107,5	104,8	95,8	- 9,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	105,0	110,7	105,0	-5,7
Рыболовство, рыбоводство	103,2	95,9	105,0	+9,1
Добыча полезных ископаемых	103,1	95,5	109,2	+13,7
Обрабатывающие производства	108,4	102,6	96,1	-6,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	97,5	102,1	96,3	-5,8
Строительство	112,8	109,1	91,4	-17,7
Оптовая и розничная торговля	104,8	108,1	92,1	-16,0
Гостиницы и рестораны	108,0	109,2	87,1	-22,1
Транспорт и связь	107,5	106,5	100,1	-6,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	117,1	107,8	96,7	-11,1

Интеллектуальный капитал понимается как сумма знаний всех работников компании, которая обеспечивает ее конкурентоспособность. Основной функцией интеллектуального капитала является получение технологических и организационных преимуществ над конкурентами. Этот подход носит условный характер, поскольку не связан с такими категориями стоимости капитала, как цена, рента. Связь понятий «интеллектуальный продукт» и «интеллектуальный капитал» имеет экономический смысл только в условиях рыночного ценообразования. В данной связи, в теоретическом аспекте требуют решения проблемы взаимодействия отдельных частей интеллектуального капитала - человеческого, структурного, потребительского.

Качество организационно-предпринимательского капитала оценивается по эффективности использования материально-вещественного капитала и устойчивости прогрессивного развития бизнеса. Интервалы прибыльности вложений капитала и темпы экономического роста компаний свидетельствуют о реальной капитализации организационно-предпринимательских способностей. Эта составляющая человеческого капитала формируется в России медленно и противоречиво в связи с развитием криминального и теневого бизнеса.

Культурный капитал – это языковая и культурная компетенция человека, богатство в форме знаний и идей, которые легитимизируют статусы и власть, поддерживают установленный социальный порядок и существующую в обществе иерархию. Культурный капитал индивида включает интеллектуальную культуру (интеллектуальный капитал), образовательную культуру (образовательный капитал), морально-нравственную культуру (морально-нравственный капитал), символическую культуру (символический капитал), социальную культуру (социальный капитал). В то же время мы согласны с позицией И.В. Скобляковой: культурные ценности, воплощенные в сознании людей, и сама культура как совокупность устойчивых форм социального взаимодействия не представляют собой человеческий капитал. Они являются лишь потенциальную форму проявления человеческого капитала. Их превращение в человеческий капитал может быть осуществлено только в результате социального действия, позволяющего индивиду стать субъектом труда и занять соответствующую своему культурному уровню профессиональную нишу, позволяющую получить не только социальный профессиональный статус, но и доступ к дополнительным доходам, превышающим затраты, связанные с простым воспроизводством работника и его семьи [6, с. 64-65].

Социальный капитал – это знания, которые передаются и развиваются через взаимоотношения между работниками, партнерами, поставщиками и покупателями. Он создается благодаря обмену знаниями, требующему существования специфической организационной среды, в которой мог бы свободно и непрерывно осуществляться подобный обмен. По мнению М. Армстронга, такую среду с большей вероятностью можно обнаружить в организациях «без границ», где основное внимание уделяется горизонтальным процессам, командной работе и целевым группам, что позволяет передавать знания в процессе профессиональной деятельности [1, с. 71].

По мнению специалистов, в России накопленный социальный капитал исторически выступает в формах сотрудничества, коллективизма, соборности. В широком смысле к социальному капиталу имеют отношение все факторы, создающие возможность возникновения и развития социальных связей и обеспечивающие их сохранение. Примерами негативного социального капитала являются участие в криминальных сообществах, злоупотребление исключительным положением. Социальный капитал имеет ряд специфических черт: это продукт организованного взаимодействия, поэтому он имеет общественную, а не индивидуальную природу; как элемент функционирования социально-организованной системы он не может находиться в частной собственности, то есть является общественным благом [11].

Для развития собственного социального капитала человек должен быть связан с другими, и эти другие являются фактическим источником его преимущества, что в российской действительности зачастую выражается в «телефонном праве», «блате». Несмотря на то, что социальный капитал не является собственностью отдельной фирмы, он входит в структуру активов фирмы и используется каждым предприятием по мере возможности. Негативным проявлением этого выступает «переманивание» ведущих сотрудников из фирм-конкурентов в надежде на одновременное перемещение социальных связей сотрудника, его управленческого опыта.

В современных условиях многие компании рассматривают организационную культуру как «важный регуляторный механизм в организационном окружении» [10]. При этом меняется отношение к персоналу компании со стороны работодателей. Принадлежность сотрудников к статусу друзей или клану семьи сегодня не является основной преференцией. Чаще работодатель отдает предпочтение профессионализму, а не личному знакомству. Однако профессиональные знания и опыт не единственное требование, соответствию которому обеспечивает специалисту вход в компанию. Это особенно касается молодых выпускников, у которых наличие знаний, приобретенных в университетах, не подтверждено опытом решения производственных или управленческих задач. Отсутствие такого опыта резко снижает преимущества молодых при найме на работу и определении цены их труда: слишком велики риски работодателей, это с одной стороны, с другой – важным критерием успешного прохождения конкурса является оценка личностного потенциала молодого выпускника вуза. Вместе с тем, несмотря на признание несомненных преимуществ молодых специалистов, работодатели не торопятся комплектовать ими кадровый состав своих предприятий. В числе наиболее часто высказываемых опасений:

- ✧ отсутствие стабильности и надежности. Молодые выпускники, ранее не работавшие, быстро меняют свое первое рабочее место, рассматривая его именно как первое и отнюдь не последнее, как место, где можно «перебиться» первое время. Поэтому работодатели не торопятся вкладывать деньги, время, усилия в тех, кто вскоре может уйти;
- ✧ недостаток ответственности: у тех, кто не имел трудового опыта, как правило, не выработаны привычки пунктуально являться на рабочее место и строго выполнять порученные задания, соблюдать нормы делового этикета. Как правило, они ориентированы на себя, а не на дело (свободное время и вообще времяпрепровождение важнее, чем дела компании);
- ✧ неумение работать на результат (стремиться к достижению цели, находить пути преодоления препятствий на пути к ней, проявлять самостоятельность и настойчивость); новички не видят взаимосвязей между своей работой и результатом деятельности компании, не видят того, как от порученной им работы зависят другие этапы и звенья работы всего предприятия;
- ✧ нет адекватности в восприятии себя как работника: завышенные ожидания в отношении зарплаты, в оценке своего труда и в отношении характера работы, которую хотят выполнять. Молодые и неопытные выпускники сразу претендуют на руководящие позиции и на право решать стратегические вопросы. Столь неадекватные амбиции отчасти формируют вузы, стремясь таким образом повысить учебную мотивацию студентов.

Поэтому, для работодателей принципиальными моментами в вопросе, принимать или не принимать молодого выпускника на работу, являются, помимо специальных знаний, личностные качества потенциального работника (восприимчивость, динамичность, готовность учиться, готовность начинать с малого). Наличие предыдущего опыта необходимо как некий гарант ответственности и надежности. Что касается высшего образования, то работодатели расценивают его как признак, который априори выгодно отличает выпускника вуза от тех, кто высшим образованием не обладает.

В целях минимизации фиктивной составляющей человеческого капитала:

- ◆ действия правительства и местных органов власти должны быть нацелены на рост объемов и отдачу инвестиций в человеческий капитал (в капитал здоровья, в образование, культуру, науку и инновации);
- ◆ усилия предприятий и учреждений социальной сферы должны быть направлены на рост качества человеческого капитала (работоспособности, профессионализма, производительности, занятости, научно-технические инновации);
- ◆ действия предпринимателей и персонала отраслей бизнеса должны быть нацелены на рост качества труда и управления (продуктивность занятости, качества капитала и менеджмента);
- ◆ действия профсоюзов должны быть направлены на рост социальной защищенности работников (рост заработной платы и доходов на человеческий капитал, рост пенсий и социальных пособий).

Таким образом, национальная стратегия общественного развития должна исходить из того, что помимо экономического эффекта инвестиции в человеческий капитал, образование и высокая культура человека приносят дополнительные социальные выгоды, как слагаемые роста качества жизни. Поэтому ассигнования на образование, здравоохранение и культуру должны рассматриваться общественностью и властью не как безвозвратные потери бюджета, а как высокоэффективные инвестиции, обладающие мультиплицирующим свойством.

ЛИТЕРАТУРА

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. / Пер. с англ. / Под ред. С.К. Мордовина. СПб.: Питер, 2004. С. 71.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. 2-е изд., испр. и доп. М.: НОРМА-ИНФРА, 1999. С. 21.
3. Малышева А.А., Невраева И.В. Компетенции молодых выпускников вузов глазами работодателей // Известия Томского политехнического университета. 2006. Т. 309. № 8. С. 228–229.

4. Российский статистический ежегодник 2003. Стат. сб. Госкомстат России. М., 2003. С. 104.
5. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 141.
6. Скоблякова И.В. Циклы воспроизводства человеческого капитала. М.: Изд-во Машиностроение-1, 2006.
7. Смирнов В.Т., Бондарев В.Ф., Романчин В.И. Основы экономической теории. Орел: Орел ГТУ, 2003. С. 73–107.
8. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под ред. Л.И. Абалкина. М.: Экзамен, 2004. С. 91.
9. Экономика и структура российской системы образования. Информационно-аналитический обзор. Декабрь, 2009. С. 3.
10. Элвессон М. Организационная культура. Харьков: Изд-во «Гуманитарный Центр», 2005.
11. <http://skvorsova.htm>.

ИДЕИ И ОПЫТ КЛАССИФИКАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

ГРУЗКОВ И.В.,

доцент,
Ставропольский государственный аграрный университет,
e-mail: ross-72@mail.ru

В статье, на основе работ экономистов, рассматриваются теоретико-методологические аспекты классификации человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал; виды (элементы) человеческого капитала; мегаэкономика; макроэкономика; мезоэкономика; микроэкономика.

In article, on the basis of works of economists, teoretiko-methodological aspects of classification of the human capital are considered.

Keywords: the human capital; kinds (elements) of the human capital; megaeconomy; macroeconomic; mesoeconomy; microeconomics.

Коды классификатора JEL: J24, O15.

Современная экономическая мысль о классификации человеческого капитала трансформируется в различные подходы и взгляды, в которых отражаются многообразные представления о характере проявления и функционирования сложных многоуровневых и многомерных социально-экономических и общественных явлений в целом. Иными словами, рассматриваемая проблема охватывает широчайший круг вопросов, где тесно пересекаются идеи и взгляды на исторические контексты социально-экономического, политико-правового, культурно-нравственного развития личности и социума, характер проявления антропологических и социальных качеств человека в хозяйственной жизни.

Авторские позиции на понимание содержания и классификации человеческого капитала зависят, прежде всего, от целей и избранной методологии анализа. Чаше классификация человеческого капитала основывается на методологических основаниях: факторного анализа; диалектики качественных и количественных характеристик при измерении социального человека, занятого в общественном производстве; диалектики социально-экономических отношений между человеком и обществом, государством, бизнесом. Различие в представлениях на понимание рассматриваемой классификации также связывается с нетождественными взглядами исследователей на понимание количественных и качественных характеристик элементов (видов) человеческого капитала: как с точки зрения их места и роли в его структуре человеческого капитала и влияния каждого из них на эффективность хозяйственной деятельности, развитие социально-экономических связей и отношений на различных уровнях общественного производства, так и с точки зрения представлений об основных ресурсах их воспроизводства[2].

Исходным «пунктом» данного анализа является выделение базового основания, благодаря которому становится возможным выделение видов (элементов) человеческого капитала. Наиболее сложившимся подходом здесь является подход, где в качестве исходного основания рассматриваются инвестиции, вкладываемые в развитие способностей человека[10]. Это инвестиции на школьное образование, обучение на рабочем месте, укрепление здоровья, растущий запас информации относительно экономики[10]. В этой связи, важно определить в существе классификации «самих» инвестиций в человеческий капитал. Под ними понимается любое действие, которое способствует повышению роста производительности труда и доходов в будущем. «Затраты, — отмечают Макконелл В.И., Брю С.Л., — которые способствуют повышению чьей-либо производительности труда, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы, или издержки, осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем»[7].

Названные авторы выделяют три вида инвестиций в человеческий капитал: расходы на здравоохранение, куда входят расходы на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий; расходы на образование, куда включаются инвестиции на общее и специальное, формальное и неформальное образование, подготовку по месту работы; инвестиции на мобильность, дающие возможности работникам мигрировать из мест с относительно низкой в места с более высокой производительностью труда[7]. Вместе с тем, если рассматривать инвестиции в соответствии с их базовым назначением (воспроизводство человека как такового), то более предпочтительным является, если так можно сказать, интегральный подход Дж. Кендрика. Все виды инвестиций он разделяет на категории: вещественные, воплощенные в людях; вещественные, не воплощенные в людях; не веще-

ственные, воплощенные в людях. Соответственно, инвестиции в человеческий капитал он делит на вещественные и невестественные. К первым относятся все затраты, необходимые для физического формирования и развития человека (в основном издержки рождения и воспитания детей). Ко вторым – накопленные затраты на общее образование и специальную подготовку, часть накопленных затрат на здравоохранение и перемещение рабочей силы[4].

Теория классификации человеческого капитала «от инвестиций» плодотворно развивается в отечественной экономической науке. При этом, с одной стороны, здесь находят свое развитие и применение идеи и положения западных ученых. С другой стороны, отечественная наука отличается, если так можно сказать, большей предметной направленностью к изучению сущностных сторон видов человеческого капитала, условий и форм его воспроизводства. К работам синтезирующего характера можно отнести монографию «Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования». Проанализировав особенности инвестиций в человеческий капитал в отличие от других видов инвестиций, авторы классифицировали их по следующим группам расходов: 1) здравоохранение в широком понимании, включая все расходы, воздействующие на длительность жизни, силу, выносливость людей; 2) обучение на производстве, включающее в себя ученичество, организованное фирмой; 3) официальное образование (начальное, среднее, высшее); 4) миграция людей и семей в целях изменения условий трудоустройства; 5) поиск экономически важной информации. Из всех видов инвестиций в человеческий капитал в качестве наиболее важных в монографии называются вложения в здоровье и образование. Каждой из инвестиций соответствует вид человеческого капитала[3].

В целом, в инвестиционном подходе, на наш взгляд, заложена одна из фундаментальных идей о существе диалектической взаимосвязи между элементами структуры человеческого капитала и расходами, затрачиваемыми на их воспроизводство. А именно: если на воспроизводство того или иного элемента в структуре человеческого капитала не выделяются необходимые инвестиции, то утрачивается не только качество данного элемента, но и качество всей структуры. Это справедливо уже потому, что человек проявляется в целостности своих свойств, и в ходе современной хозяйственной деятельности они соответствующим образом задействуются. Поэтому, в случае, например, «недовоспроизводства» того или иного необходимого элемента в структуре человеческого капитала, могут происходить «рассогласования» в системе всей целостности, каким является человек. Что ведет к снижению возможностей человека к эффективной экономической деятельности.

Иной подход к классификации человеческого капитала у М.М. Критского. Он разрабатывает ее в соответствии с основными формами его проявления и функционирования в хозяйственной деятельности. В основе классификации ученый выделяет производственный, потребительский и интеллектуальный капиталы[6]. С.П. Вигурская акцентирует внимание на социальных и технологических (в соответствии со сферами приложения и реализации) компонентах человеческого капитала. В классификацию человеческого капитала она включает: капитал здоровья, трудовой капитал (конкретные способности выполнять работы части технологического процесса производства), социальный капитал (культурно-нравственный, деловая и личностная репутация человека, соблюдение им норм и правил), организованно-предпринимательский капитал (особые предпринимательские способности создавать новый продукт, объединять ресурсы и факторы производства), интеллектуальный капитал (творческие способности ученых, конструкторов, технологов, рационализаторов)[1].

Оригинальной представляется классификация видов человеческого капитала у Д.Б. Терновского. Он «выстраивает» ее на основе выделения форм человеческого капитала и соответствующих процессов, имеющих отношение к их преобразованию и реализации в производстве. Это: потенциальный капитал; капитал как фактор производства; функционирующий капитал; воспроизводственный или накопленный человеческий капитал. Потенциальный человеческий капитал у него представляется как совокупность врожденных свойств и способностей человека, применяемых в производственных процессах. А также как сумма качеств, приобретенных в результате воспитания, общего и специального образования, получаемого внутри фирмы и вне ее, навыков, знаний и опыта, других качеств, формирование которых требует значительных инвестиций в человека из различных источников. На этом этапе происходит накопление человеком необходимого запаса навыков и знаний, способностей и мотиваций и закрепление их в человеческой личности. При включении потенциального капитала в процесс производства, он принимает форму фактора производства. В этой связи, функционирующий человеческий капитал представляется как капитал, при использовании которого создаются материальные основы его реализации как капитала, а также возможности для получения доходов от использования его в качестве фактора производства. Воспроизводственный или накопленный человеческий капитал в процессе материального и нематериального производства – это капитал, который создается за счет повышения квалификации, развития интеллектуальных способностей и т.д., что реализуется в виде роста дохода индивидуума. Человеческий капитал при этом совершает свое движение как самовозрастающая стоимость[9].

Особого внимания заслуживает подход, где классификация видов человеческого капитала представляется в зависимости от собственности и уровней ее проявления[8]. В структуре человеческого капитала здесь выделяются индивидуальный человеческий капитал, капитал фирмы, национальный человеческий капитал. При этом, разделяя понимание о важнейшей роли в воспроизводстве человеческого капитала инвестиций в образование и здравоохранение, авторами справедливо акцентируется внимание на важности инвестиций в формирование творческих и предпринимательских способностей, которые «не всегда только связаны с накоплением объема знаний или сохранением здоровья».

Рассмотренные точки зрения показывают, что виды человеческого капитала в их классификации представляются в русле различных подходов, во взаимодополняющих сочетаниях. Но в целом чаще выделяются и исследуются такие виды как: капитал здоровья; социальный капитал; трудовой и предпринимательский капитал; потребительский

капитал, структурный капитал, организационный капитал, интеллектуальный капитал. Каждый из названных видов человеческого капитала «внутри его» как бы дополняется другими элементами. Например, в социальный капитал могут включаться капитал образования, культурно-исторические элементы, присущие тому или иному обществу, человеку и т.д. Соответственно, каждый в отдельности элемент рассматривается составной частью человеческого капитала и характеристикой его содержания, и это позволяет осмысленно и целенаправленно «встраивать» и реализовывать их в социально-экономических отношениях, складывающихся в той или иной хозяйственной деятельности.

Несмотря на плодотворные изыскания, достигнутые при изучении рассматриваемой проблемы, здесь, на наш взгляд, обозначаются направления, которые имеют свою перспективу в вопросах дальнейшей разработки классификации человеческого капитала и изучения ее видов. С одной стороны, это обусловливается тем, что идея и практика воспроизводства и функционирования человеческого капитала постоянно усложняются и наполняются новым содержанием, и получают свое признание и развитие в предельно широких значениях – от индивида до мирового сообщества, и последнее здесь не нашло должного рассмотрения. С другой стороны, достижения ученых нуждаются в дальнейшей систематизации и обобщениях, интеграции на данном направлении философского и экономического анализа. А это, в свою очередь, требует вырабатывать наиболее адекватные теоретико-методологические подходы к исследованию классификации человеческого капитала.

На наш взгляд, в наибольшей степени задаче интеграции сложившихся в экономической мысли подходов к обоснованию классификации видов человеческого капитала отвечает философская методология диалектики всеобщего, общего, особенного и отдельного. Следование ей позволяет рассматривать классификацию видов человеческого капитала как целостное (совокупное) явление из наличного и потенциального «человеческого материала», которое функционирует в хозяйственной жизни по всему спектру экономических горизонтальных и вертикальных связей и взаимодействий. При таком подходе становится возможным дифференцировать элементы человеческого капитала по: основным (фундаментальным) уровням существования человека и цивилизации; объему и местоположению в хозяйственной жизни; роли в экономике и обществе в целом; условиям и факторам воспроизводства и развития видов и человеческого капитала в целом.

На уровне всеобщего (мегаэкономика) – человеческий капитал рассматривается применительно к глобальной экономике, а также совокупных экономик отдельных стран (Евросоюз и т.д.). На этом уровне под воздействием глобализации происходят (прямо или косвенно) переливы, перемещение, миграция человеческих капиталов и ресурсов между странами и регионами. В человеческий капитал здесь правомерно включать: политический капитал государств; социальный капитал государств; доступные для использования хозяйствующими субъектами интеллектуальные ресурсы мирового сообщества (этому способствуют компьютерные технологии и Интернет); гуманитарный капитал цивилизации; капитал здоровья и капитал образования человечества.

На уровне общего (макроэкономика) – человеческий капитал проявляется как национальный человеческий капитал. В него правомерно включать политический капитал страны; социальный капитал страны; национальный капитал образования и науки; капитал национальной культуры (доступный для человека уровень художественной культуры, национальные духовно-нравственные ценностные приоритеты и т.д.); национальный интеллектуальный капитал; национальные конкурентные возможности и преимущества; приоритеты научно-технического развития страны; капитал информационных ресурсов. Национальный уровень человеческого капитала в масштабе государства интегрирует в единое целое человеческие капиталы всех видов. При этом он обладает степенью самостоятельности с точки зрения управления капиталами. К примеру, социальный капитал на национальном уровне является суммой социальных капиталов всех организаций и созданным социальным капиталом внутри страны, характеризующим деловой активностью, простотой организации собственного дела и мотивацией государства на поддержку предпринимательства. И такие важнейшие характеристики как, например, инвестиционная привлекательность выражают следствие функционирования социального капитала в стране и отношение разных уровней власти к человеку, степень их взаимодействия в принятии решений. Или национальный интеллектуальный капитал. Он выражается в цифрах полученных патентов, уровне востребованности специалистов, подготовленных образовательной системой страны, количеством подготовленных разработок к внедрению, цитируемостью ученых и имиджем страны в глазах ученых, политиков других стран. Соответственно, чтобы национальный интеллектуальный капитал получал эффективную реализацию, нужно создавать национальные конкурентные преимущества страны и приоритеты ее развития. На национальном уровне необходимо рассматривать также способность государства утверждать в качестве приоритетных направлений повышение капитала благосостояния общества и «сбережения граждан», обеспечивать возможность населения к «созданию» капитала здоровья, инвестированию в интеллектуальный капитал и т.п.

На уровне особенного (мезоэкономика) – человеческий капитал проявляется на уровне экономик отраслей, регионов, комплексов, крупных предприятий. В него включаются нематериальные активы, организационный капитал, структурный капитал, бренд-капитал региона и предприятий, социальный капитал фирм, клиентский капитал, профессиональный капитал.

На уровне отдельного – человеческий капитал проявляется преимущественно как индивидуальный капитал, который, на наш взгляд, можно рассматривать: а) на уровне отдельного предприятия (микроэкономика); б) на уровне отдельных подразделений предприятия (миниекономика); в) на уровне поведения индивидуальных участников процессов производства, распределения, потребления (наноэкономика). Индивидуальный капитал проявляется в многообразии его свойств и возможностей реализации в той или иной хозяйственной деятельности. В него правомерно включать капитал здоровья, трудовой капитал, социальный капитал личности, интеллектуальный капитал, креатив-

ность, культурно-нравственный капитал, капитал квалификации и профессионализма, предпринимательский капитал и т.д.[5]. В этой связи, изучение характера проявления человеческого капитала на уровне нанозкономики представляет относительно новое и перспективное направление исследований для отечественной экономической науки.

В основе нанозкономики «должна лежать теория индивида, аналогичная по назначению теории фирмы и описывающая поведение индивидуального агента. При этом в общем случае этого индивида следует полагать в той или иной степени иррациональным, наделенным творческим даром и склонным не только к «алгебре» расчетов наилучшего результата, но и к внелогическому, порой вдохновенному, а порой и апатичному поиску характерной именно для него экономической истины»[5]. «Задача нанозкономики – объяснять и прогнозировать экономическое поведение человека, определять внутренние и внешние детерминанты и факторы его поведения в различных экономических ситуациях, в том числе – с точки зрения рациональности/иррациональности. Как и в случае микроэкономики, важной является часть поведения, связанная с экономическим взаимодействием с другими индивидами и социальными группами. Нанозэкономика позволяет выявить влияние деятельности отдельных физических лиц на поведение производственных микроэкономических объектов – предприятий, домохозяйств, организаций, определить внутренние и внешние факторы поведения потребителей. В этом смысле нанозэкономика естественным образом дополняет микроэкономiku и минизкономику»[5].

Отсюда, экономическое учение о нанозэкономике ориентирует исследователей на необходимость предельно широкого («с точки зрения рациональности/иррациональности») учета особенностей воспроизводства и реализации человеческого капитала индивидов. Что особенно важно в аспектах рассмотрения воспроизводства человеческого капитала применительно к экономике знаний.

Если суммировать элементы человеческого капитала в некую целостность, то применительно к каждому уровню можно говорить о наличии своего «совокупного человеческого капитала»: совокупный индивидуальный человеческий капитал (уровень отдельного); совокупный человеческий капитал отрасли или региона (уровень особенного); национальный совокупный человеческий капитал (уровень общего); совокупный человеческий капитал цивилизации (уровень всеобщего). Состояние человеческого капитала на уровнях отдельного, особенного и общего находится сегодня в зависимости от объема и характера функционирования человеческого капитала и на уровне всеобщего. Уместно заметить: по разным оценкам общий объем человеческого капитала в составе мирового капитала составляет более половины. Применительно к наиболее развитым странам мира, в их национальном богатстве на человеческий капитал приходится более 60%.

Каждый уровень может рассматриваться в единой цепочке «жизни» человеческого капитала, изменения его содержания. Выделенные уровни находятся в диалектической взаимообусловленности. На них человеческий капитал проявляется и выражается через соответствующие качественные характеристики; в свою очередь, каждая из них отражает тот или иной элемент сущностных сторон человеческого капитала, особенности их включения в тот или иной вид общественной деятельности человека, систему соответствующих социальных связей и отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вигурская С.П. Воспроизводство человеческого капитала специалистов инновационной сферы экономики в системе послевузовского образования: Автореф. дис...уч. степ. к. э. н. Орел, 2001. С. 10–11.
2. Грузков И.В. Идея человеческого капитала в западной экономической мысли // TERRA ECONOMICUS — Экономический вестник Ростовского госуд. ун-та. 2010. № 3 (Т. 8, Ч. 3). С. 38–43.
3. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999. С. 48–56.
4. Кедрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. М.: Прогресс, 1978. С. 63.
5. Клейнер Г.Б. Нанозэкономика и теория фирмы // Вестник ВГУ, Серия Экономика и управление. 2004. № 2. С. 102–104.
6. Критский М.М. Человеческий капитал. Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1991. С. 4.
7. Макконелл В.И., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы, политика. Т. 2. М.: Республика, 1992. С. 171.
8. Скоблякова И.В. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование / Под ред. Смирнова В.Т. / В 2-х частях // И. Скоблякова, В.Смирнов, И.Сошников, В. Романчин. М.: Машиностроение – 1, 2005.
9. Терновский Д.Б. Воспроизводство человеческого капитала в условиях формирования информационного общества: Автореф. дис...уч. степ. к.э.н. М., 2005.
10. Schulz T.W. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research. N.Y.: Free Press, 1971. No. 1. P. 62, 64–65.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ НА УРОВЕНЬ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

АКОПЯН С.А.,

старший преподаватель,

Педагогический институт Южного федерального университета,

e-mail: pochta@fax.ru;

ЧУРИКОВА С.Ю.,

кандидат экономических наук, старший преподаватель,

Педагогический институт Южного федерального университета,

e-mail: Superchurik@mail.ru

Предлагается классификация и анализ макроэкономических параметров для последующего их включения в процесс моделирования уровня кредитного риска коммерческого банка.

Ключевые слова: коммерческий банк; макроэкономические параметры; математические модели; моделирование; рыночная конъюнктура; уровень кредитного риска.

In the paper classification and analysis of the macroeconomic parameters for subsequent inclusion in the process of modeling level of credit risk of commercial bank are worked out.

Keywords: commercial bank; macroeconomic parameters; mathematical models; modeling; market conditions; level of credit risk.

Коды классификатора JEL: G17, G21, G32.

Экономические циклы и динамика макроэкономических параметров оказывают существенное влияние на рентабельность отдельных предприятий, что сказывается на их кредитоспособности и, в свою очередь, оказывает влияние на уровень риска кредитного учреждения, заемщиками которого данные предприятия являются.

Для оценки внешних факторов, влияющих на уровень кредитного риска, необходимо их классифицировать и осуществить предварительный отбор, поскольку не все макроэкономические параметры, ввиду их многочисленности и частичного смыслового дублирования, возможно включить в процесс моделирования.

В разработанной классификации (см. рис. 1) основные макроэкономические параметры разделены на пять групп по принципу их принадлежности к определенному виду рынка. Рассмотрим каждую группу в отдельности.

Группа, относящаяся к финансовому рынку, представлена следующими параметрами:

◆ ставки МБК (межбанковского кредитного рынка) (MIBID/MIBOR). Средняя заявляемая ставка привлечения межбанковских кредитов MIBID рассчитывается как среднее арифметическое из заявляемых ставок привлечения МБК по отдельным банкам по каждому сроку. Средняя заявляемая ставка размещения межбанковских кредитов MIBOR рассчитывается как среднее арифметическое из заявляемых ставок размещения МБК по отдельным банкам по каждому сроку. Из базы расчета ставок MIBID и MIBOR исключаются наибольшие ставки (10% от общего количества ставок) и наименьшие ставки (10% от общего количества ставок) [2].

◆ ставка LIBOR - признанный во всем мире индикатор стоимости финансовых ресурсов, по этой ставке крупнейшие банки мира готовы выдавать другим крупным банкам кредиты на Лондонской межбанковской бирже [1].

◆ ставка MosPrime – Moscow Prime Offered Rate - индикативная ставка предоставления рублевых кредитов (депозитов) на московском денежном рынке. Данный показатель формируется Национальной валютной ассоциацией на основе объявляемых 10 банками - ведущими операторами рынка МБК депозитных ставок [5].

Ввиду того, что вышеперечисленные ставки в принципе характеризуют одно и то же - стоимость финансовых ресурсов, нет смысла учитывать их все при моделировании уровня кредитного риска. Достаточно выбрать одну, например, ставку MosPrime, как наиболее часто используемую на российском финансовом рынке.

Группа, относящаяся к фондовому рынку, включает следующие параметры:

❖ индекс RTS - фондовый индекс, основной индикатор фондового рынка России, расчет которого начался 1 сентября 1995 г. со 100 пунктов Фондовой биржи РТС. Расчет индекса РТС производится на основе 50 ценных бумаг наиболее капитализированных российских компаний [6].

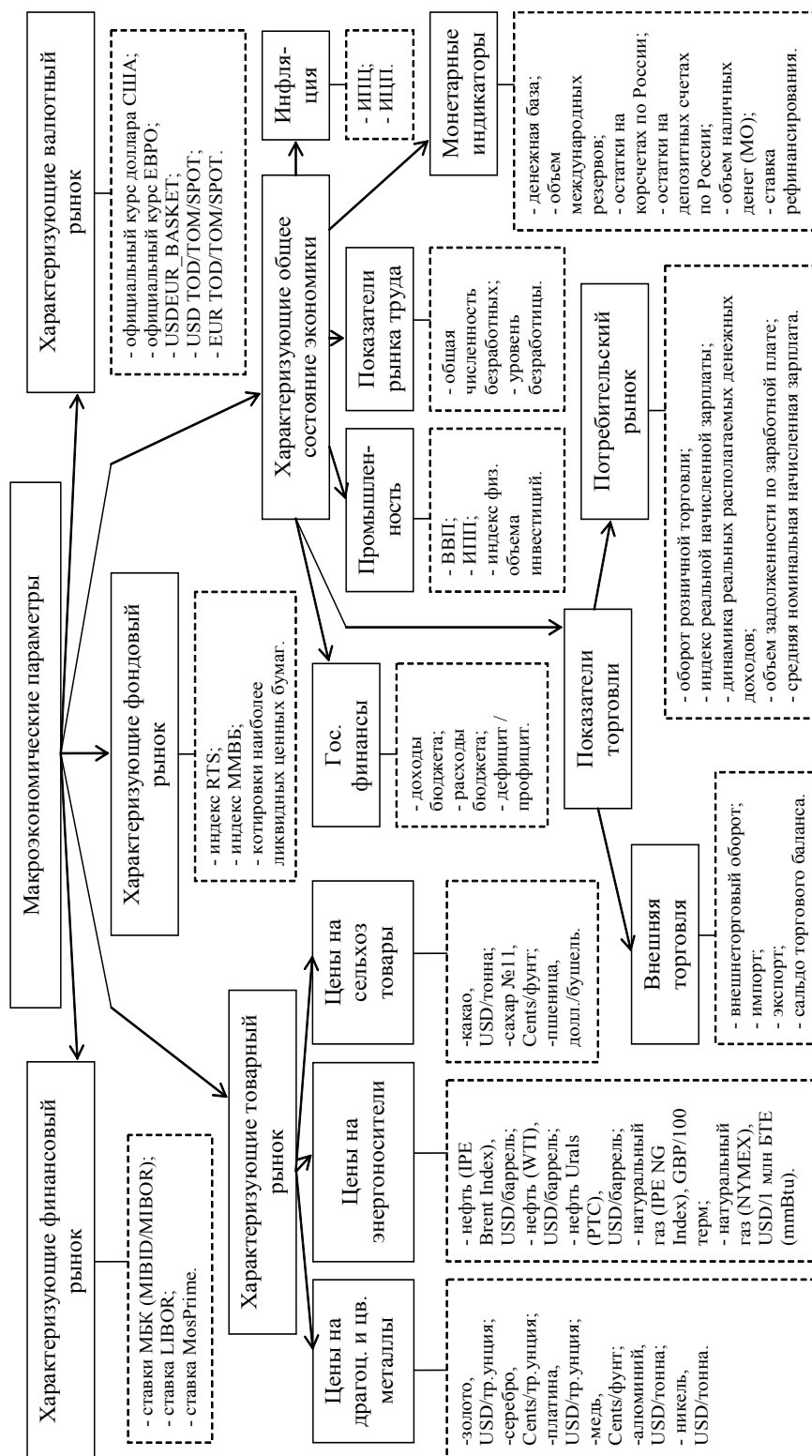


Рис. 1. Классификация макроэкономических параметров

❖ индекс ММВБ - ценовой, взвешенный по рыночной капитализации композитный фондовый индекс, включающий 30 наиболее ликвидных акций крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов, виды экономической деятельности которых относятся к основным секторам экономики, представленных на Фондовой бирже ММВБ (ФБ ММВБ) [6].

❖ котировки наиболее ликвидных ценных бумаг (например, ЛУКОЙЛ, Сбербанк, Газпром, Сургутнефтегаз).

Логичным представляется воспользоваться при оценке влияния на уровень кредитного риска макроэкономических параметров данной группы индексом RTS, поскольку он содержит в себе информацию о 50 ценных бумагах наиболее капитализированных российских компаний, тогда как индекс ММВБ только 30, а котировки наиболее ликвидных ценных бумаг характеризуют каждую компанию в отдельности.

Макроэкономические показатели, характеризующие валютный рынок:

— официальный курс доллара США.

— официальный курс ЕВРО.

— USDEUR_BASKET - бивалютная корзина ЦБ РФ.

— USD TOD/TOM/SPOT цена/объем (млн ед. вал) — средневзвешенный курс доллара за соответствующий день торгов сегодня/завтра/через определенное время.

— EUR TOD/TOM/SPOT, цена/объем (млн ед. вал) — средневзвешенный курс евро за соответствующий день торгов сегодня/завтра/через определенное время.

Бивалютная корзина, включающая в себя информацию о динамике изменений двух основных валют, действующих на российском рынке, является основным показателем данной группы.

Показатели товарного рынка могут быть разбиты на подгруппы по видам товаров, которые они представляют:

1. Цены на драгоценные и цветные металлы:

■ золото, USD/тр.унция.

■ серебро, Cents/тр.унция.

■ платина, USD/тр.унция.

■ медь, Cents/фунт.

■ алюминий, USD/тонна.

■ никель, USD/тонна.

Безусловно, цены на драгоценные и цветные металлы отражают настроения в производственном секторе, так как это одни из важнейших компонентов производства. По динамике цен на данную группу товаров можно судить о состоянии металлоемких секторов промышленности в частности и металлургии в целом. Кроме того, цены на никель, алюминий, медь могут служить индикатором машиностроительного сектора, в котором широко используются легированные стали [4]. Тем не менее, учесть динамику цен даже на основные драгоценные и цветные металлы при моделировании уровня кредитного риска банка невозможно из-за их многочисленности. Однако спрогнозировать общее настроение в промышленном секторе можно при помощи индекса промышленного производства (ИПП), который будет рассмотрен в группе, характеризующей общее состояние экономики, подгруппе промышленность.

2. Цены на энергоносители:

■ нефть (IPE Brent Index), USD/баррель. Нефть сорта Brent является эталонным сортом нефти на европейском рынке нефти. Именно от котировок данного сорта зависит цена продажи российской нефти марки Urals, которая отличается на плавающую величину, называемую «дифференциалом» [7].

■ нефть (WTI), USD/баррель. WTI (West Texas Intermediary) - марка нефти, которая выступает базовым активом для контрактов, торгуемых на NYMEX [3].

■ нефть Urals (PTC), USD/баррель. Марка нефти, представленная российским рынком.

■ натуральный газ (IPE NG Index), GBP/100 терм.

■ натуральный газ (NYMEX), USD/1 млн БТЕ (mmBtu).

Ввиду того, что нефть сорта Brent является эталонным сортом нефти на европейском рынке, динамику цен на нее следует рассматривать при прогнозировании. Что же касается газа, то здесь нет существенного различия между двумя представленными показателями, так как они характеризуют одно и то же – динамику цен на газ. Поэтому для моделирования выберем показатель, сведения по которому за ряд предшествующих лет легче найти, т.е. цены на натуральный газ (NYMEX).

3. Цены на сельскохозяйственные товары:

■ какао, USD/тонна.

■ сахар №11, Cents/фунт.

■ пшеница, доллар/бушель.

Очевидно, что на кредитоспособность российских предприятий, действующих в рамках отраслей сельского хозяйства и пищевой промышленности, в основном могут оказать влияние цены на такие товары, как сахар и пшеница.

Макроэкономические параметры, характеризующие общее состояние экономики ввиду своей многочисленности могут быть разбиты на шесть основных подгрупп, различных по природе своего формирования:

1. Монетарные индикаторы:

• денежная база. Денежная база - это сумма наличных денег и денежных средств коммерческих банков, депонированных в Центральном банке в качестве обязательных резервов. С помощью этих денег Центральный банк

выполняет свои обязательства перед коммерческими банками и государственными органами. Эти деньги, поскольку они депонированы в Гособанк, прямо и непосредственно им контролируются [5].

- объем международных резервов. Международными резервами страны называются высоколиквидные внешние активы, которые находятся под контролем органов денежно-кредитного регулирования и в любой момент могут быть использованы этими органами для прямого финансирования дефицита платежного баланса, для косвенного воздействия на размер этого дефицита с помощью интервенций на валютных рынках, оказывающих влияние на курс национальной валюты, и/или могут найти какое-либо иное аналогичное применение [5].

- остатки на корсчетах по России. Средства на счете кредитной организации, открытом в подразделении расчетной сети Банка России, через который осуществляются расчеты кредитной организации по поручениям клиентов и по собственным операциям [5].

- остатки на депозитных счетах по России. Денежные средства, размещенные в Банке России в соответствии с условиями и порядком, предусмотренными договором (сделкой) между кредитной организацией и Банком России [5].

- объем наличных денег (М0). Наличные деньги в обращении (денежный агрегат М0) - наиболее ликвидная часть денежной массы, доступная для немедленного использования в качестве платежного средства. Включает банкноты и монету в обращении [5].

- ставка рефинансирования — размер процентов в годовом исчислении, подлежащий уплате Центральному банку страны за кредиты, предоставленные кредитным организациям [2].

Основным макроэкономическим показателем, влияющим на уровень кредитного риска коммерческого банка, можно считать ставку рефинансирования, поскольку она наиболее емко отражает деятельность Центрального банка Российской Федерации и влияет на изменение остальных показателей данной группы.

2. Государственные финансы:

- объем расходов федерального бюджета. Расходы бюджета - денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления.

- объем доходов федерального бюджета. Доходы бюджета — денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации в распоряжение органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

- дефицит(-)/профицит(+) консолидированного бюджета.

Данная группа параметров не оказывает непосредственного воздействия на кредитоспособность российских заемщиков. Скорее здесь можно проследить косвенное влияние посредством возникающей при дефиците бюджета инфляции, которая рассмотрена отдельно.

3. Промышленность:

- ВВП. Валовой внутренний продукт — один из важнейших макроэкономических показателей, выражающий исчисленную в рыночных ценах совокупную стоимость конечного продукта (продукции, товаров и услуг), созданного в течение года внутри страны с использованием факторов производства, принадлежащих как данной стране, так и другим странам. В системе национальных счетов ВВП используется в качестве ключевого макроэкономического показателя [5].

- ИПП. Индекс промышленного производства — относительный показатель, характеризующий изменение масштабов производства в сравниваемых периодах. Различают индивидуальные и сводные индексы производства. Сводный индекс производства характеризует совокупные изменения производства всех видов продукции и отражает изменение создаваемой в процессе производства стоимости в результате изменения только физического объема производимой продукции. Индекс промышленного производства - агрегированный индекс производства по видам деятельности «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» [8].

- индекс физического объема инвестиций. Инвестиции в основной капитал - совокупность затрат, направленных на создание и воспроизводство основных средств (новое строительство, расширение, а также реконструкция и модернизация объектов, которые приводят к увеличению первоначальной стоимости объектов, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, затраты на формирование основного стада, выращивание многолетних насаждений и т.д.). Начиная с 2001 г. инвестиции в основной капитал учитываются без налога на добавленную стоимость. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал рассчитывают в сопоставимых ценах [5].

Безусловно, ВВП не только влияет на финансовое состояние предприятий промышленного сектора, но и отражает динамику развития всей российской экономики. Однако официальные данные по валовому внутреннему продукту публикуются Росстатом с большой задержкой, вследствие чего невозможно использовать данный макроэкономический показатель при моделировании. Целесообразно заменить его на наиболее близкий по смыслу показатель - индекс промышленного производства. Именно поэтому в классификации, представленной на рис. 1, ВВП был отнесен к группе показателей промышленности.

Поскольку объем инвестиций в основной капитал косвенно учитывается индексом промышленного производства, посредством произведенной при помощи основных средств продукции, представляется возможным в данной группе показателей учитывать при оценке влияния на уровень кредитного риска только ИПП.

4. Показатели рынка труда:

- общая численность безработных. Безработица - социально-экономическая ситуация, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую эти люди способны выполнить. Безработица

обусловлена превышением количества людей, желающих найти работу, над количеством имеющихся рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти места. Безработными считаются трудоспособные граждане, ищущие работу, зарегистрированные на бирже труда и не имеющие реальной возможности получить работу в соответствии со своим образованием, профилем, трудовыми навыками [2].

- **уровень безработицы.** Уровень безработицы - процент безработных от общего количества гражданской рабочей силы. Для каждой страны существуют официальные данные по допустимым для экономического роста размерам безработицы. Уровень безработицы изменяется под влиянием циклического характера развития экономики. Обычно рост безработицы сопровождается падением курса национальной валюты.

Ввиду того, что показатели являются однородными, для учета влияния на уровень кредитного риска достаточно выбрать один - уровень безработицы.

5. Показатели инфляции:

- **ИПЦ.** Индекс потребительских цен (ИПЦ) — один из важнейших показателей, характеризующих уровень инфляции. ИПЦ отражает изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Данный индекс рассчитывается Федеральной службой государственной статистики.

- **ИЦП.** Индекс цен производителей - показатель среднего уровня изменения цен на сырье, материалы и товары промежуточного потребления относительно базисного периода [2].

Поскольку на финансовое состояние производителей, а, следовательно, и на уровень кредитного риска банка гораздо большее влияние оказывают изменения цен на сырье, материалы и товары промежуточного потребления, нежели цен на товары и услуги, приобретаемые населением, в данной группе для дальнейшего анализа можно выделить показатель ИЦП.

6. Показатели торговли по причине их принадлежности к определенному виду рынка (внутреннему и внешнему) делятся на две подгруппы.

6.1. Потребительский рынок:

- ♦ **оборот розничной торговли** - стоимость товаров, проданных населению за наличный расчет для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве. Он отражает фактическую выручку торгующих организаций от продажи товаров населению, включая товары, частично или полностью оплаченные органами социальной защиты. Стоимость товаров, проданных отдельным категориям населения со скидкой, включается в оборот розничной торговли в полном объеме. В оборот розничной торговли не включается стоимость товаров, отпущенных из розничной торговой сети юридическим лицам (в том числе организациям социальной сферы, спецпотребителям и т.п.) и индивидуальным предпринимателям, и оборот общественного питания [5].

- ♦ **индекс реальной начисленной заработной платы.** Реальная начисленная заработная плата характеризует покупательную способность заработной платы в отчетном периоде в связи с изменением цен на потребительские товары и услуги по сравнению с базисным периодом. Для этого рассчитывается индекс реальной начисленной заработной платы.

- ♦ **динамика реальных располагаемых денежных доходов** - относительный показатель, исчисленный путем деления индекса номинального размера (т.е. фактически сложившегося в отчетном периоде) располагаемых денежных доходов населения на индекс потребительских цен за соответствующий период [5].

- ♦ **объем задолженности по заработной плате.**

- ♦ **средняя номинальная начисленная зарплата.**

Все показатели данной группы, касающиеся заработной платы, не совсем корректно будут отражать влияние на уровень кредитного риска банка, поскольку наличие заработной платы у потребителей вовсе не означает, что они совершат покупку товаров, произведенных тем или иным предприятием-заемщиком. С этой точки зрения, для оценки влияния на уровень риска макроэкономических показателей здесь больше подойдет такой параметр, как оборот розничной торговли, отражающий фактическую выручку торгующих организаций от продажи товаров населению.

6.2. Внешняя торговля:

- ♦ **внешнеторговый оборот** - измеряемый в денежном выражении объем внешнеторговой деятельности страны, группы стран, равный суммарному объему экспорта и импорта за год или иной фиксированный период времени [1].

- ♦ **объем импорта.** Импорт - ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации без обязательства об обратном вывозе. В импорт включаются ввезенные товары, предназначенные для потребления в экономике страны, и товары, ввозимые на территорию государства в соответствии с режимом реимпорта. К реимпортным товарам относятся товары, ранее вывезенные с таможенной территории РФ, а затем ввезенные на ее территорию без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера [1].

- ♦ **объем экспорта.** Экспорт - вывоз товаров с таможенной территории Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе. Экспорт включает вывоз из страны товаров отечественного производства, а также реэкспорт товаров. К товарам отечественного производства относятся также товары иностранного происхождения, ввезенные в страну и подвергшиеся существенной переработке, изменяющей основные качественные или технические характеристики товаров. К реэкспортным товарам относятся товары, ранее ввезенные на таможенную территорию РФ, а затем вывезенные с этой территории без уплаты или с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера.

♦ сальдо торгового баланса. Сальдо торгового баланса — разница между экспортом и импортом товаров [1].

Внешнеторговый оборот, как показатель, учитывающий и объем экспорта, и объем импорта за год или иной фиксированный период времени, наиболее подходит для оценки влияния на уровень кредитного риска коммерческого банка в данной группе параметров.

Таким образом, приведенная здесь классификация макроэкономических параметров, влияющих на уровень кредитного риска коммерческого банка, и их предварительный отбор позволили выделить следующие основные показатели, которые необходимо рассматривать при дальнейшем анализе:

- ставка MosPrime;
- индекс RTS;
- USDEUR_BASKET;
- цена на нефть (IPE Brent Index);
- цена на натуральный газ (NYMEX);
- цена на сахар №11;
- цена на пшеницу;
- ставка рефинансирования;
- ИПП;
- уровень безработицы;
- ИЦП;
- оборот розничной торговли;
- внешнеторговый оборот.

Вышеперечисленные макроэкономические параметры следует использовать для оценки их влияния на уровень кредитного риска коммерческого банка в различных отраслях экономики. В дальнейшем значимые из перечисленных параметров будут учитываться при моделировании уровня кредитного риска коммерческого банка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международные банковские и финансовые термины. Толковый словарь. М.: КАРО, 2006.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: Инфра-М, 2010.
3. <http://confinex.ru/charts.aspx?c=8&i=47>.
4. <http://fx-commodities.ru/category/nickel/>.
5. <http://quote.rbc.ru/macro>.
6. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Индекс>.
7. <http://www.finmarket.ru/z/anl/graph.asp?rid=0&srid=255&id=6&gr=0>.
8. <http://www.vedomosti.ru/glossary/> индекс промышленного производства.

ЭВОЛЮЦИЯ СОДЕРЖАНИЯ И РОЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

РАССОЛОВ П.Г.,

кандидат социологических наук, соискатель,
Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69

Статья представляет экскурс в историю развития предпринимательства как социально-экономического явления, в ней также проведен анализ современных теорий предпринимательства, особый акцент в котором сделан на их участие в «неформальной экономике», как главном резерве в развитии общества.

Ключевые слова: предприниматель; неформальная экономика; история развития предпринимательства; социально-экономическое явление; развитие общества.

Clause is digression to history of development of business as social and economic phenomenon, in it as the analysis of modern theories of business is lead, the special emphasis in which is made on their participation in «informal economy», as the main reserve in development of a society.

Keywords: the businessman; informal economy; history of development of business; the social and economic phenomenon; development of a society.

Коды классификатора JEL: L26.

В современном обществе термин «предприниматель» знаком каждому: предприниматели – законодатели мод, предприниматели – двигатели прогресса, предприниматели – строители нового общества и многое другое. Роль предпринимателей в современной экономике сложно переоценить. Однако в современной России зачастую эта роль приуменьшается, противопоставляясь роли государства, что в корне противоречит содержанию данного понятия и его роли в развитии экономики и общества как социально-экономического явления. Как предприниматели заинтересованы в стабильном и сильном государстве, с прозрачными правилами игры, так и государству нужны предприниматели, активно участвующие в экономической жизни страны, развивающие свои предприятия, тем самым увеличивающие благосостояние своей страны и ее граждан.

Предпринимательство как социально-экономическое явление возникло довольно давно, очевидно, с того самого момента, как возникла сама хозяйственная деятельность человека. Понятие «предприниматель» появилось впервые во времена античности и означало человека, ведущего общественное строительство. В средние века вместо понятия «предприниматель» использовали слово «антрепренер», что в переводе с французского языка означает посредник.

Использовалось это понятие в двух значениях [3]:

- 1) так называли лиц, отвечающих за выполнение крупномасштабных строительных или производственных проектов;
- 2) так обозначались организаторы парадов и музыкальных представлений.

С XV в. французский термин «entreprendre» – «предпринимать» ложится в основу английского «enterprise», что имеет три значения:

- 1) сложный, рискованный проект или дело;
- 2) готовность к активным действиям, инициативность;
- 3) совместное хозяйственное предприятие; разновидность бизнеса; постоянная направленная деятельность.

В научный оборот это понятие вводит Ричард Кантильон (1680-1734), который отмечал в своей работе «Очерк об общей природе коммерции» (1755), что именно предприниматель несет весь риск в различных операциях хозяйственной деятельности («покупает по определенной цене, чтобы продать по неопределенной цене»). Предприниматель может сам непосредственно участвовать в трудовой деятельности, а может быть капиталистом, использующим наемный труд. Независимо от этого, суть предпринимательской деятельности не изменяется. Предпринимателю приходится принимать решения в условиях неопределенности, учитывая уровень риска и последствия неверных решений. По Кантильону, предпринимательская деятельность не тождественна производственной, кроме того она не всегда осуществляется на средства предпринимателя.

Ж.-Б. Сэй (1767-1832) предложил рассматривать предпринимателя как соединение и координацию двух факторов производства – труда и капитала – в условиях риска. Он разделил функции собственно предпринимателя и менеджера, считая труд предпринимателя – творческим, а труд менеджера – монотонным и рутинным.

Американский экономист Й. Шумпетер (1883-1950) утверждал, что предпринимательство – это новаторская деятельность, в результате которой создаются новые товары и услуги. Главное для предпринимательской деятельности — предвидение и желание брать риск на себя. Доход предпринимателя – плата за риск. Наемный работник весьма ограничен в доходах, но при этом в результате своей трудовой деятельности он не может потерять имущество и приобрести долги. Риски предпринимателя включают в себя все это.

Современная теория предпринимательства базируется на границе между экономической, социологической и психологической науками, вызывая интерес не только исследователей-ученых, но и представителей органов государственной власти. Последнее вызвано тем огромным влиянием, которое предпринимательство оказывает на жизнь развитых стран.

Увидевшая свет в 1985 г. работа американского социолога М. Грановеттера «Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности» получает широкое признание в научном мире в начале 90-х. М. Грановеттер утверждает, что экономическая теория рассматривает хозяйствующих субъектов с позиции социальной атомизации, т.е. они являются абсолютно независимыми от других людей. Идея социальной атомизации восходит своими корнями к работам Т. Гоббса и окончательно оформляется в «Богатстве народов» А. Смита. Именно эта идея ложится в основу концепции совершенной конкуренции. Но эмпирические исследования демонстрируют, что хозяйственная деятельность индивидов осуществляется в контексте сложившихся социальных отношений. И утверждение, что по мере развития рыночных отношений и индустриализации производства влияние социальных факторов на хозяйственную деятельность будет ощущаться все меньше и меньше, не имеет под собой никаких оснований.

М. Грановеттер разделяет тезис О. Уильямсона о том, что хозяйствующие субъекты основывают свою деятельность на эгоистическом интересе и реализуются посредством оппортунистического поведения. Именно эти два фактора порождают основную массу трансакционных издержек в хозяйственной деятельности. В зависимости от ситуации эти издержки преодолеваются либо с помощью рыночных механизмов, либо с помощью иерархий (Уильямсон, 1995). Но рыночные механизмы укоренены в социальных отношениях (социальных институтах и социальных сетях).

Укорененность хозяйственных отношений в социальных институтах вызвала высокий интерес среди исследователей-экономистов, т.к. развивало наработки Д. Норта и других представителей современного институционализма. Влияние социальных сетей представляло больший интерес для исследователей-социологов. Тем не менее проблема укорененности хозяйственной деятельности в социальных отношениях одинаково интересна представителям этих двух научных сфер [3].

В целом работы М. Грановеттера инициировали исследования в рамках теории предпринимательства в следующих направлениях:

- 1) изучение влияния социальной организации общества на специфику хозяйственных отношений;
- 2) изучение социальных сетей предпринимателей и их характеристик;
- 3) изучение роли социальных сетей предпринимателей в экономике;
- 4) изучение последствий функционирования социальных сетей предпринимателей в экономике.

В 1988 г. французский экономист Моррис Алле получает Нобелевскую премию по экономике, вместе с которой приходит и всемирное признание результатов его исследований. Он предлагает заменить понятие «рыночная экономика» на понятие «экономика рынков». Он считает мифом точку зрения, о том, что экономика рынков есть результат стихийной игры экономических сил и политики. На самом деле, по его мнению, экономика рынков определяется теми институциональными рамками, в которых функционирует. Государство может изменять эти рамки, но при любом таком вмешательстве нужно ориентироваться, прежде всего, на эффективность экономики рынков. Именно эффективность экономики в конечном итоге определяет расцвет или увядание цивилизаций и культур.

Основными условиями достижения эффективности являются: достаточная информированность участников хозяйственной деятельности, децентрализация решений и самостоятельность экономических агентов, их заинтересованность в поиске и реализации более эффективных решений и конкурентная среда. Таким образом, предпринимателю отводится ведущая роль в достижении эффективности экономики рынков. Но, как отмечает М. Алле, при любом общественном устройстве предприниматели стремятся к захвату и удержанию привилегий и монопольного положения, стремятся обеспечить себе контроль за ситуацией и защиту от конкуренции. Поэтому только при наличии реальной конкуренции возможно достижение экономической эффективности и справедливого распределения излишков. Конкуренция позволяет распределить полученные излишки между большим числом действующих лиц. Следовательно, она способствует более упорядоченному распределению доходов, сглаживает социальное неравенство и тем самым помогает созданию социального и политического климата, благоприятного для функционирования экономики рынков [1].

Государство неспособно рационально и эффективно распределять излишки, потому что предприниматели вступают в сговор с представителями его органов и монополизуют в свою пользу рынки. Реализуя свой частный интерес, предприниматели не только не дают эффекта всеобщего блага, они снижают в целом экономическую эффективность всей хозяйственной сферы. Таким образом, М. Алле утверждает, что предприниматели, реализуя свой личный интерес, могут достичь всеобщего блага только при условии существования конкурентной среды, которая формируется социальными институтами. Государство, реформируя институциональные рамки, может сконструировать такие условия для предпринимательской деятельности, в которых экономическая эффективность будет максимальной. Ис-

следования М. Алле нашли поддержку не только среди экономистов неолитерализма, но и у представителей новой институциональной экономики, что, по-видимому, и обусловило их популярность [3].

Особое место в современных теориях предпринимательства занимают исследования «неформальной экономики». Этот термин впервые предложил профессор антропологии Лондонского университета Кит Харт для обозначения множества социально-экономических явлений, порожденных самозанятостью населения Аккры (Гана).

Э.Фейдж для конкретизации понятия «неформальная экономика» предложил разделить всю хозяйственную деятельность на две части:

1. Открытая экономика (контролируемая и регулируемая государством).
2. Скрытая экономика.

В свою очередь, «неформальную экономику» он предлагает разделять на следующие составные части:

1. Нелегальная экономика, которая основана на производстве и распространении запрещенных законом продуктов и услуг.
2. Недекларируемая экономика, которая основана на уклонении от установленных налоговых правил.
3. Нерегистрируемая экономика, субъекты которой не соблюдают требования отчетности.
4. Неформальная экономика, которая основана на отказе от соблюдения законов и административных правил в целях сокращения издержек в хозяйственной сфере.

Очевидно, что вышеприведенное деление весьма условно и не избавлено от внутренних противоречий. Так, некоторые исследователи считают, что нерегистрируемую и неформальную экономику не следует разделять.

Причиной возникновения неформальной экономики разные исследователи называют различные факторы. С.Ю. Барсукова предлагает следующую группировку направлений изучения неформальной экономики [2]:

- 1) неформальность — это свойство экономического порядка стран «третьего мира»;
- 2) неформальность — это свойство любой экономической системы;
- 3) неформальность — это свойство современных экономических процессов.

Представители первой группы рассматривают неформальность как дисфункцию существующей экономической системы, подтверждающую ее недоразвитость. В результате развития экономических отношений этот сектор экономики отомрет сам по себе в течение времени.

Вторая группа исследователей базируется на четырех наиболее авторитетных суждениях:

- 1) неформальная экономика — результат миграционных процессов;
- 2) неформальная экономика — результат развития субконтрактных технологий организации производства и торговли;
- 3) неформальная экономика — результат политики ослабления профсоюзного движения;
- 4) неформальная экономика — результат возросшей конкуренции со стороны стран «третьего мира».

Третья группа исследователей выделяет семь характеристик современности, которые обуславливают экономическую активность в неформальном поле:

- 1) структурные изменения в экономике, ведущие к изменению на рынке труда (в частности, все большее вытеснение ручного труда машинным, возникновение новых отраслей и вымирание старых, изменение организации трудового процесса и расширение наемной занятости на дому);
- 2) развитие неформальных услуг и самообслуживания;
- 3) развитие идеологии и практики государства всеобщего благоденствия (данная идеология и практика создали весомый стимул для ухода от налогов);
- 4) несовершенство институциональной системы;
- 5) национальная укорененность неформальной экономики как ответ на космополитизм принципов формальной экономики;
- 6) коллапс социалистической системы, вступление ряда стран в транзитивный период;
- 7) «модернизационные рывки» как распространенный способ сокращения отставания от лидеров.

Изучение различных аспектов неформальной экономики позволило принципиально расширить границы исследования предпринимательства. В теории предпринимательства при определении понятия «предприниматель», как правило, выделяется такое базовое свойство данного субъекта, как легальность его хозяйственной деятельности и использование законных способов ведения конкурентной борьбы. Наработки исследователей в рамках неформальной экономики позволяют утверждать, что предпринимательская деятельность реализуется не всегда легально и законно.

Таким образом, роль предпринимательства в экономике существенно изменилась. Именно предприниматели в конечном счете стали двигателями прогресса и улучшения качества жизни. Происходит это в силу нескольких причин.

Первая причина. В условиях конкуренции наибольшую прибыль можно получить, создавая новые товары или услуги, фактически создавая новые рынки. Поэтому предприниматели охотятся за инновациями и успешно внедряют их. Именно энтузиазму предпринимателей человечество обязано мгновенному, по историческим меркам, проникновению компьютерной техники в повседневную жизнь человека. Несмотря на то, что первые компьютеры были уделом госучреждений. Именно предпринимателей следует отнести к пионерам внедрения инноваций в повседневную жизнь общества. Что обусловлено конкурентной борьбой и поисками конкурентных преимуществ в стремлении максимизировать прибыль.

Вторая причина. На уже устоявшихся и высококонкурентных рынках решающее значение имеют технологии производства, логистика, информационные системы. Там, где нет возможности радикально усилить в глазах потреби-

телей свое предложение, предпринимателям приходится оптимизировать издержки. В этом им помогают, опять же, инновации. Так, крупные продуктовые ритейлеры внедряют дорогостоящие информационные системы, позволяющие им одновременно оптимизировать складские запасы, использование автотранспорта и работу персонала.

Третья причина. Чтобы выжить, предприниматели ищут пути удешевления производства, а, соответственно, снижения розничной цены. Это позволяет им увеличить круг своих постоянных клиентов. Данное явление напрямую влияет на качество жизни населения. Так, ранее недоступная большинству российских граждан бытовая техника, постепенно перешла из предметов роскоши и символов богатства в разряд обыденных товаров.

Кроме вышеперечисленного, именно предприниматели своевременно откликаются на вновь возникающие потребности общества, создавая новые предприятия и предлагая новые товары или услуги.

Предприниматели двигают вперед технический прогресс, так как более эффективны при внедрении научных разработок, чем государство. Хотя при этом и не лишены недостатков, которые кроются в самой сущности предпринимателя. Погоня за прибылью, стремление к быстрому обороту капитала не позволяют предпринимателям инвестировать средства в долгосрочные проекты, какие бы выгоды они не сулили в дальнейшем. Данная проблема тесно связана с политической обстановкой в государстве. Чем чаще меняются правила игры (законодательство), тем меньше бизнес склонен вкладываться в долгосрочные проекты.

В слове о предпринимателях нельзя обойти вниманием психологическую составляющую этого явления. Макклелланд Д. К. (1917-1998) говорит о том, что лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, обладают специфической мотивационной системой, которую можно обозначить, как мотивация достижения. Более поздние исследования показали, что наряду с мотивацией достижения предпринимателям свойственна и мотивация избегания неудач. Коллективная мотивация достижения в обществе при наличии соответствующих механизмов обеспечивает экономический рост данного общества. Более того, система самозанятости, созданная на основе такого явления, как малое предпринимательство, способна в перспективе сгладить социальное расслоение общества.

Таким образом, экскурс в историю развития предпринимательства как социально-экономического явления позволяет сделать вывод, что институт предпринимательства появился как объективная необходимость вместе с возникновением хозяйственных отношений в обществе. И в процессе их развития и усложнения происходили и изменения в содержании и роли предпринимательства, от его узкого понимания как просто посредничества, состоящего в получении выигрыша за счет перепродажи товаров, до социально значимого явления, обеспечивающего занятость населения, научно-технический прогресс и являющегося движущей силой развития общества. В современном мире, несмотря на достаточно четкое разделение функций государства и бизнеса в экономике, происходит трансформация их ролей, приводящая к их рассмотрению не как антагонистических явлений, а как основных заинтересованных участников функционирования и развития общества. Можно говорить о новом понимании предпринимательства как активного участника не только экономических, но и социальных, экологических и политических отношений в обществе, имеющего возможность на основе определения взаимовыгодных условий сотрудничества с государственным и некоммерческим секторами и при консолидации совместных усилий обеспечить решение возникающих в обществе проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алле М. Основные направления моей работы / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 1. М.: Мысль, 2004.
2. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика. Гос. ун-т Высшая школа экономики, 2009.
3. Светульников М.Г. Предпринимательство и инновации / М.Г. Светульников, С.Г. Светульников. Ульяновск: УлГТУ, 2010.

СПЕЦИФИКА И САНАЦИОННЫЕ ФУНКЦИИ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

ПЕРШИКОВ Х.В.,

аспирант,

Северо-Осетинский государственный университет,

e-mail: indep@nosu.ru

В статье рассматриваются особенности современного мирового экономического кризиса и его санационное содержание.

Ключевые слова: экономический кризис; санационный механизм; последствия мирового экономического кризиса.

This article considers the peculiarities of the current world economic crisis and its remedial content.

Keywords: economic crisis; remedial mechanism; the effects of the global economic crisis.

Коды классификатора JEL: F01, F55.

Реальная оценка текущего экономического кризиса включает прогнозирование геополитических последствий, которые могут возникнуть в результате глобального экономического кризиса. Нельзя упускать из вида и то обстоятельство, что основные экономические потрясения во всем мире увеличивают опасность вооруженного конфликта между национальными государствами. Не должны быть забыты уроки «Великой депрессии» 1930-х гг., которая, при заданном тогда историческом контексте, привела к самой разрушительной войне во всей человеческой истории. Кризис в первом десятилетии XXI в. может иметь, в связи с наличием и распространением ядерного оружия, еще более тяжелые последствия. Специфический механизм санации современного экономического кризиса проявляется в том, что, как подчеркивает И. Калашников, «это циклически возникающее объективное состояние экономики, для него характерны не только минусы, но и плюсы» [2].

Глобальный экономический кризис уже представляет, по мнению ведущих экономических аналитиков, возможно, самую большую угрозу для США с периода американской революции. Это объясняется тем, что кризис такого характера и масштаба превращается уже в стратегический кризис, с опасностями, которые выходят за рамки циклического экономического и финансового кризиса [6]. Однако согласно подготовленному Всемирным банком «Докладу об экономике России» (№25), представленному в июне 2011 г., мировая экономика вступила в «посткризисную фазу» умеренного экономического роста – преимущественно за счет развивающихся стран [1].

О. Маслов выделяет пять основных неразрешимых противоречий современности, которые определяют природу текущего мирового кризиса:

- ❖ противоречие между глобальной финансовой системой и суверенными государственными экономиками;
- ❖ противоречия между национальными интересами США и экономическими проблемами всего мира;
- ❖ противоречие между стремлением элиты США сохранить действующую архитектуру мировой валютно-финансовой системы с долларом в качестве резервной валюты и естественным стремлением Китая и ряда стран, включая Россию, перейти к новой мировой валютно-финансовой архитектуре;
- ❖ противоречие, связанное с контролем энергоресурсов суверенными государствами и потребностями глобального энергетического рынка;
- ❖ противоречие между государственным и глобальным статусом доллара [3].

Согласно классической экономической теории, циклические кризисы не только сами являются временными, но и разнесены во времени, которое превращает экономические процессы в разновременное чередование «кризисного» и «внекризисного» периодов. При этом конкретно-исторические особенности каждого данного кризиса придают фазам его цикла уникальные кризисные и посткризисные ситуации. Возможен, например, кризис перепроизводства промышленных товаров и недопроизводства сырья и энергии, цены на продукты из которых кризис не очень корректирует. Перспективы роста доходов привели к опережающему росту инвестиций, в результате чего недопроизводство трансформировалось в перепроизводство.

Возможен и другой вид кризиса – как общего перепроизводства всех видов товаров. Однако в этом случае перепроизводство в одних странах уравновешивается недопроизводством в других странах. Но глобализация мировых хозяйственных связей постоянно сужает пространство для подобного компенсирующего маневрирования. И даже

глобализация не исключает возможности глубокого системного кризиса капитализма, как это произошло в 30-е гг. прошлого века. Сегодня это приводит к деформации глобализации и глобальной экономической структуры, основанных на формировании региональных блоков.

В условиях глобализации мировой экономики неравномерность экономического развития национальной экономики не только не уменьшается, но даже углубляется. Это означает неизбежность разной степени поражения национальных экономик негативными последствиями экономического кризиса.

Специфический характер экономических кризисов в условиях глобализации мирохозяйственных связей позволяет выделить общие направления в антикризисной экономической политике:

1. Необходимо не только сокращение государственных финансов, хотя это и болезненная операция, но и перенаправление их в сферы образования, инноваций и здравоохранения.

2. Необходимо ужесточение финансового регулирования и надзора за банковской системой.

3. Необходимо сохранение и умножение рабочих мест, поддержка потребительского спроса населения и инвестиционного спроса компаний.

К этим стратегическим антикризисным действиям необходимо присоединить следующую стратегию:

- ◆ устранение всех имеющихся препятствий на внутреннем рынке, повышение мобильности населения, диверсификацию услуг и инвестиций;

- ◆ продолжение прерванных рыночных реформ (например, повысить гибкость рынков труда, эффективность системы социального обеспечения, производительность труда в сфере сервиса);

- ◆ инвестирование в ключевые технологические секторы национальной экономики, которые создают рост рабочих мест и усиливают конкурентные преимущества.

Современный финансовый кризис не только будет иметь серьезные экономические последствия практически для всех стран мира, еще опаснее то, что он порождает новые угрозы безопасности национальной экономики.

Взрывной характер текущего кризиса является результатом редкого сочетания финансовой глобализации и непреодоленных дисбалансов в мировой экономике. Экономического кризиса такого масштаба мир не видел со времен Великой депрессии, зато за это время он во многом утратил теоретический и практический опыт борьбы с гиперкризисом [6].

Перераспределение ресурсов в результате экономического кризиса не только привело к серьезным экономическим проблемам, оно также создает дополнительные угрозы и вызовы безопасности национальной экономики. Экономический кризис, нарушая и восстанавливая баланс рыночных сил, имеет потенциал, чтобы усилить существующие конфликты и создать новые – как внутриэкономические, так и на международном уровне.

Усилению масштабов современного экономического кризиса способствовали три негативных фактора: движение мировой экономики в сторону протекционизма, чрезмерная значимость монетарных факторов и недостаточная международная координация в противодействии экономическому кризису.

В ситуации очень нестабильной экономики, перед правительством всегда сильно искушение прибегнуть к популистским мерам. Если внимание уделяется, в первую очередь, национальным интересам, то протекционистской тенденции трудно противиться. Особенно сложно относительно небольшим странам с открытой и высокоглобализированной экономикой, которые бы сильнее других пострадали от увеличения протекционизма в мировой экономике.

Экономический кризис более всего поразили маргинальные субъекты, которые в глобальной экономической системе, как правило, имеют ограниченные ресурсы для противостояния экономическим потрясениям. Поэтому они особенно страдают от нынешнего кризиса.

Современный экономический кризис может усугубиться, если не будет разработан и реализован новый, международно-скоординированный, подход к управлению глобальной финансовой системой. Дело в том, что, когда финансовые потоки стали глобализованными, то международные институты не смогли выработать достаточно эффективной регламентации для удовлетворения потребностей в управлении, контроле и поддержке финансово-экономических процессов.

Таким образом, общая доктрина безопасности национальной экономики в период экономического кризиса должна состоять в том, чтобы воспользоваться санационным потенциалом экономического кризиса для проведения или поддержки стратегических прогрессивных изменений в национальной экономике.

Механизм санации в системе антикризисного регулирования может осуществляться дифференцированными методами и инструментами.

Как справедливо отмечается в литературе, «последствия кризиса, несмотря на его глобализационный характер, носят индивидуальный характер для каждой страны и всех секторов ее экономики, в зависимости от уровня промышленного развития страны и социально-экономического состояния до кризиса. Любой кризис дает форму разрешения накопившимся противоречиям и обозначает тенденции последующего развития» [4].

Рассмотрим подробнее элементы санационного механизма глобального экономического кризиса.

1. Реструктуризация национальной экономики как условие сохранения национальной конкурентоспособности в условиях усиления глобальной экономической гегемонии со стороны мировых стран-лидеров. В такой реструктуризации – не только сущность новой стратегии для национальной безопасности страны, но и конкретная цель антикризисной экономической политики. Для осуществления названной реструктуризации и проведения соответствующей экономической политики необходима специальная и сильная государственная поддержка.

2. В условиях экономического кризиса основным сектором национальной экономики должна стать «собственная экономика» страны, то есть сектор неэкспортноориентированного производства. Именно экономический спад

является благоприятным для такого маневрирования внутри национальной экономики. Здесь также необходима стимулирующая государственная экономическая политика с целью увеличения вложений в оборудование и высокие технологии данного сектора, которые в дальнейшем обеспечат рост доходов и прибыли в рамках этого сектора.

3. Экономический кризис, усложняя финансовое положение мелкого и среднего бизнеса, усиливает шансы на укрепление отечественного корпоративного сектора в национальной экономике. В результате, по мере выхода из экономического кризиса, корпоративные прибыли будут увеличены, сократятся чистые процентные платежи и произойдет снижение налогов.

4. Экономический кризис выступает стимулирующим фактором сущностного изменения в социальных отношениях производства - в отношениях между капиталом и трудом, ресурсами и факторами производства, между столицами и регионами, между глобальным капиталом и экономикой национальных государств. Если этого не сделать, то возрастет господствование капитала в обществе, и глобализма — во вмешательстве в экономику национальных государств.

5. Особым направлением сущностных изменений выступает динамика экономической глобализации, которая углубляет экспорт на основе глобальной конкуренции между национальными экономиками. Последние сокращают расходы, в частности, на оплату труда, что способствует значительному увеличению производительности труда и производства.

6. Необходимо специально отметить, что глобализация мировой экономики основывается на теории неолиберализма, способствующего свободе рынка, свободному международному потоку товаров и капитала. Недооценка этого идеологического фактора, предъявляющего свои императивы для внутриэкономических изменений, может дорого обойтись стране, поскольку та или иная идеологическая ориентация всегда имеет ощутимые прикладные последствия. Необходимо также учитывать, что для либеральной экономики характерно увеличение господства капитала и что это обычно сопровождается ослаблением профессиональных организаций рабочих, которые поэтому нуждаются в повышенной опеке со стороны государства.

7. Международная конкуренция в условиях экономического кризиса способствует понижению стоимости доступа к природным ресурсам. При этом часто возникает экстремальная тенденция присвоения природных ресурсов (в виде «хищнической» модели их использования). Проведение экономической политики поощрения иностранных инвестиций должно способствовать облегчению доступа к различным природным ресурсам, в том числе к ценным и невоспроизводимым полезным ископаемым. Диверсификация капитала, выходящего на эти ресурсы, позволяет ему попасть на вершину по приросту капитала и размеру доходов от эксплуатации природных ресурсов.

8. Разгосударствление предприятий, стихийно происходящая под воздействием экономического кризиса фрагментация производственных процессов, возникновение и исчезновение различных бизнес-ассоциаций отражают зарождение новых экономических отношений между столицей и регионами, а приватизация, и разгосударствление природных ресурсов выражает новые отношения уже между глобальными корпорациями и национальными государствами.

9. Глобализация может охватывать только свободные рынки. Ведь несвободные рынки, находящиеся под протекционизмом государства, не могут свободно реагировать на стихийные проявления экономического кризиса. Более того, как это ни покажется парадоксальным, на несвободные рынки экономический кризис не может даже проникнуть. Это значит, что в национальной экономике, находящейся под контролем государства, складываются две сферы – «кризисная», затрагиваемая реальным кризисом, и «внекризисная», не затрагиваемая реальным кризисом, а оберегаемая от кризиса бюджетными вливаниями. Отсюда неизбежно следует, что этим двум сферам суждены различные посткризисные судьбы.

10. Классический неолиберализм утверждает, если рынки функционируют свободно, не будет никакого экономического кризиса. Более того, предполагается, что кризисы в национальной экономике будут нейтрализованы, если позволить рынкам функционировать беспрепятственно. Однако современные теоретические разработки гораздо более сдержанны в оценке антикризисного потенциала концепций экономического либерализма. Тем не менее, столь же убыточной для национальной экономики может обернуться и недооценка возможностей «нечрезмерного» либерализма как автономного вектора антикризисной экономической политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Всемирный Банк. Официальный сайт // <http://web.worldbank.org/>.
2. Калашников И. Использование антикризисной функции лизинга в регулировании макроэкономики // TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 2. С. 31.
3. Маслов О. Двадцать три причины мирового кризиса // <http://www.polit.nnov.ru/2009/10/13/crisisology23cause36/>.
4. Пак О. Тенденции в развитии благосостояния экономических субъектов в условиях глобального финансового кризиса // TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 2. С. 26.
5. Global Economic Crisis. Top National Security Threat Facing US // <http://www.globaleconomiccrisis.com/blog/archives/148>.
6. Global economic crisis threatens national security // http://www.foi.se/FOI/Templates/NewsPage____7932.aspx.

ХАРАКТЕРИСТИКА ЦЕННЫХ БУМАГ КАК ФИНАНСОВОГО ФЕНОМЕНА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

КОНОПЛЕВА Ю.А.,

ассистент,

Пятигорский государственный технологический университет,

e-mail: Ylianna84@mail.ru

В статье говорится о том, что ценные бумаги способствуют эффективному финансированию отраслей народного хозяйства, посредством перераспределения денежных средств, т.е. представляют собой особый товар в экономическом пространстве. В результате раскрываются свойства и факторы, влияющие на ценные бумаги, которые необходимо учитывать при принятии инвестиционного решения.

Ключевые слова: капитал; рынок ценных бумаг; ценная бумага; ликвидность; риск; доход.

In article it is said that securities promote effective financing of branches of a national economy, on means of redistribution of money resources, i.e. represent the special goods in economic space. Properties and factors influencing securities which are necessary for considering at acceptance of the investment decision as a result reveal.

Keywords: the capital; a securities market; a security; liquidity; risk; the income.

Коды классификатора JEL: H54.

Существуют различные подходы к определению ценных бумаг, данный феномен является объектом анализа как ученых экономистов-теоретиков, так и финансистов. Такие авторы как К. Маркс, А. Маршалл, Я.М. Миркин, В.А. Галанов, выделяют два подхода к определению сущности ценной бумаги: один изучает политэкономическую природу данной категории, то есть сущностную характеристику финансового феномена в экономической системе; другой анализирует ценную бумагу как объект экономических взаимоотношений, изучает различные виды ценных бумаг как финансовых инструментов, механизм их функционирования. На наш взгляд эти подходы дополняют друг друга, так как один изучает сущность явления и природу ценной бумаги, другой — эффективность управления данными финансовыми инструментами в экономическом пространстве.

Как известно, ценные бумаги не имеют какой-то материальной ценности, но воплощают в себе гарантированные права на ценности: деньги, товары, услуги. Заменяя собой реальные товары и деньги, ценные бумаги создают условия для более эффективного финансирования рынка: хранения и обращения товарно-материальных ценностей, быстрого и экономного перехода от одного собственника к другому [15].

В трудах К. Маркса, А. Маршалла, Дж. М. Кейнса, Дж. Хикса, М. Фридмана данный феномен рассматривается как дифференциация денег по их функциям, а также как превращение формы денег. Эти авторы описали ценные бумаги как инструменты денежного рынка, проанализировали зависимость фондового рынка от процентной ставки, оценили макроэкономическое значение рынка ценных бумаг [7, 6, 13].

В юридической литературе ценная бумага определяется как форма экономических отношений, по поводу производства, обращения и использования капитала в современном обществе. Экономическое определение, напротив, раскрывает сущность ценной бумаги, как представителя капитала, с одной стороны, и капитала самого по себе, с другой. На самом деле ценная бумага является представителем реально функционирующего, или действительного капитала в экономике [11]. В целом можно сказать, что ценная бумага — это не деньги, и не материальный товар, ее ценность заключается в тех правах, которые она дает своему владельцу. Отсюда следует, что ценная бумага — это особая форма существования капитала, суть которой состоит, в том, что у владельца капитала сам капитал отсутствует, но имеются все права на него, которые зафиксированы в форме ценной бумаги [4].

В экономической литературе существует множество характеристик, отражающих сущность и природу ценной бумаги, но наиболее точными, по нашему мнению, считаются определения, которые подчеркивают, что эти документы являются титулом собственности или правом на получение дохода, дающее право на получение реальных активов [2]. В приведенной характеристике, ценные бумаги употребляются как денежные документы в наличной форме, но в современных условиях развития Интернет-трейдинга и компьютерных технологий накопления, обработки и хранения информации созданы условия для вытеснения с рынка ценных бумаг определенной части или всех «наличных» ценных бумаг «безналичными». Под «безналичными» ценными бумагами понимаются «записи,

хранящиеся в компьютерных файлах», в связи с чем на рынке ценных бумаг широко стал использоваться термин «электронные ценные бумаги», закрепленный законодательно в ст. 149 ГК РФ [5].

Таким образом, научно-техническое развитие и практическая потребность рыночного взаимодействия, ставят вопрос об уточнении понятия ценной бумаги: «это денежный документ, представляющий собой закрепленную на материальном носителе официальную информацию эмитента, приобретение которой приводит к возникновению взаимных прав и обязанностей между эмитентом и собственником данного документа, материальным носителем может быть компьютерная запись»[1]. По нашему мнению, такое определение наиболее полно раскрывает сущность и значение ценной бумаги в современной экономике.

Сущность ценной бумаги как особого товара проявляется в фундаментальных свойствах.

Одним из свойств ценной бумаги является обращаемость, которая отражает ее способность покупаться и продаваться на рынке. В данном свойстве сосредоточены все этапы ее жизни «рождение, жизнь и смерть». Вторая стадия жизненного процесса является периодом обращения, который будет протекать до ликвидации предприятия. Например, акции компании ЮКОС обращались на рынке с 1993 г. и входили в перечень «голубых фишек», но в 2006 г. данная компания была объявлена банкротом, в связи с чем ценные бумаги прекратили свое обращение.

Следующее свойство — доступность для гражданского оборота — выражает способность ценной бумаги быть объектом гражданских отношений, включая отношения займа, дарения, хранения, комиссии, поручения, наследования.

Также еще одним из свойств является стандартность, она означает наличие некоторого стандартного набора реквизитов: их содержания, способов выпуска, обмена — связанных с передачей ценных бумаг из рук в руки. Данные свойства обеспечивают возможность ценной бумаги свободно обращаться на фондовом рынке.

Непосредственно со стандартностью связано следующее свойство, серийность, которое также способствует обращению ценных бумаг, но уже однородными сериями и классами.

Следующим свойством является документальность — придает данному товару материальный облик, фиксирует стандартные условия обращения и использования, становится доказательством правомочности инвестора к правам, предоставляемым ценной бумагой, независимо от формы существования — в наличной или безналичной. Отсутствие обязательных реквизитов ценной бумаги или ее несоответствие влечет ее ничтожность, т.е. она не порождает удостоверенных ею прав и обязанностей[5].

Ценные бумаги, как товар, обращающийся на рынке, являются таковыми лишь в случае, если они признаются государством, тем самым способствуя доверию публики к этим документам.

Еще одним из свойств является обязательность исполнения, которое заключается, по российскому законодательству, в недопущении отказа от исполнения обязательства, выраженного ценной бумагой.

Свойство рыночность указывает на то, что ценная бумага, как особый товар, должна иметь свой рынок с присущей ему организацией, правилами работы на нем. Данное свойство непосредственно связано с ликвидностью, риском, доходностью ценных бумаг [8, 9, 14, 12].

Ликвидность — характеризует способность финансовых инструментов быть быстро проданными и превращенными в денежные средства (в наличной и безналичной форме) без существенных потерь для держателя, при небольших колебаниях рыночной стоимости и издержках на реализацию. Если рынок отказывается признать их ликвидными, реальность их выраженных прав, то ценные бумаги превращаются в ничего не стоящий бумажный клочок. На данное свойство оказывают влияние следующие факторы. Во-первых, интересы крупных игроков, которые определяют динамику рынка на длительный срок. Во-вторых, маркетмейкеры — поддерживая способность инвесторов делать инвестиции и выходить из них, они тем самым придают бумагам ликвидную форму. В-третьих, на ликвидность развивающихся рынков весьма значительно влияет ликвидность рынка развитых стран: например момент увеличения в обращении ликвидных средств на развитых рынках влияет на рост инвестиций в развивающиеся страны, и наоборот. Также свойство ликвидности ценных бумаг связано с производительностью, рост производства способствует увеличению уверенности в надежности инвестиций и росту ликвидности. Корреляция активов положительно, влияет на увеличение данного свойства. К примеру, российские акции «первого эшелона» положительно влияют на повышение ликвидности акций «второго эшелона».

Из приведенных факторов, влияющих на такое свойство ценных бумаг, как ликвидность, можно в значительной мере определить эффективность инвестирования в финансовые инструменты фондового рынка, выявить вероятность прибыльности инвестиций, и в определенный момент снижения ликвидности одного инструмента без существенных убытков получить свои денежные средства или выбрать другой инструмент для инвестирования.

Следующее свойство, которое необходимо учитывать при выборе инструмента инвестирования — риск, он характеризует потенциальную возможность потери денег, вложенных в ценные бумаги и другие финансовые активы. Вопросам надежности ценных бумаг придается очень большое значение, поэтому во всех странах с развитой рыночной экономикой разработаны и успешно действуют шкалы надежности ценных бумаг. Так, например, по данным международных рейтинговых агентств *Fitch* и *Standard & Poors* минимальный риск обычно присваивается США и находится на отметке AAA, так как политическая и экономическая система там считаются наиболее стабильными. По состоянию на март 2010 г. России присвоен долгосрочный суверенный кредитный рейтинг по международной шкале следующий: BBB — прогноз стабильный. По данным вышеупомянутых рейтинговых агентств динамика суверенного кредитного рейтинга РФ можно оценить следующий образом. Сразу после кризисного 1998 г. был замечен рост кредитного рейтинга России до отметки BBB+, однако очередной кризис 2008 года внес свои коррективы — рейтинг

был понижен до ВВВ. По данным агентства *Fisch*, за последние 10 лет кредитный рейтинг Российской Федерации уступает лишь кредитному рейтингу Китайской Народной Республики, чей рейтинг не опускается ниже отметки А- уже более 12 лет, из этого следует, что Россия обладает вторым по надежности кредитным рейтингом среди стран БРИК и Китая[10].

Снизить риск можно за счет диверсификации – распределения инвестиций по разным финансовым инструментам. Риск портфеля инвестиций меньше суммы рисков по отдельным инструментам. При этом доходность портфеля остается равной сумме доходностей отдельных инструментов. Диверсификация позволяет снижать отношение риска инвестиций к доходности. Наибольшее снижение риска будет при включении в портфель инструментов с разных рынков[3].

Непосредственно с риском связано следующее свойство ценных бумаг — доходность, которая в прямой пропорции зависит от риска финансовых инструментов. Доходность отражает способность ценной бумаги приносить доход и рассчитывается в виде процентной ставки исходя из соотношения дохода, получаемого за год, к рыночной стоимости этого актива. Доходом по ценным бумагам могут служить дивиденды или суммы процентов. Данное свойство рассматривается как норма прибыли, которую получает собственник по финансовому активу, и является для инвесторов необходимым атрибутом ценной бумаги. Основными факторами, влияющими на данное свойство, служат темпы экономического роста, размер дивидендных выплат, колебания рыночных цен, уровень инфляции, налоговый климат.

Из всего следует, что основные свойства ценных бумаг тесно взаимосвязаны и в то же время противоречат друг другу. Ни одна ценная бумага не обладает всеми свойствами, так что компромисс между ними необходим. Например, чем больший риск несут ценные бумаги, тем выше их доходность, и наоборот, чем более ликвидны ценные бумаги, тем, при определенном риске, под меньший процент их согласны приобретать как инвесторы, так и население. Для более эффективного вложения в ценные бумаги, не прибегая к рискованным вложениям, необходимо диверсифицировать вложения, тем самым ограничивая инвестиции в один вид ценных бумаг на уровне 10% общей стоимости всего портфеля ценных бумаг, представляющего собой вклады ценных бумаг частным лицам или учреждениям.

Таким образом, с развитием товарно-денежных отношений более распространенными инструментами становятся ценные бумаги. Сущность и специфика ценных бумаг заключается в том, что они являются стандартными ликвидными денежными документами, находящимися в постоянном обращении и отражающими отношения между инвесторами и эмитентами по поводу права собственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алехин Б.* Рынок ценных бумаг – экономическая основа вертикали власти // Рынок ценных бумаг, 2002. № 12. С. 29–34.
2. *Бригхем Ю., Гапенски Л.* Финансовый менеджмент. Полный курс: пер. с англ. / Под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа. 1997. Т. 1. С. 104.
3. Виды риска и кредитные рейтинги // <http://www.aton-line.ru>.
4. *Волков Н.Г.* Учет ценных бумаг. М.: Изд-во Финансы. 1995.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации с изм., внесенными Федеральными законами от 24.07.2008 г. № 161-ФЗ, от 18.07.2009 г. № 181-ФЗ.
6. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. // Антология экономической классики. М., 1993.
7. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. М.: Политиздат, 1970.
8. *Миркин Я.М.* Ценные бумаги и фондовый рынок. М.: Перспектива, 1995.
9. *Прянишникова М.В.* Рынок ценных бумаг: учеб. пособие / Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов, 2009. С. 14.
10. *Пудовкин А.* Инвестиционный климат России. Влияние кризиса и посткризисное развитие. // Журнал Мировое и национальное хозяйство. № 2 (13). 2010.
11. Рынок ценных бумаг: учебник / Под ред. В.А. Галанова, А.И. Босава. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006.
12. *Соловьев А.М.* Правовое регулирование рынка ценных бумаг: учеб. пособие. Невинномысск: НГГИ, 2009. С. 39–42.
13. *Хикс Дж.Р.* Стоимость и капитал. М., 1993.
14. Ценные бумаги / Н.Л. Макаренков. Изд. 2-е. М.: Московский экономико-финансовый институт; Ростов н/Д: Феникс, 2005. С. 16.
15. *Легоева Д.О.* Об экономическом содержании финансовой структуры капитала компании // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов-н/Д: Изд-во ЮФУ. Т. 6. № 4. 2008.

БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ

МОИСЕЕНКО И.А.,

аспирантка,

Северо-Кавказский государственный технический университет,

e-mail.: vov1979@mail.ru;

ЖИДКОВА И.Ю.,

аспирантка,

Северо-Кавказский государственный технический университет,

e-mail.: nalogi@ncstu.ru

В статье рассмотрены особенности существующей бюджетно-налоговой политики в контексте реализации антикризисных мер, направленных на достижение социально-экономической стабилизации мезоуровневых систем. Особое внимание уделено механизмам трансформации используемых налоговых инструментов соответственно фазам экономического цикла.

Ключевые слова: бюджетная система; налоговое регулирование; социально-экономическая система; стимулирование; экономический рост.

In article features of realization of the anti-recessionary measures directed on achievement of social and economic stabilization of systems existing budgetary-tax policy in a context are considered. The special attention is given mechanisms of transformation of used tax tools according to business cycle phases.

Keywords: budgetary system; tax regulation; social and economic system; stimulation; economic growth.

Коды классификатора JEL: E63.

В современных условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса весьма остро стоит проблема выработки приоритетов экономической политики государства и адаптации к ним финансово-экономической деятельности организаций, что будет способствовать достижению траекторий устойчивого экономического роста как в отраслевом, так и территориальном аспектах.

В настоящее время органы исполнительной и законодательной власти всех уровней отводят ключевую роль механизмам налогового регулирования. Однако отсутствие совокупности взаимосвязанных стимулирующих воспроизводственные процессы инструментов и системы эффективного управления социально ориентированным развитием отдельных регионов и территориально-отраслевых комплексов создает дополнительные препятствия для устойчивого экономического роста и может стать одной из причин возникновения кризисных ситуаций в будущем.

При формировании оптимистичного сценария функционирования российской экономики необходимо учитывать, что разработка и реализация эффективной системы государственного регулирования имеет ряд ограничений по горизонтам планирования. Если денежно-кредитная политика в большей степени ориентирована на сглаживание циклических колебаний в краткосрочном периоде, то использование налоговых инструментов позволяет решить эти задачи также в средне- и долгосрочной перспективе.

Вышеуказанное обуславливает необходимость совершенствования существующей бюджетно-налоговой системы, критического обобщения отечественного и зарубежного опыта использования налоговых инструментов для устранения нежелательного распространения внешних кризисных процессов на внутрихозяйственную деятельность и, в конечном итоге, создания научно обоснованного комплекса мероприятий налогового регулирования, стимулирующих социально-экономическое развитие.

Одна из основных задач бюджетно-налоговой политики, как известно, состоит в обеспечении благоприятных условий для ведения хозяйственной деятельности и стимулировании экономического роста посредством рационального сочетания личных и общественных интересов [1]. Таким образом, должно быть достигнуто оптимальное соотношение между средствами, остающимися в распоряжении налогоплательщиков, и перераспределяемыми через налоговые и бюджетные механизмы ресурсными потоками. Центральное место в системе государственного управления должно отводиться денежно-кредитной политике, стабилизации бюджетной системы и модернизации налого-

вых отношений между экономическими агентами. Основу должны составить те общие теоретические принципы, на базе которых разрабатываемая модель будет:

- соответствовать характеру и уровню развития общественного производства как в стране, так и в субъектах мезоуровня национальной экономики;
- отражать и наиболее полно реализовывать цели развития управляемой экономической системы;
- интегрировать различные интересы всех участников хозяйственного процесса в экономическое поведение;
- выражать все стоимостные категории производства в денежных формах как конечных экономических формах воспроизводственного процесса;
- оптимизировать комбинацию факторов производства и обеспечивать эффективность их использования во всех фазах общественного воспроизводства;
- обеспечивать высокую мотивацию работников и их ориентирование на высокоэффективный труд.

Социально-экономическая система характеризуется многообразием различного рода свойств, процессов и взаимосвязей между элементами. Изучение особенностей ее функционирования в рамках существующих теорий и парадигм позволяет заключить, что преимущественно динамический подход дает целостное пространственно-временное представление о причинах периодически возникающей разбалансированности национальной или территориальной социально-экономических систем.

Процессы формирования общественного благосостояния всегда сопровождаются внутренне присущими им неопределенностями, которые с некоторой цикличностью усиливаются и ослабевают. Задача диагностики их временных и размерных параметров представляется одной из наиболее сложных в экономической науке. В рамках ее решения должны быть найдены период, продолжительность и размах колебаний цикла.

Полученные значения могут быть положены в основу разработки эффективного механизма социально-экономической стабилизации. Одним из действенных направлений в этой части выступает, по нашему мнению, трансформация бюджетно-налоговой политики соответственно фазам экономического цикла.

Сторонники исключительно рыночных моделей хозяйствования ведущую роль отводят «встроенным налоговым стабилизаторам», которые действуют в режиме саморегуляции и ограничивают государственное вмешательство определением направлений экономического развития и рамками территориального пространства [3]. Между тем, очевидные достоинства вышеуказанных инструментов не должны приводить к переоценке их возможностей, поскольку, сокращая конъюнктурные колебания, они не могут их полностью устранить. Прогрессивное налогообложение играет положительную роль, влияя на сбалансированность воспроизводственного комплекса во время экономического подъема, в силу того, что облагаемые доходы организаций растут медленнее, чем получаемые. Напротив, в фазе рецессии снижение размеров изъятий и сопровождающее его сокращение бюджетных поступлений может усилить экономическую неустойчивость в связи с тем, что налоговые доходы государства в этом случае уменьшаются быстрее, чем его расходы на финансирование социальной сферы.

Усиление рыночной неопределенности и наличие кризисных проявлений должно указывать на необходимость изменения позиции государства относительно воздействия на внутреннюю экономическую ситуацию. В этом случае востребованной становится дискреционная фискальная политика в части осознанных корректировок применяемых налоговых инструментов с целью увеличения объемов национального производства, повышения уровня занятости населения, стимулирования инвестиционной активности, сдерживания инфляции и т.п.

Положительно оценивая роль бюджетно-налоговой политики в предотвращении кризисных тенденций, необходимо учитывать аксиомы регионального развития, которые несут общий характер и непосредственно не определены отраслевой структурой экономики. Одна из них состоит в очевидности двух взаимосвязанных направлений увеличения налоговых поступлений в бюджеты территорий: за счет концентрации производственного капитала и повышения уровня индивидуальных доходов населения.

Реализация вышеуказанного дает возможность аккумулировать дополнительные налоговые доходы, что предопределяет перспективы увеличения финансирования инфраструктурных проектов, повышает инвестиционную привлекательность регионов и обуславливает рост деловой активности хозяйствующих субъектов. Это, в свою очередь, создает благоприятную среду для улучшения жизнеобеспечения населения, в том числе путем расширения перечня предоставляемых социальных услуг.

Необходимым условием реализации данного сценария развития выступает согласование интересов всех сторон воспроизводственного процесса. Фискальный аспект заключается в разграничении налоговых полномочий, основывается на механизмах бюджетного федерализма и предполагает формирование регионально адаптированной налоговой политики.

Основываясь на национальных приоритетах функционирования экономического пространства, субъекты Федерации, по нашему мнению, должны преследовать собственные фискальные интересы и учитывать их в моделях регионального развития. Налоговый потенциал в этом случае является основой бюджетной самостоятельности и его размеры во многом определяют перспективы выполнения органами управления своих социальных обязательств.

Существующий соподчиненный характер бюджетной политики не позволяет эффективно обеспечить на мезоуровне процессы налогового планирования. Кроме того, формируемая на государственном уровне информационная база не отвечает требованиям высокой степени полноты и достоверности, что отрицательно сказывается на объективности принимаемых управленческих решений [4].

В связи с этим, состав методологического инструментария налогового и бюджетного планирования, предусматривающего разрешение задач кризисного периода, может быть представлен следующими элементами:

- ◆ цель и задачи планирования в период нестабильности;
- ◆ разработка модели тактики и стратегии планирования;
- ◆ сценарный подход при разработке бюджетных планов и программ, имитационно-ситуационное прогнозирование;
- ◆ моделирование механизмов налогово-бюджетного регулирования и оценка необходимости их трансформации; формирование аналитических групп, комиссий по мониторингу изменений в социально-экономическом положении территорий в условиях кризиса;
- ◆ обеспечение информационной базы и информационного обмена экономическими показателями территорий, состояния градо- и бюджетобразующих предприятий, макросреды;
- ◆ регулярная оценка бюджетных рисков, обусловленных финансовой нестабильностью; мониторинг финансового состояния территорий.

Моделирование параметров бюджетов территорий должно осуществляться согласно принципам: единства базовой методологии планирования в кризисных условиях, дифференциации конкретных финансовых решений в зависимости от глубины и профиля экономических проблем территории, активизации механизмов ресурсосбережения и экономии. Цель данной модели планирования состоит в эффективном использовании налогово-бюджетного механизма и технологии финансового мониторинга для преодоления нестабильности и дальнейшего социально-экономического развития территорий [2].

Тактика бюджетного планирования территорий заключается в соблюдении совокупности приемов планово-расчетной деятельности:

- стимулирование развития проектного финансирования в отраслях предпринимательской деятельности с долей бюджетного софинансирования;
 - соблюдение принципа приоритетности расходов в условиях ограниченности бюджетных ресурсов (например, приоритет расходов для поддержания жизнеобеспечивающих систем территории);
 - оптимизация бюджетных расходов, использование эффекта экономии на отдельных группах расходов;
 - отсутствие прироста действующих или принимаемых обязательств, не обеспеченных источниками финансирования;
 - поддержание бюджетного дефицита в пределах допустимого уровня, обоснованный выбор источников его финансирования;
 - усиление контроля за поступлением налоговых и других доходов в бюджеты, разрешением проблем налоговой задолженности;
 - использование маркетинговой инфраструктуры для укрепления внутрихозяйственных связей территории.
- Конкретные меры территориальных финансовых органов могут включать:
- ❖ поддержку предприятий и отраслей, составляющих конкурентные преимущества территорий;
 - ❖ адресную помощь из бюджетов организациям и населению;
 - ❖ развитие государственного и муниципального заказа;
 - ❖ стимулирование импортозамещающих производств, удовлетворяющих внутренний спрос;
 - ❖ разработку программ поддержки малых и средних предприятий регионов.

Действенный инструментальный долгосрочного планирования включает в себя методы моделирования финансовых отношений в условиях циклических колебаний в экономике, концептуальные стратегические программы на период 15-20 лет, альтернативные варианты функционального обеспечения бюджетного процесса.

Таким образом, динамика основных социально-экономических показателей свидетельствует об ослаблении политики бюджетно-налогового регулирования, проводимой государством, ее асимметричности по отношению к отдельным территориально-отраслевым комплексам. Между тем, совершенно очевидно, что подобного рода политика, должна носить временный характер, в противном случае, в долгосрочном периоде такой подход к регулированию приведет к непропорциональному наращиванию государственного долга, потере макроэкономической стабильности и перспектив роста российской экономики. Текущий глобальный финансовый кризис необходимо использовать для пересмотра приоритетов политики экономического развития в России в целом, равно как и в области бюджетно-налогового регулирования. Реализуемые меры должны обязательно рассматриваться как возможность создать основу для долгосрочного роста и модернизации производственных мощностей, для закладки фундамента новой, посткризисной, структуры экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С. Политика экономического роста и интересы России / Пути стабилизации экономики России / Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Информэлектрон, 1999.
2. Овчинцева С.А. Бюджетирование, ориентированное на результат как инструмент повышения эффективности бюджетного процесса // TERRA ECONOMICUS. Ростов-н/Д: ЮФУ, 2009. Т. 7. № 2.
3. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Основы взаимодействия. М.: Экономика, 2005.
4. Barclays Capital Research Eastern leverage, Refinancing risks in Russia, Kazakhstan and Ukraine Emerging EMEA Strategy. October 23rd 2008.

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИКИ ТУРИЗМА

МАМЕДОВ О.Ю.,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail.: terraeconomicus@mail.ru

В статье анализируются последствия для мирового рынка туристических услуг новых тенденций в сфере туризма.

Ключевые слова: мировой туризм; тенденции туристических услуг; рынок услуг.

This article analyzes the consequences for the world market of tourist services of new trends in tourism.

Keywords: global tourism trends in tourism services; the services market.

Коды классификатора JEL: F59, L83.

Для многих развивающихся стран сфера отечественного туризма зачастую является практически единственным в настоящее время и в стратегическом будущем источником финансирования ускоренного развития национальной экономики. Но в развивающихся странах слаба не только экономика, но и обеспечивающая массовый туризм социальная инфраструктура. Это компенсируется посредством выдвижения для таких стран на передний план весьма экзотического вида туризма, известного как «приключенческий туризм».

Особенность приключенческого туризма в том, что его суть составляет контакт туристов с нетронутой, первозданной природной средой, то есть именно с тем состоянием последней, которое в избытке присуще, в первую очередь, странам с развивающейся экономикой. В экономическом же аспекте ориентация на приключенческий туризм эффективна именно потому, что позволяет снизить уровень «входных барьеров» в рыночный сегмент международного туризма. А это – главное условие для появления на соответствующем рынке малого бизнеса, которому не под силу фундаментальное строительство в силу присущего для развивающихся стран более низкого уровня капитальных вложений и фактического уровня существующей инфраструктуры, зато на скромные инвестиции в приключенческий туризм ресурсов достаточно.

В некоторых странах сфера приключенческого туризма представляет более важный источник экспортных доходов в национальный ВВП, чем их традиционная опора на сырьевой экспорт [2].

Нельзя не отметить и такой важный момент приключенческого туризма, как расширение возможности для роста занятости трудоспособного населения в специфической по природным условиям местности (прибрежная зона, горные районы, сеть локальных водоемов).

Кроме того, приключенческий туризм как разновидность международного сектора сферы услуг позволяет непосредственно зарабатывать иностранную валюту, что стимулирует инвестиции в отрасли экономического роста.

Наконец, для многих развивающихся стран приключенческий туризм становится приоритетным в аспекте интенсивности туристических фирм со смешанным (иностранном) капиталом. Это значит, что приключенческий туризм имеет абсолютный приоритет по сравнению с другими формами привлечения прямых иностранных инвестиций в национальную экономику как наиболее эффективный.

Все отмеченные моменты сохраняют свою актуальность и для российского туризма, который с самого начала приобрел одностороннюю «экспортную» направленность, что роднит его с нефтегазовой отраслью. Разница в том, что эта отрасль отправляет за границу нефть и газ, а туристическая – туристов с живыми деньгами. В этой ситуации необходимо всеми средствами развивать потенциал российского приключенческого туризма, требующего минимума капитальных вложений, но обещающего многократную рентабельность.

Тем не менее, национальный рынок приключенческого туризма должен быть сформирован как элемент или как особый сектор общероссийского рынка туристических услуг, включая реализацию специальной программы по развитию названного сектора, формирование специальных турфирм, подготовку соответствующих кадров, кредитование соответствующего вида малого бизнеса, разработку и выпуск методической литературы.

С 2005 г. ЮНКТАД¹ проводит специальное исследование с целью разработки политики прямых иностранных инвестиций в туризм (в аспекте роли транснациональных корпораций в развитии глобального туризма). В центре внимания - масштабы деятельности транснациональных корпораций в туристском бизнесе, роль неакционированного капитала по сравнению с капиталом различных форм кооперации, соотношение туризма и инвестиций, а также анализ связи между отправляющей группой турфирмой и принимающей ее страной. Для участия в исследовании отобраны страны, располагающие широким спектром опыта в туристической сфере, в том числе – имеющие выход к морю, островные страны, страны с продолжительной историей туризма и страны массового туризма.

Особую группу составляют страны, в которой «приключенческий туризм» приобрел статус «нише-ориентированной стратегии» (особой зоны), - Бутан, Доминиканская Республика, Кения, Марокко, Шри-Ланка, Тунис, Объединенная Республика Танзания.

Ниже приводятся некоторые выводы названного исследования [5].

1. Традиционно туризм включался как специфический элемент в структуру производства или сельского хозяйства в качестве фактора, сопутствующего наращиванию потенциала национальной экономики, но вовсе не существенного источника экономического роста. Однако эта традиционная трактовка места туризма сегодня подвергается значительной переоценке. Это связано с тем, что на первый план выходит самостоятельное экономическое значение туризма как потенциального средства зарабатывания доходов от экспорта, создания большого числа дополнительных рабочих мест (преимущественно для молодежи и женщин), а также как фактора содействия диверсификации национальной экономики (в более широком аспекте - сервис-ориентированной экономики). Все это прямо содействует возрождению отдаленных от индустриальных центров страны природных заповедных зон.

Приключенческий туризм в этом аспекте имеет очевидное преимущество перед другими формами туризма, позволяя привлекать молодых предпринимателей и, одновременно, решать задачи сохранения и развития местных культур.

2. Особенность сферы туризма выражается в том, что она порождает сектор так называемых «сквозных услуг», связанных воедино предоставлением специфических благ, - таких, как жилье, транспорт, развлечения, питание, сувениры. Реальный качественный туристический продукт немалым при отсутствии хотя бы одного из перечисленных выше его составляющих. Таким образом, в этом бизнесе предпочтительно участие диверсифицированных, многоотраслевых транснациональных корпораций.

3. Самостоятельным направлением в исследовании экономики туризма, в том числе и приключенческого, выступает выявление и анализ его объективных и специфических недостатков. К ним следует отнести - уязвимость к внешним потрясениям (экономическим, экологическим и политическим); генерирование собственных специфических проблем; социальные, экономические и социально-психологические издержки для местных общин и муниципалитетов (в связи с чрезмерной нагрузкой массового туризма на общинную и окружающую среду); возможный конфликт массового туризма с традиционными ценностями данной страны.

4. Массовый туризм – традиционно самый эффективный инструмент непроизводственной глобализации. Однако у него есть конкурентные преимущества по сравнению с иными видами «глобального инвестирования» - прямые иностранные инвестиции в туризм являются относительно низкзатратными по сравнению с инвестициями в другие сферы услуг, связанные с глобализацией (например, теле- и интернет-коммуникации, финансы), но зато – более рентабельными. Прямые иностранные инвестиции в сферу туризма не превышают 1-2 процента от общего объема затрат в этой сфере, исходящих из крупнейших стран-источников [4]. Но и эти, связанные с туризмом ограниченные объемы прямых иностранных инвестиций, в основном сосредоточены в развитых странах. В то же время имеются прогнозы, которые обещают рост этих средств в среднесрочной перспективе практически во всех развивающихся странах.

5. Направление потоков прямых иностранных инвестиций «туристского» профиля, конечно, зависит от степени развитости рынка туристических услуг в данной стране, от наличия в ней конкретных, связанных с туризмом, активов (природа и культура), однако главным фактором является спрос со стороны платежеспособных туристов развитых стран.

Тем не менее в настоящее время уже наметилась новая тенденция – рост значимости внутреннего спроса на туристские услуги [1].

Другой фактор - степень приватизации рынка туристических услуг в данной стране: чем она выше, тем охотнее в нее направляются прямые иностранные инвестиции.

6. По странам место крупнейших источников прямых иностранных инвестиций в сфере туризма уже длительный исторический период занимают США, Англия, Франция и Канада. Но одновременно с этим в мире набирает обороты новая тенденция – все более активную роль на арене мирового туризма начинают играть транснациональные корпорации из развивающихся стран (Сингапур, Гонконг, Объединенные Арабские Эмираты, Куба, Малайзия, Польша, Южная Африка и Маврикия).

7. Транснациональные корпорации способны воздействовать на структуру спроса – использование признанных зарубежных марок ощутимо способствует повышению имиджа местных туристических зон. Для крупного национального капитала участие транснациональных корпораций вообще является сигналом надежности и стабильности

¹ См.: UNCTAD, FDI in Tourism: The Development Dimension, New York and Geneva, 2007 (unctad.org/en/docs/iteiia20075_en.pdf); Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) — орган Генеральной Ассамблеи ООН. Конференция создана в 1964 г. Штаб-квартира ЮНКТАД находится в Женеве. На сегодняшний день конференция насчитывает 193 страны. Решения ЮНКТАД принимаются в форме резолюций и имеют рекомендательный характер.

местного туристического бизнеса, что приобретает гораздо более широкое значение - обеспечение доверия экономике данной страны. В то же время транснациональные корпорации могут и «законсервировать» туристический образ данной страны как страны низкого качества сервиса, и тем надолго подорвать ее позиции на мировом рынке туристических услуг. Это тем более важно отметить, что даже приключенческий туризм нуждается в создании убедительных брендов, особенно, если национальный туристический бизнес связан с малоизвестными мировому туристическому рынку местами туризма приключенческого характера.

В аспекте развития глобализационных процессов важно отметить роль всех видов туризма, поскольку многие развивающиеся страны стали более открытыми благодаря, прежде всего, связанным с туризмом прямым иностранным инвестициям. Это следует оценить как кардинальные изменения по сравнению с периодом 1960-70-х гг. [3].

Особо следует отметить и тот факт, что туристический бизнес, возможно, в наибольшей степени открыт для прямых иностранных инвестиций, чем многие другие виды экономической деятельности, подпадающие под разного рода ограничения. В этом аспекте туристический бизнес нуждается в активной государственной поддержке – в создании специализированных ярмарок для иностранных туристов, обслуживании туристских интернет-сайтов, создании стимулов для иностранных инвесторов «туристической ориентации».

Всемирная федерация охраны дикой природы («WWF») подготовила специальный обзор, посвященный мировым возможностям финансирования природоохранной деятельности [6]. И одним из действенных инструментов в этом обзоре признается «приключенческий туризм», как своеобразный инструмент защиты природных территорий.

Конечно, рамки финансирования природоохранной деятельности выходят за границы привычных национальных экологических программ. Да и достигается подобное финансирование за счет внедрения таких, пока еще непривычных для нас инновационных и ориентированных на рынок стратегий, как - обмен внешних долгов страны на дополнительное финансирование из местного государственного бюджета (на охрану объектов природы, имеющих всемирное значение), на поддержку национальных экологических фондов, на стимулирование оплаты так называемых «экосистемных услуг».

Преимущество таких механизмов финансирования в том, что они прямо привязаны к конкретным потребностям различных природных ресурсов данной местности.

Хотя туристический потенциал России (включая «приключенческий туризм») неисчислим, однако использование мирового опыта позволит интенсифицировать его формирование и реализацию. Изучение и применение такого опыта превращается в актуальную задачу всего российского туристического бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. IDA, Aid Architecture, An Overview of the Main Trends in Official Development Assistance Flows, February 2007 // (web.worldbank.org/.../IDA/0,contentMDK:21351637pagePK:51236175piPK:437394theSitePK:73154,00.html).
2. International Development Association ("IDA"), The Role of IDA in the Global Aid Architecture: Supporting the Country-Based Development Model, June 2007 // (web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/IDA/0,contentMDK:21385395pagePK:512361/75piPK:437394theSitePK:73154,00.html).
3. Recent Trends in Tourism Financial Flows // http://www.xolaconsulting.com/TourismFinancialFlowTrends_English.pdf.
4. The World Bank Group, Multilateral Investment Guarantee Agency ("MIGA"), Tourism: A Pathway to Development // (miga.org/news/index_sv.cfm?stid=1506&aid=243&pv=s).
5. UNCTAD, World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development // (unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=4361&lang=).
6. World Wildlife Fund, Conservation Finance Tools // worldwildlife.org/what/howwedoit/conservationfinance/WWFBinaryitem7136.pdf.

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТУРИЗМА В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

ТУМАНЯН Ю.Р.,

доктор экономических наук, профессор,
Северо-Кавказский государственный технический университет,
e-mail: 123akela@mail.ru

В статье рассматриваются важнейшие аспекты экономической деятельности в условиях современной глобализации, связанные с туристическим сектором, который играет важную роль в качестве движущей силы экономического развития. Данный сектор одновременно влияет на все сферы производственной инфраструктуры, способствуя в каждом конкретном случае достижению целей ускоренного экономического развития.

Ключевые слова: туризм; рынок туристических услуг; туристический продукт; туризм и занятость; глобализация и развитие туризма.

In article the major aspects economic actively in the conditions of the modern globalization, connected with tourist sektorum, which plays an important role as a motive power of economic development are considered. The given sector simultaneously influences all spheres of an industrial infrastructure, promoting in each specific case to achievement of the purposes of the accelerated economic development.

Keywords: tourism; the market of tourist services; a tourist product; tourism and employment; globalization and tourism development.

Коды классификатора JEL: L83, F15.

В условиях формирования в стране открытой экономики актуальным является исследование внешнеэкономической деятельности в различных сферах национального хозяйства. Анализ исследования состояния внешнеэкономической деятельности туристических предприятий свидетельствует о необходимости дальнейшего ее изучения с учетом современных тенденций и перспектив развития мирового и национального рынков туристических услуг.

Туристическая отрасль на данном этапе развития характеризуется значительным развитием процессов глобализации и интернационализации, и одновременно либерализации, ослабления институциональных барьеров, стойким развитием научно-технического прогресса (прежде всего в сфере распространения информации и коммуникации, например, электронная торговля, что существенно снижает транзакционные издержки внешнеэкономических операций и облегчает выход на мировой рынок). С переходом от индустриальной к постиндустриальной стадии экономического развития, возрастает роль третичного сектора - сферы услуг. В процессе глобальных структурных преобразований, постепенно распространяются на мировое экономическое пространство, получают преимущество отрасли обрабатывающей промышленности и сферы услуг, в частности, туризм. Сюда же осуществляется перелив капитала и квалифицированной рабочей силы.

Международный туризм выступает не только как источник поступления доходов для продавцов и удовлетворения духовных и физических потребностей покупателей, но и как связующее звено между странами, международными регионами, деловыми кругами различных государств, источник распространения информации о них на внешних рынках. Туристические хозяйства практически всех стран мира, так или иначе, вовлекаются в процесс глобализации. Наблюдается тенденция к формированию глобальной цивилизации с общими предпочтениями, ценностями и общественным сознанием, не последнюю роль в распространении которых играет туризм.

На мировом уровне глобализация в сфере туризма проявляется через растущую экономическую взаимозависимость стран и международных регионов переплетением их туристско-хозяйственных систем. Все больше растет уровень интегрированности туристических отраслей и отдельных предприятий из разных государств, мировой рынок туристических услуг становится цельным. Отдельные государства даже постепенно теряют свои полномочия по управлению туристической деятельностью национальных предприятий на внешних рынках в пользу внешнего контроля наднациональных органов.

Глобализация существенно расширяет возможности отдельных стран по использованию и оптимальной комбинации различных туристических ресурсов, их более глубокого и всестороннего участия в системе международного разделения труда. Использование глобальных источников развития туристической отрасли позволяет снизить затраты за счет замены неэффективных элементов составляющих туристического продукта.

На национальном уровне глобализация в сфере туризма проявляется в росте уровня открытости национальных туристических рынков, росте доли внешнеторгового оборота в общем объеме производства туристических услуг, увеличении объемов привлеченных в туристическое хозяйство иностранных инвестиций, объемов международных платежей.

Глобальные процессы значительно обостряют конкурентную борьбу, вызывают манипулирование огромными финансовыми и инвестиционными ресурсами, что представляет реальную угрозу для стран с низкими и средними доходами. Главная задача таких стран видится в минимизации уязвимости в отношении внешних опасных воздействий, а также зависимости от иностранных инвесторов. Такие страны «ощущают острую нехватку капитала, институтов, хозяйственной инфраструктуры, структуры экономических решений, необходимых для реализации имеющихся возможностей» [3].

Что касается уровня интегрированности туристической отрасли страны, то доля международного туризма в структуре туристических услуг в течение последних пяти лет не превышала 35% [2].

Еще одна группа рисков, обусловленных глобализацией, связана с низким уровнем конкурентоспособности национального туристического хозяйства. Поэтому вполне оправданным является применение протекционизма как мероприятия, направленного на защиту отечественных туристических предприятий в условиях обострения конкурентной борьбы. При этом сама конкурентная борьба под влиянием глобальных процессов местами изменяет характер.

На уровне туристического предприятия глобализация зависит от того, насколько эффективно предприятие диверсифицировало свои поступления и разместило свои активы в разных странах с целью увеличения экспорта туристических услуг и использования местных преимуществ, связанных с более широким доступом к местным ресурсам. Степень глобализации предприятия не в последнюю очередь определяется такими показателями, как международное рассредоточение поступлений от продаж туристических услуг.

На рынке туристических услуг наблюдается экспансия национального предпринимательства на основе значительного расширения и диверсификации деятельности транснациональных корпораций. Такое происходит путем как горизонтальной, так и вертикальной интеграции. Таким образом, глобальные фирмы выступают главными субъектами многонационального производства туристических услуг. Они сочетают в едином организационном, финансовом, технологическом режиме процесс производства туристических услуг, международной трансакции, управление, маркетинг, научные исследования и другие элементы стратегической деятельности предприятия [2]. Характерной чертой является также развитие и углубление внутрифирменного трансфера. Зарубежные филиалы таких предприятий адаптируют туристические продукты к требованиям внешних рынков. На основе формирования системы устойчивых связей между многими мощными фирмами из разных стран создаются стратегические альянсы.

Важным аспектом глобализации туристических предприятий является уровень использования компьютерных и коммуникационных технологий, позволяющих расширять обмен информацией и новыми идеями между предприятиями из разных стран, увеличивать уровень информированности потребителей об иностранных туристических продуктах. Благодаря глобальным коммуникационным сетям создается возможность координировать производство туристических услуг в разных регионах мирового рынка.

В результате глобальной информатизации происходит «смена самой природы услуг» как одной из разновидностей торговли и экономической деятельности вообще (следовательно, частично происходит и изменение представлений о природе современных международных экономических отношений, для которых торговля услугами предстает динамизующим компонентом). Если раньше считалось, что услуга существует только как результат «живого созерцания» продавца и покупателя, то ныне услуга, которая предоставляется через Интернет-сервер, может быть употреблена и в хронологически отдаленный момент [4].

Внедрение информационных технологий и Интернет-торговля являются основой эффективной организации логистики в туризме, эффективного управления туристическим предприятием в целом, повышения его конкурентоспособности.

Глобализация рынка туристических услуг имеет как положительные, так и отрицательные последствия. К позитивным последствиям глобализации относят: экономический рост и социальный прогресс, способствующий расширению объемов деловых поездок; глобальную информатизацию, которая привела к росту информированности населения о мировых туристических маршрутах и, как следствие, к расширению объемов познавательных и рекреационных поездок; технологический прогресс в области телекоммуникационных средств связи; открытость границ и упрощение процедуры пересечения границ и т.п.

Среди негативных последствий глобализации рынка туристических услуг называют: непостоянство экономики, связанной с непредсказуемостью колебаний макроэкономических параметров, увеличение количества «бедных» стран, что практически исключает целые регионы мира по индустрии туризма; разрушительное влияние глобальных туристических компаний на развитие национального туризма; международный терроризм, что ограничивает возможности туристической деятельности, и т.д. [1]

Многие исследователи отмечают, что внешнеэкономические отношения открывают возможность экспортировать такие товары и услуги, которые в противном случае не могли бы найти сбыта на внутреннем рынке. Туризм, в частности, является «единственным каналом продаж за валюту таких услуг, как размещения в гостиницах, питание в ресторанах, транспортные услуги, экскурсии, посещение театров, музеев, картинных галерей» и т.п. [2].

Внешнеэкономическая деятельность туристических предприятий является во многих случаях лишь продолжением их внутриэкономической деятельности. Только мощные транснациональные корпорации в сфере туризма

выходят за национальные границы, организуя свой бизнес на территории значительного количества стран, представляя туризму действительно международный характер. Деятельность же числа малых и средних туристических предприятий существенно зависит от влияния ТНК.

В целом внешнеэкономическая деятельность туристических предприятий является:

- важным источником поступления валюты;
- средством выравнивания платежного баланса за счет специфики туристического потребления;
- способом увеличения занятости населения;
- фактором активизации внешней торговли;
- средством содействия структурным сдвигам в национальном производстве;
- фактором активизации привлечения инвестиций и интенсификации развития других отраслей национальной экономики (строительства, производства товаров широкого потребления, пищевой промышленности, сельского хозяйства);
- сферой привлечения к эффективному использованию так называемых «экономически индифферентных ресурсов» (солнечная радиация, морские пляжи, памятники архитектуры и т.д.);
- инструментом влияния на общественное мнение о стране, формирования ее «имиджа».

Итак, глобализация туризма — растущая экономическая взаимозависимость стран и международных туристических регионов, переплетение их туристско-хозяйственных систем, рост уровня открытости и уязвимости национальных туристических рынков, унификация механизмов купли-продажи туристических продуктов на разных рынках туристических услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Батчаев Х.А. Место России в развитии современного международного туризма // Российский экономический журнал. М., 2004. № 7.
2. Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора. М.: Экономика, 2005.
3. Сенин В.С. Организация международного туризма // Финансы и статистика. М., 2008. № 3.
4. Черковец О.В. Экономика и внешнеэкономические связи России в условиях глобализации. М.: МАКС Пресс, 2006.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В РАМКАХ ПРОГРАММ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

ТЯГЛОВ С.Г.,

доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, ул. 69;

ВОЛОВИК В.М.,

аспирантка,
Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, ул. 69

В статье ведется рассмотрение проблем, связанных с управлением инновационным развитием корпоративных структур в рамках программ ресурсосбережения и повышения энергоэффективности в условиях модернизации их производственно-хозяйственной деятельности. Большое значение уделяется ресурсосбережению и энергосбережению промышленных предприятий.

Ключевые слова: концепция устойчивого развития; энергоэффективность; экономика корпоративных структур в энергетической отрасли; энергосбережение; ресурсосбережение.

In article consideration of problems connected with management of innovative development of corporate structures within the limits of programs savings of resources is conducted and in-creases of power efficiency in the conditions of their modernization is industrial-economic ac-tivities. The great value is given savings of resources and to power savings of the industrial en-terprises.

Keywords: the sustaiaable development concept; power efficiency; economy of corporate struc-tures in power branch; power saving; savings of resources.

Коды классификатора JEL: O13, P28, Q42.

Важной задачей, поставленной перед государственной политикой в области экологии, является сохранение природных систем, поддержание их целостности и жизнеобеспечивающих функций, необходимых для устойчивого развития общества, повышения качества жизни, улучшения здоровья населения и демографической ситуации, обеспечения экологической безопасности страны.

Государственная политика в области экологии базируется на следующих основных принципах [9]:

- ◆ устойчивое развитие, предусматривающее равное внимание к его экономической, социальной и экологической составляющим и признание невозможности развития человеческого общества при деградации природы;
- ◆ предотвращение негативных экологических последствий в результате хозяйственной деятельности, учет отдаленных экологических последствий;
- ◆ отказ от хозяйственных и иных проектов, связанных с воздействием на природные системы, если их последствия непредсказуемы для окружающей среды.

Особую роль играют вопросы снижения загрязнения окружающей среды и ресурсосбережения. Целью является снижение загрязнения окружающей среды выбросами, сбросами и отходами, а также удельной энерго- и ресурсоемкости продукции и услуг. Для этого необходимы:

- ❖ внедрение ресурсосберегающих и безотходных технологий во всех сферах хозяйственной деятельности;
- ❖ технологическое перевооружение и постепенный вывод из эксплуатации предприятий с устаревшим оборудованием;
- ❖ оснащение предприятий современным природоохранным оборудованием;
- ❖ модернизация и развитие экологически безопасных видов транспорта, транспортных коммуникаций и топлива.

Одним из критериев развития экономической системы является эффективность, которой наряду с природными и трудовыми ресурсами составляют инновации.

Инновации – это особый объект управления, который требует значительных инвестиций, квалифицированного научно-технического персонала, масштабных маркетинговых мероприятий [5].

Если же толковать понятие инновация в широком экономическом смысле, то она предстает как завершённый акт качественной модификации технологического базиса производства, характеризуемый, с одной стороны, неопределённостью и краткосрочностью для данного звена общественного производства, а с другой – долгосрочным эффектом, достигаемым суммой инновационных актов, объединённых в непрерывный инновационный процесс.

Общие моменты возможно выделить в подходах к определению инновационного потенциала. Важно не только оценивать возможности инновационной сферы, но и анализировать достаточность ресурсов для текущего производства, финансово-экономического обеспечения.

Кроме ресурсной составляющей, в современной экономической теории подчеркивают определяющее значение блока управления (см. рис. 1).

Блок управления инновационным потенциалом предприятия¹:

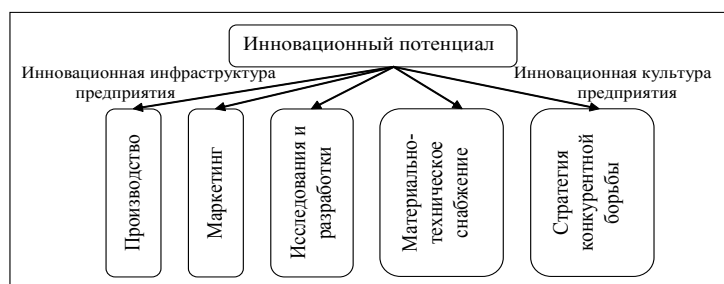


Рис. 1. Инновационный потенциал, связанный с уровнем развития или составляющие блока управления инновационным потенциалом промышленного предприятия.

Инновационная деятельность — это сфера разработки и практического освоения технических, технологических и организационно-экономических нововведений, которая включает не только инновационные процессы, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, их потребительских свойств, а также новый подход к организации информационных, консалтинговых, социальных и других видов услуг [2].

Инновационную деятельность в целях нормативного регулирования рассматривают как процесс, направленный на воплощение результатов научных исследований в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности.

Корпоративные структуры представляют собой организационно-экономические формы союзов предпринимательских структур. В данной статье под промышленными предприятиями будут подразумеваться именно корпоративные структуры.

В условиях конкурентной среды промышленные предприятия в процессе создания и внедрения инновационной продукции должны ориентироваться в первую очередь на мировые рынки. И это на данном этапе должно стать первоочередным для экономического развития России в целом.

Спрос на технологические нововведения со стороны предприятий во многом определяется ресурсным обеспечением инновационного процесса. Недостаточное финансирование тормозит реализацию эффективных инновационных проектов, снижая тем самым общий уровень инновационной активности в экономике. Крупные проекты, охватывающие полный цикл работ (проведение специализированных исследований и разработок, технологическая подготовка производства, выпуск принципиально новой продукции и др.), становятся для отечественных предприятий все более дорогостоящими и недоступными.

Вопросы, связанные с масштабным технологическим обновлением производства, ставят ряд задач по выработке конкретных предложений по созданию условий, максимально способствующих развитию фундаментальных и прикладных исследований, в том числе на базе промышленных предприятий. С каждым годом передовым промышленным предприятиям необходимо наращивать объем инвестиций в НИОКР, понимая, что развитие инновационной деятельности является приоритетным направлением в их стратегической политике.

На рис. 2 показан удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации (процент, значение показателя за год²).

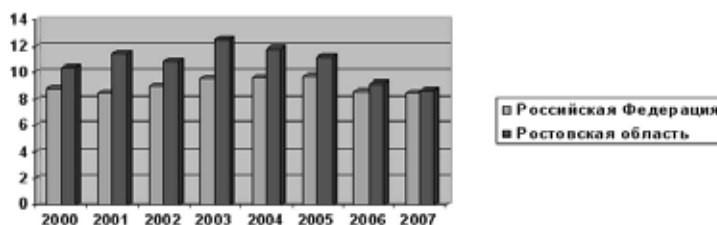


Рис. 2. Удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации

¹ Составлено автором по материалам исследования.

² Составлено автором по [7].

Удельный вес предприятий, осуществляющих технологическую деятельность составил: 2000 — 8,8 %, 2001 — 8,5%, 2002 — 9%, 2003 — 9,5%, 2004 — 9,6%, 2005 — 9,7%, 2006% — 8,6 %, 2007 — 8,5 %. По данным государственной статистической службы возможно сделать вывод, что только малая часть предприятий занимается инновационной деятельностью в России: по Ростовской области, наблюдается снижение инновационных предприятий: в 2007 г. — 8,7% по сравнению с 2000 г. — 10,4 % (см. табл. 1).

Таблица 1

**Объем инновационной продукции, тысяча рублей,
значение показателя за год [7]**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Российская Федерация	207151140	315603530,7	435122212,5	545540018,5	674760935	841987223,2
Ростовская область	1793330,9	1959734	4072448,3	6089495,7	6551242	8900230

По сравнению с 2002 г. — 1 793 330,9 тыс. руб. в 2007 г. — 8 900 230,0 тыс. руб., т.е. наблюдается значительное увеличение объема инновационной продукции, как по Ростовской области так и по Российской Федерации в целом.

В настоящее время российские предприниматели вкладывают в научную деятельность и разработку технологий значительно меньше средств. Для того чтобы противостоять конкуренции на внешних и все более открытом внутреннем рынках, российской промышленности необходимо:

- 1) наращивать стратегические инвестиции;
- 2) осваивать прорывные направления;
- 3) усиливать свой исследовательский потенциал.

Инновационными тенденциями в современно развивающихся корпоративных структурах являются программы ресурсосбережения, повышения энергоэффективности.

Энергосбережение - реализация организационных, правовых, технических, технологических, экономических и иных мер, направленных на уменьшение объема используемых энергетических ресурсов при сохранении соответствующего полезного эффекта от их использования (в т.ч. объема произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг) [8].

Энергетический ресурс – это носитель энергии, которая используется или может использоваться при осуществлении хозяйственной или другого вида деятельности, а также вид энергии:

- атомная - энергия, выделяющаяся в процессе превращения атомных ядер, источником является внутренняя энергия атомного ядра;
- тепловая - энергетический ресурс, при потреблении которого изменяются термодинамические параметры теплоносителей (температура, давление);
- электромагнитная - энергия электромагнитного поля, слагающаяся из энергий электрического и магнитного полей;
- другие виды, потенциальная, кинетическая, гравитационная, внутренняя.

Энергетическим обследованием является сбор и обработка информации об использовании энергетических ресурсов в целях получения достоверной информации об объеме использованных энергетических ресурсов, выявления возможностей энергетической эффективности с отражением полученных результатов в энергетическом паспорте.

Энергетический паспорт — обязательный документ, составленный по итогам энергетического обследования и на основании проектной документации.

Организации в обязательном порядке должны проводить следующие программы: работы по обязательным энергетическим обследованиям; виды обязательных энергетических обследований, классифицируемых по срокам проведения.

По срокам проведения энергетические обследования бывают: первичные, очередные, внеочередные.

Ресурсосбережение — система мер по обеспечению рационального использования ресурсов, удовлетворению прироста потребности в них народного хозяйства, главным образом за счет экономии.

Можно выделить ряд ресурсосберегающих технологий на промышленных предприятиях:

1. Предложения по ресурсосберегающим технологиям в системах водоотведения; может быть достигнуто за счет:

- установки частотных преобразователей для регулируемых электроприводов насосных агрегатов;
- реконструкции КНС с заменой насосных агрегатов на погружные;
- поставки гидравлических устройств закрытия входных задвижек КНС при пропаже напряжения на фидерах или угрозе затопления.

2. Предложения по ресурсосберегающим технологиям в системах водоснабжения; за счет:

— реконструкций водопроводных насосных станций (ВНС) с установкой насосных агрегатов (НА) с частотными преобразователями;

- поставкой системы силового электропитания насосных станций;
- поставкой системы автоматики насосных станций.

3. Предложения по ресурсосберегающим технологиям в системах электроснабжения:

- мобильная система мониторинга сетей;

— автоматизация систем контроля и мониторинга оборудования.

4. Предложения по ресурсосберегающим технологиям в системах теплоснабжения (в системах снабжения газом):

— оперативный контроль расхода газа по каждому узлу расхода предприятия на мнемосхеме диспетчерского пункта предприятия.

Система управления инновационной деятельностью предприятия предполагает обеспечение сохранности определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программ и целей.

Таким образом, можно определить следующий состав элементов системы управления инновационной деятельностью предприятия:

◆ процесс достижения цели инновационной деятельности следует рассматривать как упорядоченную совокупность характеристик промежуточных состояний исследования путей его дальнейшего развития;

◆ все составляющие инновационной деятельности должны быть строго ориентированы на достижение единой цели;

◆ на всех уровнях управления инновационной деятельностью должно обеспечиваться единство управления;

◆ формирование оптимальных состава и структуры ресурсов инновационной деятельности, выявление важнейших взаимодействий;

◆ использование результатов анализа закономерностей и тенденций развития инновационной деятельности.

Повышение экономической роли инноваций, изменение темпов, направлений и механизмов развития инновационных процессов являются одним из ключевых факторов, обусловивших радикальные структурные сдвиги в экономике промышленно развитых и многих развивающихся стран. Они проявляются в росте инвестиций в образование и науку, технологические и организационные нововведения; опережающей динамике высокотехнологичных секторов промышленности при повышении технологического уровня традиционных отраслей хозяйства; возникновении новых видов деятельности и т.д.

Перемены во внешних условиях (резкие изменения на глобальных рынках, мировые кризисы, природные катаклизмы и т.д.) могут потребовать быстрой реакции в форме модернизации устаревших институтов, переориентирования профессиональных групп, трансформации финансовой системы и т.д. Способность к эффективной адаптации в условиях меняющейся среды на всех уровнях – от отдельных индивидов до общественных институтов – является крайне важным фактором гибкого и в то же время устойчивого инновационного развития. Для предприятий, например, способность гибко реагировать на полученную извне информацию и эффективно применять знания становится ключом к успеху. В любом случае резервы институциональной системы пополняются за счет появления новых форм, стимулов и носителей технологических и нетехнологических инноваций.

В инновационном процессе различают следующие неопределенности и связанные с ней риски:

- 1) ошибочный выбор инновационного проекта;
- 2) отсутствие достаточного уровня финансирования;
- 3) отсутствие регулярного текущего снабжения;
- 4) отсутствие запланированного сбыта;
- 5) неисполнение контрактов;
- 6) возникновение непредвиденных затрат и снижение доходов;
- 7) усиление конкуренции;
- 8) обеспечение прав собственности.

Выходом из ситуации может являться отказ от поиска и реализации оптимального управления и переход к использованию приближенных решений. Современные системы управления отличаются большим количеством элементов и связей между ними, высокой степенью динамичности, наличием нефункциональных связей между элементами, воздействием различных по своему характеру помех.

Задача управления в таких системах решается применением адаптивной модели управления и состоит из двух этапов: планирования (построение программной траектории управляемой системы на определенный период времени) и регулирования (определяет управляющее воздействие, которое направлено на устранение дестабилизирующих случайных возмущений, отклоняющих управляемую систему от оптимальной программной траектории).

Приоритеты инновационной деятельности промышленных предприятий неуклонно смещаются от интеллектуальной составляющей инновационного процесса в сторону его практических, внедренческих стадий. В долгосрочной перспективе такая динамика может привести к снижению качества и уровня нововведений и в конечном итоге к замедлению темпов инновационной активности. Эти тенденции наблюдаются в экономике с 2000 г.

Рост заметен только для тех видов инноваций, которые непосредственно связаны с внедрением: приобретение оборудования, производственное проектирование, технологическая подготовка производства и др. Предприятия почти всех отраслей предпочитают прочим видам инноваций закупки овеществленных технологий, т.е. машин и оборудования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гохберг Л.М., Кузнецова И.А. Технологические инновации в промышленности и сфере услуг. М.: ЦИСН, 2001.
2. Гунин В.Н., Баранчев В.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю. Управление развитием организации: модульная программа для менеджеров. Модуль «Управление инновациями». М.: ИНФРА-М, 1999.

3. Дынкин А., Кондратьев В. Конкурентоспособность в глобальной экономике. М.: Наука, 2008.
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2008: Стат. сб. М.: ГУ–ВШЭ, 2008.
5. Магруппова З.М. Организация инновационной деятельности на промышленных предприятиях. Научный журнал «Власть и управление на востоке России». 2009. № 4 (49).
6. Наука, технологии и инновации в России и странах ОЭСР / Под ред. Л.М. Гохберга. М.: ГУ–ВШЭ, 2007.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // <http://www.gks.ru>.
8. Федеральный закон Российской Федерации от 23.11.2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
9. Экологическая доктрина Российской Федерации // <http://www.scrf.gov.ru>.

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ЗЕРНОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ

ДРОБИНА Н.С.,

ассистент,

Ставропольский государственный университет,

e-mail: ninok-d@yandex.ru

Одним из важнейших инструментов управления предприятием в условиях рыночной экономики является бюджетирование. Процедура бюджетирования является нормой для любой компании в развитых странах мира. Компаниям агропромышленного комплекса, в которых еще не внедрены ни бюджетирование, ни управленческий учет, целесообразно вводить их одновременно.

Ключевые слова: бюджетирование; управленческий учет; агропромышленный комплекс; зерновой подкомплекс.

An essential tool of company management in a market economy is budgeting. Budgeting procedure is standard for any company in the developed world. Agribusiness companies, which are not yet implemented or budgeting, management accounting, it is advisable to enter it at the same time.

Keywords: budgeting; the administrative account; agriculture; a grain subcomplex.

Коды классификатора JEL: H72, Q14.

Успех деятельности агропромышленной фирмы в решающей степени зависит от того, каким образом обеспечивается организационное единство сельскохозяйственного производства, промышленной переработки и торговли продуктами питания. Также решающее значение имеет эффективная организация финансовых процессов компании, в том числе с использованием бюджетирования и управленческого учета.

Управленческий учет и бюджетирование в условиях российской практики представляют собой два относительно самостоятельных вида финансовой деятельности, причем нередки случаи, когда компания использует только один из них. Однако эти процессы являются, по сути, частями единого целого, и эффективное управление предприятием возможно только при наличии обоих процессов. Компаниям агропромышленного комплекса, в которых еще не внедрены ни бюджетирование, ни управленческий учет, целесообразно вводить их одновременно.

К сожалению, не весь менеджмент аграрной сферы понимает, что бюджеты устанавливают рубежи (объемы продаж, прибыль, рентабельность) и границы (лимиты и нормативы затрат), которые следует соблюдать, чтобы быть конкурентоспособным. Во многих сельскохозяйственных организациях пока нет самостоятельного структурного подразделения по обеспечению финансовой деятельности. Такую финансовую работу выполняют экономические службы - планово-экономический отдел и бухгалтерия. Однако, их информационно-аналитические возможности не могут полностью соответствовать современным требованиям рыночного механизма хозяйствования. В аграрной сфере в силу неразвитости системы финансового управления встречаются лишь отдельные элементы применения различных форм бюджетов, как правило, представленные в виде бизнес-плана для получения организацией кредитов в банках [2].

В зерновом подкомплексе АПК и большинстве сельскохозяйственных предприятий система учета фактов хозяйственной деятельности (именуемая бухгалтерский учет) обращена в прошлое, т.е. предназначена лишь для фиксации событий, произошедших в прошлом, что является лишним свидетельством ее несовершенства. Для принятия оперативных управленческих решений такая информация часто оказывается практически бесполезной, прежде всего, в силу ее низкой актуальности в быстро развивающейся, динамичной среде. Многие необходимые для руководителей контуры производственно-экономической информации этой системой не охватываются.

Вследствие этого, именно правильная постановка системы управленческого учета на предприятиях, в понятие которой помимо бухгалтерского учета затрат входит и оперативный учет, и элементы анализа, планирования, прогнозирования, а также четкая организация центров ответственности составят основу применения технологии бюджетирования на предприятиях.

Бюджетирование является достаточно эффективным инструментом управления финансовыми результатами и денежными потоками организаций, способствующим повышению эффективности деятельности и укреплению фи-

нансового положения. В российской информационной сети INTERNET на термин «бюджетирование» ссылаются 2157 сайтов. И все же в российских организациях этот инструмент не нашел широкого распространения. В связи с этим, полагаем необходимым исследовать факторы объективного и субъективного характера, ограничивающие применение бюджетирования в современных условиях.

В первую очередь, эти факторы касаются основы бюджетного процесса – планирования. Из того, как на сельскохозяйственных предприятиях организована система планирования, можно сделать соответствующие выводы. Формальный подход к планированию, в свою очередь, ведет к низкой эффективности функций управления в системе «планирование – учет – контроль – анализ» финансово-хозяйственной деятельности.

Показатель распространения процесса планирования в основном тесно коррелирует со степенью формализации управленческого процесса в зависимости от размеров предприятия. Небольшие сельскохозяйственные предприятия, менеджмент которых ориентируется на неформальные процедуры, не склонны заниматься составлением и регламентацией планов, в то время как с ростом размера предприятия повышается степень формализации управленческого процесса и растет необходимость в планировании [3].

В целом, трудности постановки системы бюджетирования в сельскохозяйственных организациях, в том числе зерновом подкомплексе АПК, вызваны отсутствием ряда факторов, необходимых для решения данной проблемы. Так, в настоящее время наблюдается как недостаток внимания к роли бюджетирования, так и отсутствие высококвалифицированных специалистов, а также конфликт интересов разработчиков-организаторов и исполнителей бюджетов. Нет единой классификации бюджетов и методик формирования учетно-аналитического обеспечения бюджетирования. Отсутствуют четкие правила контроля, анализа и регулирования расходов на этапе исполнения бюджетов, так и соответствующие методики на этапе оценки финансовых результатов и финансового состояния субъектов бюджетирования. К этому добавляются программно-технические препятствия, вызванные неумением или нежеланием специалистов сельскохозяйственных организаций разработать собственный программный продукт для бюджетирования, например, на базе программы Microsoft Excel. На современном рынке нет открытых и гибких автоматизированных программных продуктов по бюджетированию, позволяющих учитывать специфику сельскохозяйственного производства.

Как показала практика, агропромышленные предприятия, внедряющие бюджетирование, сталкиваются со следующими проблемами: отсутствие четкого понимания возможностей бюджетирования и его назначения, непонимание возможностей управления по бюджету; фрагментарность бюджетирования (нередко это связано с простой экономией ресурсов); нехватка квалифицированных специалистов в области бюджетирования; отсутствие должной регламентации процедур планирования, учета и анализа; отсутствие стратегии управления, нет взаимосвязи повседневной деятельности с целями предприятия.

Существенно мешают внедрению бюджетирования в сельскохозяйственных организациях недостатки и нарушения в постановке производственного учета. Например, не полностью заполняются реквизиты в типовых формах документов и пр. Не всегда приходится отдельные виды побочной продукции.

В числе внешних (объективных) факторов, ограничивающих применение бюджетирования в современных российских условиях для предприятий АПК, в числе внешних (объективных) можно назвать: высокая зависимость от природно-климатических условий; низкий уровень финансовой культуры сельскохозяйственных предприятий; низкий уровень накопленного капитала отечественных предприятий АПК, не позволяющий осуществлять эффективные затраты по созданию и внедрению полномасштабной системы бюджетирования.

Таким образом, производственный учет в большинстве сельскохозяйственных организаций не выполняет свои прямые функции:

- ♦ обеспечение руководителей всех уровней управления информацией, необходимой для текущего планирования, контроля и принятия оперативных управленческих решений;
- ♦ оперативный контроль и оценка результатов деятельности внутренних подразделений и организации в достижении цели;
- ♦ перспективное планирование и координация развития организации в будущем на основе анализа и оценки фактических результатов деятельности;
- ♦ ведение учета по видам сельскохозяйственных культур, видам работ, что позволит уменьшить номенклатуру распределяемых затрат, снизить трудоемкость калькулирования;
- ♦ ведение учета и осуществление контроля по центрам возникновения затрат и центрам ответственности [6].

Этот, неполный перечень недостатков производственного учета в сельскохозяйственных организациях указывает на отсутствие качественной базы учетно-аналитического обеспечения прогнозных показателей финансовых результатов деятельности. В то же время традиционные способы планирования, учета и контроля не обеспечивают руководителей структурных подразделений необходимой информацией для принятия экономических решений. Информация, получаемая в конце отчетного периода, малоэффективна и зачастую уже не пригодна для управления затратами.

Как нам представляется, наиболее полное устранение этих недостатков возможно только при применении метода «стандарт-кост», основанного на принципе оперативного учета и контроля затрат в пределах установленных норм, нормативов и отклонений от них. К основным принципам учета затрат в системе «стандарт-кост» относятся:

- предварительное составление нормативной сметы издержек производства по каждому виду возделываемых культур, работам и услугам;

- учет фактических затрат в течение месяца с подразделением их на расходы по нормам и отклонениям от норм;
- установление и анализ причин отклонений фактических значений показателей от нормативных по местам возникновения и центрам ответственности;
- определение фактической себестоимости выпущенной продукции, работ, услуг как суммы нормативной себестоимости и ее отклонений от нормативных значений [4, 5].

Постановка бюджетирования начинается с определения финансовой модели предприятия, что предполагает проведение анализа его организационно-функциональной структуры, материальных, денежных и документационных потоков и выявление точек концентрации финансовых результатов.

Кроме того, очень важно определить, какие виды бизнеса (направления) будут являться объектами планово-учетной деятельности, при этом необходимо соблюсти разумный баланс между чрезмерной детализацией и излишней обобщенностью. Определяющую роль играют пожелания собственников, особенности рынка (товара, работ или услуг), специфика управления бизнесом. Не менее важный элемент бюджетирования - определение центров ответственности.

После выделения основных планово-учетных элементов (бизнес-направлений и центров ответственности) разрабатывается номенклатура статей бюджетов. Одновременно осуществляется классификация затратных статей на переменные и постоянные, прямые и косвенные (особую важность здесь приобретают упоминавшиеся принципы существенности и рациональности, когда затраты на получение какой-либо информации не должны превышать извлекаемых из этой информации выгод). На основе вышеперечисленных процедур и осуществляется процесс бюджетирования [1].

Мы считаем, что для постановки полноценного внутрифирменного бюджетирования и преодоления трудностей постановки системы бюджетирования в сельскохозяйственных организациях, необходимо выполнить три основных этапа, каждый из которых включает свои элементы:

1) Технология бюджетирования, в которую входят инструментарии финансового планирования (виды и форматы бюджетов, система целевых показателей и нормативов), порядок консолидации бюджетов различных уровней управления и функционального назначения.

2) Организация бюджетирования, включающая финансовую структуру организации (состав центров учета – структурных подразделений либо бизнесов предприятия, являющихся объектами бюджетирования), бюджетный регламент и механизмы бюджетного контроля (процедуры составления бюджетов, их представления, согласования и утверждения, порядок последующей корректировки, сбора и обработки данных об использовании бюджетов), распределение функций в аппарате управления (между функциональными службами и структурными подразделениями различного уровня) в процессе бюджетирования, систему внутренних нормативных документов (положений, должностных инструкций).

3) Автоматизация финансовых расчетов, предусматривающая не столько составление финансовых прогнозов, сколько постановку так называемого сплошного управленческого учета, в рамках которого в любое время можно получать оперативную информацию о ходе исполнения ранее принятых бюджетов (о движении денежных средств, структуре себестоимости, норме и массе прибыли, уровне издержек и т.п.)

Каждый руководитель определяет набор целевых и контрольных показателей при постановке бюджетирования в зависимости от вида деятельности, финансового и экономического состояния предприятия, от конъюнктуры рынка и прочих факторов. Также для каждого предприятия своим собственным будет и набор бюджетов. При разработке бюджетирования необходимо определить принцип его организации: «снизу вверх» или «сверху вниз». При организации планирования по принципу «сверху вниз» все бюджеты разрабатываются на высшем уровне управления, а затем структурные подразделения более низкого уровня получают различные задания. При организации планирования по принципу «снизу вверх» руководители компании запрашивают данные из отдельных подразделений для составления ими своих бюджетов, а затем обрабатывают и консолидируют полученные данные. Определение финансовой структуры предприятия является важным этапом при постановке бюджетирования и одновременно одной из центральных проблем. Финансовая структура компании – это набор бизнесов и (или) других сфер финансовой ответственности, распределение между структурными подразделениями данной компании, выступающими в качестве объектов бюджетирования и управленческого учета. Таким образом, выбор финансовой структуры – это выбор объекта бюджетирования. Для постановки бюджетирования необходимо не только грамотное решение методологических проблем, выбор нужного инструментария финансового планирования, но и разработка соответствующих организационных процедур, регламентирующих все вопросы взаимоотношений отдельных структурных подразделений с руководством предприятия.

Внедрение программного продукта позволяет не только составить бюджеты, но и провести анализ эффективности, а также рассмотреть альтернативные варианты бюджетов для выбора наиболее предпочтительного в данной компании. Существуют разные подходы к автоматизации бюджетирования предприятия. Можно разработать собственное решение на основе MS Excel-Access. А можно использовать готовый программный продукт: бюджетный модуль в составе ERP-системы, специализированные системы бюджетирования или прикладное решение на основе хранилища данных.

Чтобы прийти к желаемому результату, важно определиться, что необходимо на выходе, и целенаправленно двигаться к поставленной цели. И тогда можно считать, что система бюджетирования внедрена.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ефименко А.А.* Трансформация системы межбюджетных отношений и ее роль в стимулировании регионального развития // TERRA ECONOMICUS. Т. 7. № 2. Ростов-н/Д: Изд-во ЮФУ, 2009.
2. *Жарылгасова Б.* Бюджетирование в сельскохозяйственных организациях: инструмент комплексного управления финансами // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 10. С. 31–36.
3. *Карпова Т.П.* Учет производства как начальный этап управленческого учета // Бухгалтерский учет. 2000. № 20. С. 56–57.
4. *Николаева С.А.* Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 1993.
5. *Овсийчук В.Я.* Управление затратами с применением системы «стандарт-кост» // Управленческий учет. 2007. № 2. С. 32–41.
6. *Седова Н.В., Селютин В.Ф.* Особенности процесса бюджетирования в интегрированных агропромышленных структурах // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 6. С. 149–152.

ОСОБЕННОСТИ НАРАЩИВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕРВИСНОЙ СЕТИ АВТОДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРОВ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

СЕЛИВАНОВА А.Г.,

аспирантка,

Ростовский государственный университет путей сообщения,
344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка народного ополчения, 2

В статье рассматриваются некоторые виды стратегий конкурентного позиционирования автодилерских центров, которые модифицировались в сторону развития обслуживающей составляющей в структуре предоставляемых клиентам услуг.

Ключевые слова: автодилерские центры; конкурентные стратегии; посткризисное развитие.

The article discusses some types of competitive strategies of positioning of autodealer centers which were modified towards development of a serving component in the structure of services given to clients.

Keywords: autodealer centers; competitive strategies; post-crises development.

Коды классификатора JEL: L62, L81.

В условиях глобализации сферы услуг и роста глобальной конкуренции можно выделить, по крайней мере, несколько видов стратегий конкурентного позиционирования автодилерских центров:

- ❖ захват активными фирмами незанятых другими компаниями рыночных ниш и географических рынков;
- ❖ действия фирм, направленные на то, чтобы отнять у конкурентов их рыночные доли, в частности, путем слияний и поглощений;
- ❖ действия фирм за создание собственных конкурентных преимуществ в целях увеличения рыночной доли и вытеснения конкурентов;
- ❖ создание высоких барьеров, чтобы не допустить вход на рынок потенциальных конкурентов;
- ❖ согласованные действия фирм по созданию различных альянсов.

Преимущество первой стратегии состоит в том, что она позволяет активной фирме, не предпринимая серьезных усилий в конкурентной борьбе, добиться успеха. Рост рыночной доли фирмы может обеспечиваться не только за счет незанятых географических рынков, но и сегментов потребительского рынка, не интересных для лидеров рынка.

Таким образом, особенность первой стратегии состоит в стремлении избежать явного вызова сопернику – лидеру рынка, следование за конкурентами в создании новых рыночных потребностей. Конкуренты формируют спрос на новый товар или услугу, а потом компания начинает процесс соперничества за клиента. Эта стратегия не предусматривает использование агрессивного снижения цен, активной рекламной кампании или намерения превзойти конкурента в области продуктовой дифференциации. Вместо этого фирма будет маневрировать вокруг конкурентов и занимать рыночные ниши, не представляющие для них в данный момент стратегического интереса.

Во время перехода России к рыночному типу экономической системы автодилерские предприятия формировались стихийно и были представлены, главным образом, малыми предпринимательскими структурами, основные силы которых были направлены на приобретение автотранспортных средств, что составляло достаточно сложную задачу в условиях тотального дефицита.

В условиях радикальных институциональных изменений политика продаж автодилерских организаций характеризовалась только занятием определенной ценовой или товарной нише. Использование маркетинговых технологий и инструментов в условиях неопределенности на рынке было нецелесообразно, потребитель приобретал практически любое автотранспортное средство, стремясь тем самым инвестировать финансовые ресурсы домохозяйств.

Учитывая организационные несогласованности во внешнеэкономических отношениях с иностранными партнерами, автодилерские и дистрибьюторские организации получали максимально возможный финансовый результат, выполняя только операции по транспортировке и продаже иностранных автотранспортных средств.

Формирование автодилерской сети в данный временной отрезок было нецелесообразно вследствие высоких финансово-организационных барьеров при выходе на новый региональный или территориальный рынок. Теневой

характер экономики в период перестройки национальной экономики сформировал условия, при которых хозяйственным субъектам было нерентабельно предоставлять клиентам различные виды сервисных услуг, таких как гарантийное обслуживание, продажа и установка оригинальных комплектующих для иностранных автомобилей.

В описанных выше условиях модели поведения на формирующемся рынке автодилерских компаний характеризовались однотипностью предоставляемых операции по купле и продаже ограниченного выбора автомобилей, что обуславливалось значительным превышением спроса над предложением, а также стремлением занять определенную рыночную нишу без дополнительных финансово-организационных издержек (см. рис. 1).

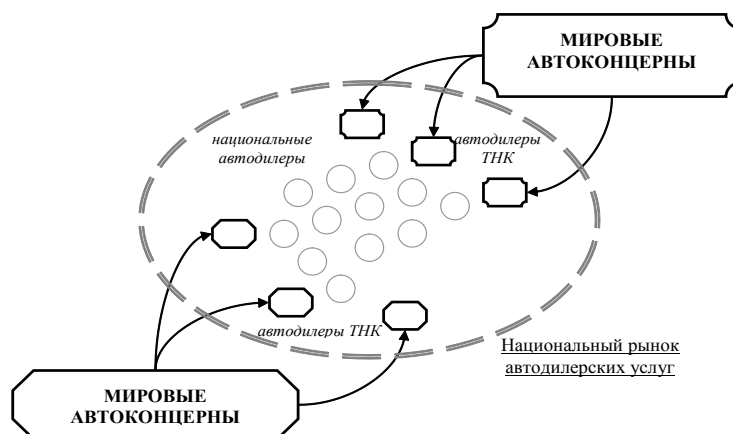


Рис. 1. Конкурентная стратегия автодилерского центра, направленная на сохранение определенной рыночной ниши¹

Напротив, особенность второй стратегии фирм – открытое агрессивное поведение, когда фирма стремится провести передел отраслевого рынка в свою пользу, не скрывая намерений.

Одним из способов реализации этой стратегии являются слияния и поглощения фирм. Слияния и поглощения – один из инструментов стратегии конкурентного позиционирования компании конкурентной стратегии. Используя этот механизм, фирма ищет способы противодействия конкурентам. Поэтому существуют мотивы сделок, не связанных с прямой выгодой:

- ❖ фирмы захватывают рыночные доли конкурентов, приобретая их активы;
- ❖ компании диверсифицируют производство, выходя на новые рынки и обеспечивая больший контроль над рисками;
- ❖ существующие на рынке фирмы приобретают дополнительные активы и повышают барьеры входа для потенциальных конкурентов;
- ❖ фирмы продают часть активов (аутсорсинг), чтобы повысить эффективность использования оставшихся активов;
- ❖ слияния и поглощения применяются как средство спасения от банкротства неэффективных компаний во время экономических кризисов, поэтому в данный период, во-первых, увеличивается количество сделок с участием государства и, во-вторых, существенно вырастает доля безденежных сделок, когда компании-банкроты продаются вместе с долгами за небольшую сумму.

Современная ситуация на рынке слияний и поглощений подтверждает этот тезис. Слияния и поглощения утратили в период кризиса свое значение как фактор долгосрочного роста компаний, так как одним из основных мотивов слияний и поглощений является сегодня желание фирм-участниц сделок совместными усилиями преодолеть последствия кризиса, поэтому поглощаются в основном не перспективные компании, обладающие потенциалом роста, а проблемные фирмы, имеющие долги.

В посткризисный период развития рынка автомобильной продукции конкурентные стратегии дилерских сетей модифицировались в сторону развития обслуживающей составляющей в структуре предоставляемых клиентам услуг.

При импликации концепции конкурентоспособности М.Портера на национальном автомобильном рынке можно прийти к выводу о необходимости максимизации полезности использования новых информационных технологий координации бизнес-процессов в организации.

В автобизнесе потребитель стремится удовлетворить сервисные интересы. Процесс управления сервисными продуктами, направленный на достижение конкурентных преимуществ, более сложен, нежели физическими товарами, в силу того, что услуги имеют ряд принципиальных особенностей, вытекающих из самой их природы. Одной из важнейших таких особенностей является неосвязаемость услуг, главным образом, до их приобретения потенциальными клиентами. Это создает целый комплекс проблем для сервисных организаций [2].

В связи с этим потребители услуг весьма чутко реагируют на наличие в сервисных продуктах осязаемых элементов, помогающих оценить потенциальное качество обслуживания. К таким элементам можно отнести:

¹ Составлено автором по материалам исследования.

- внешний вид офиса компании;
- оформление интерьеров;
- наличие и виды технологического оборудования;
- уровень используемой оргтехники и расходных материалов;
- системы коммуникаций;
- внешний вид руководителей компании и ее служащих;
- контингент клиентов, уже пользующихся услугами данной компании.

Эти и другие осязаемые элементы сервисных продуктов могут оказывать благоприятное воздействие на новых потенциальных клиентов и тем самым становиться инструментами маркетинговых технологий, направленных на получение дополнительных конкурентных преимуществ.

В решении проблем, связанных с неосязаемостью услуг, не менее важны также и инструменты психологического воздействия на целевые рынки, выражающиеся в способности сервисных организаций:

- ◆ создавать неповторимый имидж своей компании и предоставляемых ею сервисных продуктов;
- ◆ поддерживать на достойном уровне деловую репутацию фирмы и авторитет торговой марки сервисного продукта;
- ◆ формировать каналы распространения позитивной информации об удовлетворении запросов клиентов «из уст в уста» и через лидеров общественного мнения и др.

Применение инструментальных групп в конечном счете направлено на повышение степени доверия потребителей услуг к сервисной организации, их предоставляющей.

Другой специфической особенностью услуг является одновременность (единовременность) их производства, предоставления и потребления. Следствием этой специфической черты услуг является то, что качество сервисных продуктов находится в непосредственной зависимости:

- от характера и уровня взаимодействия персонала сервисной компании и ее клиентов, а также различных групп служащих между собой;
- от иных лиц, активно вовлеченных в процесс обслуживания или пассивно его наблюдающих;
- от способностей персонала незамедлительно реагировать на запросы клиентов в процессе их обслуживания, а при необходимости вносить коррективы в этот процесс.

Инструментами воздействия на потребительское восприятие может служить подготовка различного рода материалов (докладов, отчетов, инструкций, выписок из учредительных документов, листовок, буклетов и др.), облегчающих взаимодействие клиентов с сервисной организацией.

Э. Сассер предложил четыре ключевые стратегии управления спросом, следуя которым сервисные организации могут создавать и укреплять свои конкурентные преимущества на целевых рынках за счет [2]:

- ◆ дифференциации цен, что позволяет снижать спрос в периоды пиковых нагрузок;
- ◆ стимулирования спроса в периоды низкой загруженности;
- ◆ оказания дополнительных услуг в часы пик для клиентов, ожидающих своей очереди на обслуживание;
- ◆ применения систем предварительных заказов и резервирования времени обслуживания.

Оптимизация процессов дилерского центра – ключевой фактор в снижении себестоимости, и как следствие, — в предоставлении максимальной клиентской удовлетворенности.

Важной составляющей является логистика снабжения складов запасными частями. Продажа запасных частей приносит сервису максимальный доход. Поэтому, принимая решения о формировании складских запасов, необходимо провести ABC-анализ – чтобы склады минимум на 90 % состояли из первых двух групп запасных частей. Высокие показатели оборачиваемости складов – один из первых признаков правильно отстроенных процессов снабженческой и складской логистики на автопредприятии.

В настоящее время развитию взаимодействия банков и страховых компаний способствуют глобальные отраслевые корпорации, производящие автомобили высокого качества и престижных марок. Перспективность формы взаимодействия банков и страховых компаний с автомобилестроительными концернами и их дилерами становится очевидной и для национальных банков локальных рынков.

Взаимодействие банков и страховых компаний усиливается, если они работают над совместной программой продвижения продуктов автоконцернов и услуг дилерских центров транснациональных автомобилестроительных компаний. Целевое взаимодействие сервисных центров и финансовых институтов способствовало возникновению новой формы интеграции банков, страховых компаний и дилерских центров. Проведение сделок и заключение контрактов при сетевом взаимодействии отвечает модели конкурентного роста.

Информационно-финансовое взаимодействие дилеров, банков и страховых компаний способствовало формированию финансовых супермаркетов, которые на первом этапе своего развития интегрировали информацию о клиентах и конкурентах, что значительно снижало издержки транзакций [1, с. 44].

Дилерские центры автомобилестроительных компаний параллельно с организацией и предоставлением финансовых, кредитных, страховых услуг передали финансовым супермаркетам функции информационно-аналитического плана, способствующие получению и обработке достоверной информации о предпочтительном выборе клиента.

При взаимодействии с банком и страховой компанией дилерские центры автомобилестроительных корпораций диверсифицируют риски, связанные с реализацией продукции и обеспечением залога, что снижает вероятность убытков. Для успешной реализации программ взаимодействия автодилерских центров представляется необходимым объединение баз данных клиентов.

Опыт регулирования локальных рынков сервисных услуг развитых стран показывает, что в условиях взаимодействия с сервисными компаниями банковский и страховой сегменты экономики находят точки соприкосновения по самым различным направлениям бизнеса. Единицы отечественных банков имеют полноценное, соответствующее мировым аналогам, страховое покрытие своей деятельности. Исключением являются финансовые структуры транснациональных автоконцернов и российских отраслевых корпораций.

С одной стороны, российские компании не могут заложить все возрастающие расходы в цену автомобиля и повышать ее, пока потребитель не уйдет к конкурентам; с другой стороны, инфляция и увеличивающиеся затраты в связи с ростом стоимости комплектующих вынуждают компании увеличивать цены.

Крупные автодилеры ЮФО, развивая конкурентные технологии на рынке услуг, осваивают новый для региона формат «автодеревень». Размещая не менее четырех брендов на одной площадке, они привлекают значительную часть клиентов. Формат салона-«автодеревни» (carvillage) — это продукт западных дилеров, которые начали строить автоцентры за городской чертой, располагая их преимущественно вдоль основных транспортных магистралей. К конкурентным преимуществам формата относятся возможности для полноценного тест-драйва и наличие больших парковок вкупе с кафе и зонами отдыха.

Основные дилеры Южного федерального округа имеют не менее пяти марок в своих портфелях, стремятся капитализировать бизнес и при этом сталкиваются с дефицитом и дороговизной городских площадей. Увеличить свою долю рынка и заодно продолжить региональную экспансию за счет строительства автогородов задумал и один из крупнейших южных автодилеров — ростовская ГК «Гедон». Стоимость каждого автоцентра системы сетевых продаж составляет примерно 10 млн долларов, инвестиции привлекаются из собственных средств и банковских кредитов. Конкурентоспособность формата автодеревни достаточно высокая. Инженерная инфраструктура рынка услуг, формируемая под автогород, позволяет экономить на издержках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева А.В. Инструменты и технологии управления рисками снижения качества активов российских банков на основе процессного подхода // TERRA ECONOMICUS. 2010. № 1. Т. 8.
2. Васильев Г.А. Управление сервисными продуктами в маркетинге услуг: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Маркетинг», «Коммерция (торговое дело)» / Г.А. Васильев, Е.М. Деева. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В «ПРОСТРАНСТВЕ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ»

КРЮКОВ С.В.,

аспирант,
Южный федеральный университет,
e-mail: sergundy@mail.ru

В статье оценивается эффективность инновационных проектов с помощью методики оценки стоимости реальных опционов. Предлагается использование пространства реальных опционов для проведения сравнительного анализа инновационных проектов.

Ключевые слова: инновационные проекты; оценка эффективности; реальные опционы; пространство реальных опционов.

This paper gives a review of innovation projects' efficiency estimation with help of real options' value estimation methodology. It offers to apply Real Option Space to innovation projects' comparative analysis.

Keywords: innovation projects, efficiency estimation, real options, Real Option Space.

Коды классификатора JEL: G11, O22, O31.

В настоящее время отсутствие в РФ закрепленных на федеральном законодательном уровне определений инновации и инновационного проекта [5,6], а также каких-либо методических указаний по оценке эффективности инновационных проектов приводит к тому, что менеджеры и экономисты прибегают к использованию методики оценки эффективности инвестиционных проектов с поправками на отличие инвестиционных проектов от инновационных.

В то же время многие экономисты пришли к выводу, что использование получившей такое широкое международное применение техники дисконтированных денежных потоков (ДДП) при оценке инвестиционных проектов не является в достаточной мере эффективным, так как оно не отражает гибкости и возможностей менеджмента, реализующего инвестиционный проект [1]. Техника ДДП исходит из того, что до начала проекта определяется период его реализации, денежные потоки на каждом этапе, ставка дисконтирования, и эти показатели остаются неизменными в течение всего процесса реализации проекта. В действительности же, редко когда удается реализовать проект полностью в соответствии с тем, как он задавался изначально. Рыночная конъюнктура в той или иной степени всегда изменяется в любой сфере бизнеса, тем более, если проект нацелен на среднесрочную или долгосрочную перспективу. Уже после начала его реализации могут открыться возможности по привлечению новых участников в проект и, как следствие, по привлечению дополнительных инвестиций, что, в свою очередь, может позволить расширить масштабы проекта или как-то дополнить его цели. Возможна и противоположная ситуация, когда вследствие ухудшения финансовой ситуации компании, наступления локального или глобального экономического кризиса или влияния других факторов, оказывающих негативное влияние на реализацию проекта, менеджмент вынужден будет сократить его масштабы, отказаться от достижения каких-то ранее поставленных целей и т.д. Если при анализе эффективности инвестиционного проекта не учитывать подобные возможности его корректировки и не оценивать их в денежном выражении, то это может привести к ошибочному решению менеджмента или руководства компании относительно принятия или неприятия этого проекта и к неверной оценке стоимости проекта в целом. Рассмотрим пример, иллюстрирующий подобную ситуацию [3].

Представим, что авиакомпания имеет возможность разработать и построить маленький самолет для воздушных перевозок дорогостоящих товаров. С одной стороны, данный проект может обеспечить большие конкурентные преимущества, с другой — сопряжен с большими рисками. Инженеры и исследовательские подразделения компании запрашивают 75 млн руб. для проведения трехлетних предпроектных маркетинговых и технических исследований, в случае успешных результатов которых компания могла бы одновременно инвестировать в проект 2 млрд руб. для его полной реализации. Вопрос менеджмента компании в данном случае сводится к тому, стоит ли давать согласие на затраты в 75 млн руб.

Пользуясь техникой ДДП, менеджмент компании в рамках одного наиболее вероятного сценария продисконтировал бы все предстоящие денежные потоки по определенной им ставке и получил следующие результаты, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Расчеты ЧДД по наиболее вероятному сценарию

Ставка дисконтирования проекта, r_p	15%
$ДС_0$ ЧДД Опер прибыль, млн руб.	1,203
$ДС_0$ ЧДД Стоимость запуска, млн руб.	1,315
Затраты на исследования и разработки, млн руб.	75
Общий ЧДД по проекту, млн руб.	187

Применяя технику ДДП при ставке дисконтирования 15%, ЧДД проекта в нулевом году получился отрицательным в размере 187 млн руб., исходя из чего менеджмент компании не выделит 75 млн руб. на исследования и разработку и, следовательно, компания откажется от проекта.

Рассмотрим оценку данного проекта с помощью методики реальных опционов. Гибкость в реализации проекта приносит эффект, подобный финансовым опционам, поэтому ее называют реальным опционом. Опцион покупателя (продавца) дает право приобрести (продать) заданный актив по истечении оговоренного срока или раньше без обязательства сделать это в случае невыгодной цены актива.

Для учета стоимости реальных опционов в настоящее время, как правило, применяют три типа моделей, которые первоначально были разработаны для оценки финансовых опционов: модели с непрерывным временем; схемы конечных разностей; биномиальные модели [1].

В моделях с непрерывным временем предполагается, что стоимость актива имеет логарифмически нормальное распределение или, что доходы нормально распределены. Для относительно ясных инвестиционных возможностей модель непрерывного времени использует формулу цены опциона Блэка-Скоулза. Для нестандартных инвестиционных возможностей представляют стохастический процесс как геометрическое броуновское движение, затем берут производные и решают соответствующие уравнения для частных производных. Иногда удается найти близкое формальное решение, но чаще приходится прибегать к аппроксимации.

Схемы конечных разностей – это общий метод для числовой аппроксимации стоимости опциона. Метод предполагает конвертирование соответствующего дифференциального уравнения с непрерывным временем в набор дифференциальных уравнений с дискретным временем и решение этих уравнений, используя стандартный итеративный обратный процесс. Хотя эти модели интуитивно более понятны по сравнению с моделями непрерывного времени, они все же требуют серьезных знаний в области математики, как для разработки, так и для применения на практике.

В основе биномиальной модели лежит предположение, что стоимость актива следует мультипликативному биномиальному распределению. Существует несколько ограничений применения биномиальной модели: биномиальная модель – это дерево, и оно может стать очень громоздким при возрастании количества временных периодов; так же как и в случае с моделью непрерывного времени, биномиальная модель наиболее приемлема, когда есть только один фундаментальный источник неопределенности.

В рассматриваемом нами примере воспользуемся моделью оценки стоимости реальных опционов Датара-Мэтью, которая является в некотором смысле развитием модели оценки ЧДД с помощью метода Монте-Карло с учетом принятия безрисковых экономических решений. Распределения операционной прибыли и стоимости запуска моделируются с помощью метода Монте-Карло и дисконтируются к нулевому году, исходя из двух ставок: $r_p = 15\%$, относящейся к денежным потокам, находящимся под влиянием рыночных рисков, и $r_f = 5\%$, относящаяся к инвестициям, находящимся в относительно безопасном состоянии. Чистая прибыль представляет собой разность между двумя дисконтированными денежными потоками операционной прибыли и стоимости запуска. Результатом является распределение чистой прибыли (гистограмма) для сотен сценариев, представленная на рис. 1.

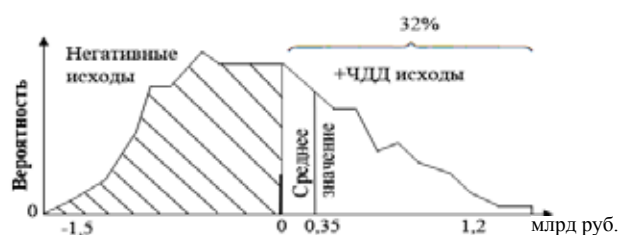


Рис. 1. Гистограмма распределения чистой прибыли

Заштрихованная область Негативные исходы соответствует сценариям, в которых дисконтированная стоимость запуска превышает операционную прибыль. Правая незаштрихованная часть соответствует 32 % сценариев, в которых ЧДД получился положительным. Стоимость реального опциона в данном случае может пониматься как среднее значение дисконтированной к нулевому году чистой прибыли и ее значение в данном примере приблизительно составляет 113 млн руб.

Полученный результат может быть интерпретирован так, что 113 млн руб. — это максимальная стоимость опциона, которую компания хотела бы заплатить за возможность занятия большей доли на рынке авиаперевозок дорогостоящих грузов. В то время как инженеры и исследователи компании запросили за предоставление аналогичной возможности 75 млн руб. Таким образом, основываясь на рассчитанной стоимости опциона, менеджмент компании может инвестировать в трехлетнее исследование и разработку нового самолета и по завершении этого принять решение, продолжать данный проект или нет.

Приведенный пример показывает, как метод реальных опционов позволяет в некоторой мере упростить представление сложной и комплексной проблемы о вложении инвестиций и найти ее решение. В то время как использование методики ДДП привело бы к отказу от проекта еще на стадии предварительного исследования.

Применение техники реальных опционов при оценке инновационных проектов может позволить также использовать такой инструмент, как «пространство реальных опционов» [4]. Для его описания используют две координаты, отражающие разные аспекты стоимости, связанной с возможностью отложить инвестиции. Первая координата использует те же данные, что и ЧДД, и представляет собой соотношение выгод и затрат, связанных с реализацией проекта (K). Если это соотношение меньше единицы, то выгоды от реализации проекта меньше, чем затраты, связанные с его осуществлением, если больше единицы — наоборот.

Вторая координата — волатильность (V) показывает, насколько большие изменения могут быть внесены до окончательного принятия инвестиционного решения. Волатильность зависит от уровня неопределенности будущих выгод от проекта, и от того, насколько долго руководство проекта может откладывать решение о начале его реализации.

Пространство реальных опционов задается двумя осями координат: осью координаты K по горизонтали и V по вертикали (рис. 2).

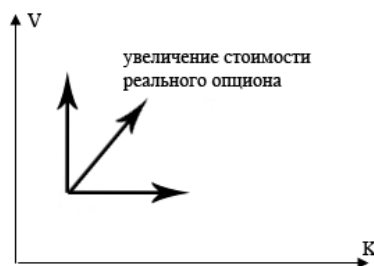


Рис. 2. Пространство реальных опционов

Традиционная методика оценки эффективности проектов, основанная на ДДП, дает нам один основной показатель (ЧДД) и два возможных действия — инвестировать или не инвестировать в рассматриваемый проект. В пространстве реальных опционов, мы используем показатель ЧДД и два добавочных показателя (V и K), а круг возможных действий расширяется до шести (рис.3). Рассмотрим подробнее эти действия.

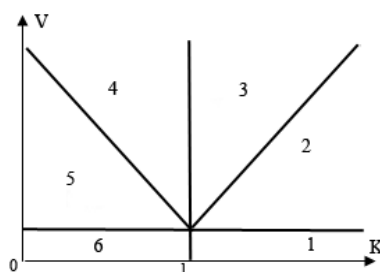


Рис. 3. Основные области в пространстве реальных опционов

«Сейчас или никогда»

В нижней части пространства реальных опционов волатильность близка к нулю. Это может быть потому, что всяческая неопределенность устранена, или потому, что больше нет времени откладывать начало реализации проекта. Проекты этого типа отличаются только по показателю соотношения выгоды/затраты. Если это соотношение больше единицы, следует начинать проект прямо сейчас (область 1), если меньше единицы — от проекта следует отказаться навсегда (область 6).

«Может быть сейчас, а может быть позже»

Рассмотрим проекты, у которых $K > 1$, но они не требуют немедленной реализации. Подобные проекты попадают в правую область пространства реальных опционов, которая делится на две части линией, где традиционный ЧДД равен нулю. В область 2 попадают проекты с положительным ЧДД, поэтому для них решение «может быть сейчас», возможность отложить начало реализации проекта, может принести дополнительную стоимость. В область 3 попада-

ют проекты с отрицательным ЧДД, но у них соотношение выгод и затрат больше единицы, поэтому решение – «может быть позже».

«Возможно, позже или возможно никогда»

Проекты, попадающие в левую часть пространства реальных опционов, потенциально невыгодные. У них соотношение выгод и затрат меньше единицы, а традиционный ЧДД везде меньше нуля. Но даже в этой области можно выделить более привлекательные проекты и менее привлекательные. В области 5 расположены очень слабые проекты, поскольку у них низки оба показателя (V и K), поэтому решение – «возможно никогда». В области 4 расположены более привлекательные проекты, поскольку показатель волатильности у них относительно высокий, поэтому решение – «возможно позже».

Рассмотрим пример сравнения эффективности шести инновационных проектов, каждый из которых не зависит ни от одного другого [2]. Денежные потоки от реализации каждого проекта составляют 100 тыс.руб. Проекты А и Б требуют капитальных затрат по 90 тыс.руб., В и Г — по 110 тыс. руб., оставшиеся два Д и Е – по 115 тыс. руб. (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительные характеристики проектов

Проект	А	Б	В	Г	Д	Е
Показатель						
1. Денежные потоки (S)	100	100	100	100	100	100
2. Капитальные затраты (X)	90	90	110	110	110	110
3. Время задержки (t)	0	2	0	0,5	1	2
4. Стандартное отклонение (σ)	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
5. Безрисковая ставка (r)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
6. $k = S / (X * e^{-rt})$	1,11	1,25	0,91	0,94	0,96	1,02
7. Волатильность ($v = \sigma * \sqrt{t}$)	0	0,42	0	0,14	0,3	0,57
8. Традиционный NPV ($S - X$)	10	10	-10	-10	-15	-15
9. ЧДД с учетом опциона	10	31,2	0	6,2	10,2	18,4
Область	1	2	6	5	4	3
Решение	Прямо сейчас	Может быть скоро	Никогда	Возможно никогда	Возможно позже	Может быть позже

Таким образом, два проекта (А и Б) имеют положительный традиционный ЧДД (10 тыс. руб.), остальные – отрицательный ЧДД. Это означает, что нужно принять к реализации только два проекта (А и Б), и, таким образом, суммарный ЧДД портфеля из шести проектов составит 20 тыс. руб.

Каждый из проектов имеет разное время до начала реализации и разную волатильность, и это приводит к тому, что все проекты попадают в разные области пространства реальных опционов (рис.4).

Проект А попадает в область 1, следовательно, он должен быть реализован «прямо сейчас». Проект В попадает в область 6, следовательно, он «никогда» не должен быть реализован.

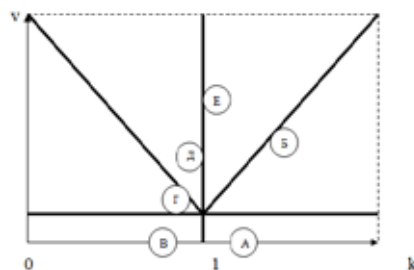


Рис. 4. Проекты в пространстве реальных опционов

Проект Б попадает в область 2, поэтому решение по нему – «может быть вскоре». Проект Е попадет в область 3, он может быть отложен на два года и у него самая высокая волатильность в группе, следовательно, решение «может быть позже». Проект Д попадает в область 4, у него есть один год до начала реализации и средний уровень волатильности, следовательно, решение – «возможно позже». Проект Г попадает в область 5, у него только 6 месяцев до реализации и низкая волатильность, поэтому решение – «возможно никогда».

Оценка каждого проекта с учетом реальных опционов дает нам общую стоимость портфеля из шести инновационных проектов — 76 тыс.руб. Вместо того, чтобы принять два проекта и отвергнуть четыре, опционный анализ дает следующее решение: принять один проект прямо сейчас, отвергнуть один проект навсегда и подождать с началом реализации остальных четырех проектов, через некоторое время они могут быть окончательно приняты или отвергнуты при изменении внешних обстоятельств.

Таким образом применение техники реальных опционов и пространства реальных опционов, в частности, при оценке эффективности инновационных проектов может позволить принципиально изменить отношение менеджмента компаний к неопределенности, связанной с реализацией проектов. Те или иные проявления неопределенности теперь могут трактоваться не только и не столько как факторы риска возможных потерь, но как возможности внести какие-либо положительные изменения, если проявить гибкость управления. Применение техники реальных опционов для оценки инновационных проектов дает следующие преимущества по сравнению с техникой ДДП:

1. Возможность более глубокого анализа выгод и затрат от проекта.
2. Результатом проведенного анализа является более развернутый ответ на вопрос «стоит ли реализовывать проект», чем только «да» или «нет».
3. Техника реальных опционов позволяет понять, что необходимо делать уже по ходу реализации проекта, чтобы максимизировать выгоду от его реализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крюков С.В. Методы и модели оценки и выбора инвестиционных проектов: монография. Ростов н/Д.: Рост. гос. экон. унив., 2001.
2. Крюков С.В. Учет реальных опционов при оценке эффективности инвестиционных проектов // Вестник Академии. 2006. № 2 (22).
3. Mathews S. Valuing risky projects with real options // Research.Technology Management. 2009. September-October. P. 32–41.
4. Timothy A. Luehrman. Strategy as a portfolio of real options // Harvard Business Review. 1998. Sep/Oct 98/ Vol. 76. Issue 5. P. 89–100.
5. <http://www.innovbusiness.ru>.
6. <http://www.rusnano.com>.

КАЧЕСТВЕННЫЕ КРИТЕРИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ПАВЛЮКОВА А.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского,
Ростовский филиал,
e-mail.: Bikova_T@list.ru

В статье рассмотрены особенности пивоваренной отрасли, на основе которых разработаны качественные критерии инновационного развития промышленных предприятий.

Ключевые слова: инновации; экономический эффект; реструктуризация; критерий; стратегические факторы; инновационный проект; окупаемость; чистая прибыль; стоимость проекта; фондоотдача.

Studying of specific features of branch on which basis qualitative criteria of innovative development of the industrial enterprises are developed is carried out.

Keywords: innovations; economic benefit; re-structuring; criterion; strategic factors; the innovative project; a recoupment; net profit; project cost.

Коды классификатора JEL: L26, O23.

Экономический эффект инноваций – это конечный результат применения технологического новшества, измеряемый абсолютными величинами. Ими могут быть рост прибыли и рентабельности, рост объемов производства, снижение материальных и трудовых затрат, улучшение качества продукции, выражаемого в цене, и т.п. Экономическая эффективность инноваций – это показатель, определяемый соотношением экономического эффекта и затрат на инновацию. Экономический эффект инноваций определяется путем сопоставления либо размера полученной прибыли, либо величины снижения издержек по одному из методов: исчисление затрат и полезных результатов; сравнение экономических результатов инвестиций и эффекта от внедрения; сравнение экономических результатов производства и использования новой и старой техники. Определение экономической эффективности инноваций решает задачи экономического сравнения различных вариантов инноваций, определения абсолютного размера экономического эффекта, планирования себестоимости, прибыли, цены на продукцию с использованием оценок экономического эффекта от внедрения новой техники, продукции или технологии [6].

Реструктуризация практически любых инновационных процессов связана с инвестициями и поэтому требует учета различного рода факторов, способных оказывать влияние на финансово-экономические и другие критерии, и показатели деятельности организации. Соответствующие факторы и условия обычно анализируются в рамках различных методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиций, т.е. в рамках нормативных моделей. При использовании такого рода моделей оценка целесообразности внедрения инновационных разработок базируется только на системе финансово-экономических показателей. Преимуществом нормативного подхода считается простота, логичность, формализуемость принятия решений и др. Однако, как показала практика, такой подход ещё не гарантирует выбора достаточно эффективных инноваций [2].

Одна из причин такого положения заключается в том, что к показателям доходов и затрат предприятий не всегда можно относить все факторы, характеризующие исходные параметры инноваций, которые подлежат оценке при выборе инноваций. Эта ситуация связана с действием ряда стратегических факторов, которые трудно или вообще не поддаются формализации, но могут существенно повлиять на финансово-экономические критерии и показатели в будущем. Такие стратегические факторы необходимо обязательно учитывать в ходе оценки инноваций, используя при этом не только финансово-экономические, но и другие критерии, раскрывающие многообразие влияния инноваций на эффективность [5].

Проведенные нами исследования показали, что существующие методики оценки эффективности инноваций в развитии (на примере пивоваренной промышленности) не получили должного освещения в публикациях. В результате существует риск неадекватного описания потенциала предприятий данной отрасли используемыми для этого методами, что может приводить к искажению показателей состояния и перспектив развития, искажению оценок действительной эффективности деятельности предприятий [4].

В процессе исследования выявлены особенности данной отрасли, которые находят отражение в нижеследующих параметрах.

1. Продукция пивоваренных предприятий не является продуктом первой необходимости. Пиво не относится к числу продуктов, включенных в необходимый рацион питания, в связи с чем возникает проблема расчета научно-обоснованных объемов производства, так как наукой не определены соответствующие нормы его потребления. Поэтому при определении перспективного объема производства пива российскими предприятиями следует исходить из фактически сложившегося уровня и динамики его потребления на душу населения с учетом импорта и мировых тенденций потребления. Не являясь жизненно важным продуктом, пиво обладает эластичным спросом, что, в свою очередь, обуславливает зависимость предприятий пивоваренной промышленности от: колебаний платежеспособного спроса населения, конкурентоспособности продукции и влияния конкурентной среды, качества и объективности маркетинговых исследований.

2. Пивоваренная промышленность относится к числу бюджетоформирующих отраслей, поскольку ее продукция является подакцизным товаром. Данная специфика обусловлена:

а) особой значимостью пивоваренной отрасли для экономики государства, что вызывает необходимость ее регулирования. Для государственного регулирования пивоваренной отрасли, в настоящее время используется два основных способа – экономический и административный. Акцизная политика государства относится к экономическому инструментарию, ограничения на рекламу и на розничную торговлю – к административному;

б) сдерживающим влиянием макроэкономического уровня развития отрасли. Это обратная сторона рассматриваемой специфики пивоваренной промышленности, и связана она с несовершенством налоговой политики государства, приоритетным направлением которой часто становится стремление решить сложные экономические вопросы посредством увеличения налоговой нагрузки и, таким образом, восполнить дефицит бюджетных средств за счет стабильно развивающейся отрасли.

3. Пиво относится к числу напитков массового потребления с характерной сезонностью потребления. В летний период, начиная с мая и по август, объем потребления пива резко увеличивается, в то время как в остальные месяцы года снижается. В отличие от большинства предприятий пищевой промышленности, пивоваренные предприятия в значительной мере подвержены влиянию сезонных колебаний спроса на их продукцию, что становится причиной неравномерности объемов продаж и получения прибыли в течение года и требует соответствующего учета при оценке эффективности развития хозяйствующих субъектов отрасли.

4. Экономике пивоваренных предприятий свойственна тенденция роста объемов производства, начиная с 1998 г., что не характерно для большинства предприятий пищевой промышленности, выпускающих основные виды продовольствия.

5. Недостаточна развитость сырьевой базы. Пивоваренная промышленность России вынуждена работать в условиях дефицита качественного сырья – ячменя и солода, что отражается на конечных результатах ее хозяйственной деятельности.

По данным союза пивоваров России, потребности отечественных пивоваренных комбинатов в солоде составляют более 1 млн. тонн в год, при этом до 70% солода импортируется в основном из Европы [1].

Основной причиной сложившейся ситуации является низкое качество отечественного солода, обусловленное следующими причинами: недостаточным вниманием к селекции сортов ячменя с высокими солодовыми свойствами и пивоваренными качествами и к агротехнике его выращивания; неудовлетворительной оснащенностью солодовенных предприятий зерноочистительными и сортировочными машинами; использованием устаревшего основного технологического оборудования для производства солода; нарушениями технологических режимов производства солода, вызванные неполной комплектацией и техническим состоянием оборудования; низким уровнем автоматизации производства [3].

Влияние вышеперечисленных причин нашло свое отражение в динамике коэффициента использования отечественных мощностей по производству солода, критерии и показатели которого в 1990 г. составляли 90%, а 1996 г. всего 40%. В последующем наблюдался рост данного показателя. Так, в 1999 г. производственные мощности использовались на 73%, а в 2006 г. – на 87%, что в целом является позитивной тенденцией.

Однако, при сравнении темпов роста объемов производства пива с темпами роста производства солода, в рассматриваемом периоде высвечивается проблема отстающих темпов развития солодовенного производства почти на 100%. Наличие подобной проблемы также подтверждает негативный сдвиг величины удельного веса отечественного солода в общей его потребности. Так, если в 1996 г. объем отечественного солода в общей величине потребления составлял почти 54%, то в 2003 г. его значение не превышало 39%. Одновременно наблюдается рост удельной величины импорта относительно отечественного производства солода: в 1997 г. на 88%, а в 2003 г. – примерно в два раза.

Таким образом, низкое качество отечественного солода обуславливает чрезвычайно высокую импортную направленность его рынка, а, следовательно, сильную зависимость российского пивоварения от мировых производителей данного вида сырья. В связи с этим появляются негативные экономико-политические процессы, такие, как рост мировых цен на пивоваренный ячмень, ужесточение таможенного законодательства и т.д.

6. Пивоваренная промышленность России носит преимущественно локальный характер. Оценивая и проектируя развитие пивоваренной отрасли на территории России, следует иметь в виду, что она относится к числу локальных и, как правило, удовлетворяет спрос населения внутри отдельных регионов.

7. Пивоваренная отрасль России имеет тенденцию к монополизации. В российском пивоварении прослеживается-

ся тенденция к концентрации производства, связанная изначально с инвестиционной привлекательностью данной отрасли. Холдинги и крупные пивоваренные заводы развиваются за счет увеличения масштабов производства и усиления контроля над всеми его звеньями. Считаем, что при отсутствии соответствующих действенных мер государственного регулирования, сохранении масштабов и тенденций данного процесса, существует опасность снижения эффективного развития пивоваренной отрасли страны вследствие активизации негативных факторов, присущих монополии.

8. Продукция пивоваренной промышленности носит социально значимый характер. Во всех европейских странах пиво обоснованно рассматривается не только как источник существенного пополнения бюджета, но и как важный фактор в борьбе с пьянством и алкоголизмом, так как является альтернативой крепким алкогольным напиткам, наряду с этим, пиво, находясь в одной ценовой группе с подпольной алкогольной продукцией, производимой теневым сектором экономики, способствует ее вытеснению.

Из вышесказанного следует, что модели выбора инноваций могут быть представлены двумя видами: нормативные модели, при разработке которых используются в основном финансово-экономические критерии и показатели; многофакторные модели, в которых используются качественные параметры продукции и экспертные оценки.

Поскольку любой инновационный проект, как правило, является проектом инвестиционным, то он требует учета различного рода факторов, которые могут оказать влияние на экономические показатели. Факторы и соответствующие условия удобно анализировать в рамках нормативных моделей оценки проектов. При использовании подобных моделей оценка целесообразности инновационного проекта базируется на определении эффекта от внедрения. В качестве критериев оценки можно использовать достаточно большую их совокупность, в которой выделяются следующие группы: финансово-экономические критерии; нормативные критерии; критерии обеспеченности ресурсами; критерии соответствия факторам успеха; стратегические критерии.

Существует несколько методов оценки эффективности инновационных вложений. Срок окупаемости рассчитывается по годам следующим образом:

$$C_o = \frac{I}{A \cdot g + \Pi_{\text{ч}}},$$

C_o — срок окупаемости;

I — объем инвестиций;

A — годовой объем амортизационных отчислений;

g — доля амортизационных отчислений на полное восстановление;

$\Pi_{\text{ч}}$ — годовая чистая прибыль.

Если прибыль поступает по годам неравномерно, то срок окупаемости равен числу лет, за который суммарный чистый кумулятивный доход превысит размер инвестиций.

Наряду с этим, при выборе инноваций необходимо использовать такие показатели: стоимость проекта и источники финансирования; чистый доход – сальдо денежного потока за весь расчетный период – не учитывает неравноценности затрат и результатов, относящихся к различным периодам; чистая текущая стоимость (дисконтный доход) — как размер поступлений инвестиционных ресурсов, распределяемых по периодам времени, скорректированных в зависимости от дисконтированной ставки, и ежегодного процента возврата инвестируемого капитала. Этот показатель используется для оценки степени устойчивости проекта и нахождения нижнего уровня прибыльности. Поэтому чем больше внутренняя норма доходности превосходит норму дисконта, тем устойчивее проект; индексы доходности затрат и инвестиций. Индекс доходности затрат характеризует эффективность вложений, т.е. отдача каждого рубля выше тогда, когда больше значение инвестиций, вложенных в проект. Дисконтированный срок окупаемости позволяет оценить привлекательность инвестиций с точки зрения времени возвращения вложенных средств и измеряется периодом, необходимым для возвращения денежных средств; рентабельность (отдача капитальных вложений); соотношение собственных и заемных средств.

Когда значение показателя фондоотдачи в организации меньше величины аналогичного измерителя, то в условиях кризиса такой субъект подвергается большей опасности и наступлению банкротства. Обеспечение оптимальности структуры затрат на производство инвестируемого продукта, использование наиболее дешевых и легко доступных производственных ресурсов и другие направления являются важнейшими в повышении финансовой устойчивости. Если предприятие использует несколько инновационных проектов, то необходимо вводить оценку возместимости той или иной фазы их реализации на другие проекты в портфеле предприятия.

Следующим финансово-экономическим критерием является объем инвестиций, необходимых для реализации нового инновационного объекта. Не следует забывать о взаимосвязи этого показателя с показателями конкурентоспособности объекта инновации. В этой группе также необходимо учитывать неопределенность будущих доходов, затрат, а также сроков осуществления отдельных фаз жизненного цикла инновационного проекта. При определении вероятности достижения тех или иных параметров будущих нововведений в процессе оценки и отбора проектов предлагается использовать различные существующие методы, которые можно свести к трем группам: экспертные методы; аналогия (анализ ретроспективы и экстраполяция); моделирование.

Показатели вероятности вводятся в соответствующие формулы, используемые для расчета экономического эффекта от внедрения проекта – чистая текущая стоимость, эффективность (рентабельность), период возврата капитальных вложений и др.

К группе нормативных критериев относятся: требования стандартов, конвенций и т.д.; правовые критерии; экологические требования; патентоспособность и другие условия соблюдения прав интеллектуальной собственности

Ресурсные критерии определяют возможности осуществления инновационного проекта. При этом могут рассматриваться различные их группы ресурсов: инновационные, научно-технические, производственные, маркетинговые ресурсы; технологические альтернативы; финансовые ресурсы (проведение анализа достаточности собственных финансовых средств для осуществления НИОКР, организация снабженческо-производственно-сбытового процесса и т.д., эффективность использования внешних источников финансирования проектов).

В группе критериев соответствия новшества факторам успеха рассматриваются следующие направления:

- ориентация на факторы успеха и вероятность эффективного нововведения. Поскольку любой инновационный проект содержит определенную степень риска, то проект может завершиться неудачей, то есть оказаться нереализованным, неэффективным или менее эффективным, чем намечалось;
- масштабность и стоимость проекта. Одним из факторов риска является масштабность предполагаемого проекта. Степень риска больше у крупных, дорогих и долгосрочных проектов. Также следует отметить, что в разных отраслях зависимость между размером, сложностью проекта и вероятностью его успеха может оказаться неодинаковой;
- факторы успеха инновационных проектов. Для успеха инновационного проекта важное значение могут иметь следующие факторы: соответствие проекта стратегическим задачам предприятия; четкая рыночная ориентация проекта; преодоление информационных барьеров, существующих в сферах НИОКР и нововведений; оценка и отбор проектов; достаточность средств для проведения НИОКР; тип инновационного проекта; эффективность управления проектом.

Несоответствие проекта хотя бы одному из стратегических критериев, как правило, делает проект неприемлемым для предприятия. В этом случае может быть принято два решения отказ от проекта и изменение исходных параметров проекта.

Таким образом, выбор наиболее эффективного инновационного проекта может основываться на использовании различных методов и методик и ориентироваться на достижение выгодных организации критериев. Выбор методики и критериев зависит от специфики инновационного объекта, а также других средств, механизмов и способов оценки. Организационно-технические особенности инвестиционно-инновационной деятельности предполагают использование как экономических, так и финансовых методов оценки, многофакторных методов, каждый из которых может оказаться решающим в процессе принятия управленческого решения относительно внедрения проекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексейчева Е.Ю.* Инновации как фактор повышения конкурентоспособности // Пиво и напитки. 2005. № 5. С. 12–14.
2. *Кузык Б.Н.* Россия — 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. М.: Экономика, 2004.
3. *Любушин Н.П.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
4. *Минаева Е.В., Короткова И.В.* Теоретические основы управления экономическими рисками. М.: МГУТУ, 2005.
5. *Рябова Т.Ф., Минаева Е.В.* Глобальная экономика. Энциклопедия. М.: Финансы и статистика, 2011.
6. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982.

ОПТИМАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА ФИРМ, РАЗЛИЧАЮЩИХСЯ ВОЗМОЖНОСТЬЮ УКЛОНЕНИЯ ОТ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ВРЕДНЫЕ ВЫБРОСЫ

СТАРЦЕВА Н.Н.,

преподаватель,

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,

Пятигорский филиал,

357500, г. Пятигорск, бульвар Гагарина, 1, корп. 1

В работе построена оптимальная стратегия экологического аудита в условиях, когда фирмы могут уклоняться от уплаты налоговых платежей за вредные выбросы. Анализируется оптимальная политика мониторинга для контролирующего агентства, ответственного за проведение аудита совокупности фирм, которые различаются возможностью уклонения от налоговых платежей за вредные выбросы.

Ключевые слова: вредные выбросы; экологическое налогообложение; экологический аудит; экологические нарушения.

The aim of this paper is to study the optimal audit policy in a situation where firms may evade environmental taxes. We study the optimal monitoring policy for the enforcement agency when it is in charge of auditing a population of firms that are heterogeneous with respect to their opportunities to evade.

Keywords: hazard emissions; environmental taxation; environmental audit; environmental violations.

Коды классификатора JEL: Q56.

Классический подход к исследованию эффективности инструментов реализации эколого-экономической политики предполагает, что фирмы, загрязняющие внешнюю среду, соблюдают нормы экологического регулирования. Однако, если фирмы не могут регулярно подвергаться экологическому мониторингу (это требует больших затрат), или при осуществлении мониторинга трудно определить истинный уровень вредных выбросов фирм, могут иметь место экологические правонарушения. Поэтому принципиальное значение имеет анализ оптимальной стратегии экологического аудита в ситуации, когда фирмы могут уклоняться от уплаты налоговых платежей за выбросы загрязняющих веществ [1, 2].

Цель настоящей работы состоит в разработке оптимальной стратегии экологического аудита в ситуации, когда фирмы могут уклоняться от уплаты налоговых платежей за вредные производственные выбросы. Выясняется также, как оптимальная стратегия аудита зависит от характеристик фирм. Предполагается, что взимание налоговых платежей за вредные выбросы не осуществимо идеально, т.е. фирмы уклоняются от уплаты налогов путем представления заниженных отчетов о произведенных вредных выбросах. Исследование проводится на основе следующей модели экологического аудита. Фирма выбирает уровень выбросов загрязняющих веществ в результате производственной деятельности e , $e \in [0, E]$. Величина E есть предельный уровень вредных выбросов, который производился бы фирмой, если бы загрязнение внешней среды не облагалось налоговыми платежами. Выгоды фирмы от производственной деятельности, сопровождающейся вредными выбросами на уровне E , представляются функцией $lg(e)$ причем $\lambda > 0$. Параметр λ позволяет параметризовать выгоды фирмы (обычно благодаря сокращению издержек) при загрязнении. Увеличение λ соответствует повышению частных выгод фирмы от производства выбросов загрязняющих веществ. Для контроля загрязнения вредные выбросы облагаются налогом по ставке $t > 0$. Предполагается, что ставка налога t задается экзогенно (устанавливается государством). Эта ставка соответствует равенству чистой предельной выгоды производства предельным внешним ущербам от вредных выбросов (точке общественного оптимума).

При условии, что регулирование вредных выбросов осуществляется налоговыми платежами за загрязнение, прибыли фирмы, характеризующейся вредными выбросами на уровне e и выплачивающей налоги, соответствующие уровню e (т.е. имеет место идеальный мониторинг загрязнения), определяются выражением $\Pi(\lambda, e) = lg(e) - te$. Обозначим через $e_\lambda^* = e^*(\lambda)$ оптимальный уровень вредных выбросов при идеальном мониторинге для фирмы с параметром λ . Уровень e_λ^* определяется следующим образом $lg'(e_\lambda^*) = t$. Оптимальный уровень вредных выбросов при идеальном мониторинге e_λ^* возрастает по λ и убывает по t .

Если уровень производимых выбросов загрязняющих веществ не может контролироваться идеальным образом без затрат, то стратегия ревизии фирмы контролирующим органом и стратегия информирования фирмы о своих выбросах (в дополнение к ее стратегии выбросов, обусловленной производственной деятельностью) суть стратегические решения. Обозначим через α вероятность ревизии контролирующим органом выбросов фирмы. Будем считать, что вероятность для фирмы быть подвергнутой аудиту не зависит от отчета фирмы о произведенном загрязнении. Однако α с необходимостью не является вероятностью обнаружения искажения фирмой в отчете данных о произведенных вредных выбросах, поскольку аудит не всегда позволяет выявить истинный уровень вредных выбросов фирмы. Вероятность того, что истинный уровень вредных производственных выбросов фирмы будет выявлен в процессе ревизии, обозначим $\rho \in [0, 1]$. Под параметром ρ можно понимать степень трудности обнаружения нарушения или получения весомой информации для применения против фирмы санкций. Некоторые поллютанты сохраняются в окружающей среде дольше остальных, наличие некоторых загрязнений в окружающей среде может быть более точно приписано к деятельности конкретной фирмы. Параметр ρ отражает эти различия. Фирма с более низким значением ρ имеет большую возможность избежать выявления истинного уровня загрязнения в процессе экологического аудита, поскольку ее выбросы труднее идентифицировать при ревизии.

Фирма может выбрать отчет Z , который не совпадает с истинным уровнем выбросов загрязняющих веществ e . Фирма никогда не сообщает в отчете уровень выбросов загрязняющих веществ, превосходящий реальный (поскольку это предполагает более высокий налог), так что $Z \leq e$. Когда фирма сообщает в отчете уровень вредных выбросов, меньший истинного уровня, - если эта фирма подвергнута аудиту и истинный уровень ее вредных выбросов установлен, то в дополнение к выплате налога за сокрытый объем загрязнения фирма подвергается штрафу. Штраф определяется функцией $\theta(e - z)$. Поэтому ожидаемые прибыли фирмы с параметрами (λ, ρ) и вероятностью экологического аудита α , когда фирма выбирает уровень выбросов загрязняющих веществ e и отчет Z , могут быть представлены в форме

$$E\pi(\lambda, \rho, \alpha, e, z) = \lambda g(e) - tz - \rho \alpha t[e - z] - \rho \alpha \theta(e - z) \text{ при } z \leq e. \quad (1)$$

Рассмотрим оптимальную политику мониторинга для контролирующего агентства, ответственного за проведение аудита совокупности фирм, которые различаются возможностью уклонения от налоговых платежей за вредные выбросы. Будем предполагать, что фирмы получают одинаковые выгоды от загрязнения, и нормируем $\lambda = 1$, однако вероятность раскрытия уклонения различается между фирмами, т.е. фирмы различаются своими параметрами ρ . Совокупность фирм, параметризованная ρ , распределена в интервале $[0, 1]$ в соответствии с плотностью распределения $f(\rho)$ при условии $f(\rho) > 0$ для всех $\rho \in [0, 1]$ с кумулятивной функцией $F(\rho)$. Контролирующий орган обладает полной информацией относительно типа каждой фирмы и может спланировать политику проведения аудита, учитывая различия между фирмами.

Будем предполагать, что единственной целью контролирующего органа является минимизация полных выбросов (т.е. предполагается, что контролирующий орган не ставит целью максимизацию налоговых сборов). Целью контролирующего органа является достижение наивысшего уровня соответствия вредных выбросов фирм экологическим нормам при заданном бюджете контролирующего органа. Обозначим через B бюджет контролирующего органа, выделенный для проведения аудита, и нормируем затраты на проведение одной аудиторской проверки к единице, так что B представляет собой количество аудиторских проверок, которое может осуществить контролирующий орган. Поэтому контролирующий орган принимает решение относительно вероятности ревизии каждого типа фирмы, т.е. он выбирает вероятность $(\alpha(\rho))_{\rho \in [0, 1]}$ чтобы решить следующую задачу: $\text{Min} \int_0^1 e(\rho) f(\rho) d\rho$.

Определим $\hat{\alpha}(\rho) = \frac{t}{\rho[\theta'(e^*) + t]}$ как минимальную вероятность аудита, индуцирующую уровень вредных выбросов e^* , производимых фирмой с типом ρ (когда $\alpha \leq \hat{\alpha}(\rho)$, фирма представляет отчет $z = 0$, отчет положителен при $\alpha > \hat{\alpha}(\rho)$). Фирма, параметр ρ которой ниже $\hat{\rho}$, производит вредные выбросы, превышающие e^* , даже если вероятность аудита $\alpha = 1$, поскольку вероятность обнаружения этого при аудите низка.

Минимальный полный уровень загрязнения, который может быть достигнут контролирующим органом (даже с неограниченным бюджетом), составляет $e_p^{min} = \int_0^{\hat{\rho}} e^{**}(\rho) f(\rho) d\rho + [1 - F(\hat{\rho})]e^*$, где $e^{**}(\rho)$ определяется уравнением $g'(e^{**}(\rho)) - pt - \rho\theta'(e^{**}(\rho)) = 0$. Первая составляющая в выражении для e_p^{min} измеряет вредные выбросы фирм, которые производят чрезмерные загрязнения даже в том случае, если подвергаются аудиту с вероятностью, равной единице, выбирая $e^{**}(\rho) > e^*$. Вторая составляющая описывает вредные выбросы фирм, которые могут быть вынуждены выбирать уровень загрязнения, равный e^* .

Каков минимальный бюджет, необходимый контролирующему органу для того, чтобы достичь уровня e_p^{min} ? Фирмы, уровень которых находится в промежутке $\rho \in (0, \hat{\rho})$, должны быть подвергнуты аудиту с вероятностью $\alpha(\rho) = 1$. С другой стороны, фирмы, уровень ρ которых находится в промежутке $\rho \in (\hat{\rho}, 1]$, необходимо подвергать аудиту с вероятностью $\hat{\alpha}(\rho)$. Поэтому бюджет, необходимый для достижения e_p^{min} , составляет $\bar{B}_\rho = F(\hat{\rho}) + \int_{\hat{\rho}}^1 \hat{\alpha}(\rho) f(\rho) d\rho$. При условии, что целью контролирующего органа является минимизация вредных выбросов, следующее Утверждение формально устанавливает непосредственное следствие предшествующего анализа.

Утверждение 1. Если $B \geq \bar{B}_\rho$, контролирующий орган устанавливает стратегию аудита $\alpha(\rho) = 1$ при $\rho \in (0, \hat{\rho}]$ и $\alpha(\rho) \in [\hat{\alpha}(\rho), 1]$ при $\rho \in (\hat{\rho}, 1]$.

Если бюджет контролирующего органа достаточно велик, он будет проводить политику достижения минимально возможного полного уровня вредных выбросов e_ρ^{min} . Увеличение $\alpha(\rho)$ относительно $\hat{\alpha}(\rho)$ при $\rho > \hat{\rho}$ не оказывает влияния на уровень вредных выбросов, производимых фирмами, оно только приводит к увеличению Z , т.е. росту соответствия отчетов фирм о производимых вредных выбросах реальности.

Далее рассмотрим ситуации, при которых $B < \bar{B}_\rho$, при которых контролирующий орган не имеет ресурсов, необходимых для достижения уровня вредных выбросов e_ρ^{min} . Анализ показывает, что при $\bar{B} < B_\rho$ контролирующий орган никогда не устанавливает вероятность ревизии выше $\hat{\alpha}(\rho)$ для фирмы типа ρ . На основании этого результата получаем следующее Утверждение.

Утверждение 2. Если $B < \bar{B}_\rho$, тогда отчет фирмы будет $z(\rho) = 0$ при всех $\rho \in [0, 1]$ при условии, что контролирующее агентство применяет оптимальную политику аудита.

Утверждение 2 устанавливает на первый взгляд несколько неожиданный результат: если бюджет контролирующего агентства не очень велик (не превосходит $\bar{B}_\rho$), все фирмы в экономике представляют отчеты, согласно которым они не производят вредных выбросов (другими словами, фирмы представляют только отчеты о загрязнении, которые для выявления не требуют применения мониторинга). Для интерпретации этого результата обратимся к полученному выше результату, согласно которому усиление мониторинга вредных выбросов вынуждает фирму сначала снижать вредные выбросы, приближаясь к минимальному уровню e_λ^* , сохраняя отчет на уровне $Z^0 = 0$. Когда мониторинг достаточен для того, что фирма снижает свои вредные выбросы до e_λ^* , усиление мониторинга влияет только на уровень отчета, приближая его к истинному уровню загрязнения. Когда целью контролирующего агентства является только минимизация полных выбросов, влияние мониторинга на отчет несущественно.

Прежде чем проанализировать, как контролирующее агентство распределяет бюджет между различными типами фирм (соответственно возможности фирм уклонения от налога на вредные выбросы), прокомментируем распределение ресурсов для ревизии фирм, имеющих одинаковые возможности уклонения от налога. Интуитивно ясно, что контролирующее агентство должно применять одинаковую политику ревизии по отношению к двум идентичным фирмам. Это, безусловно, верно в случае, если оптимальный уровень вредных выбросов фирмы является убывающей и выпуклой функцией вероятности ревизии. Действительно, при условии выпуклости, ревизия одной фирмы с более высокой вероятностью, чем других идентичных фирм, не минимизирует вредные выбросы: мониторинг обеих фирм со средней вероятностью снижает совокупные вредные выбросы. Свойство выпуклости уровня вредных выбросов фирмы по вероятности аудита (не являющееся необходимым для установления Утверждения 2) позволяет просто охарактеризовать оптимальную политику ревизии, направленную на совокупность фирм, поскольку позволяет использовать маржинальный анализ. Однако основные качественные характеристики политики аудита должны сохраняться, если существуют области параметров, в которых вредные выбросы фирмы являются вогнутой функцией вероятности ревизии (хотя политика ревизии не будет непрерывной функцией характеристик фирмы). Формально уровень вредных выбросов является выпуклой функцией вероятности ревизии, если функция $h(x) = \frac{t + \theta(e(x))}{g''(e(x)) - x\theta''(e(x))}$ является возрастающей.

Следующее Утверждение характеризует оптимальную политику аудита при бюджетах ниже $\bar{B}_\rho$. В частности, оно показывает, что стратегия аудита будет нацелена на наиболее легко ревизуемые фирмы, объем вредных выбросов которых наиболее легко идентифицировать. Кроме того, устанавливается поведение фирм, подвергающихся оптимальной ревизии.

Утверждение 3. При $B < \bar{B}_\rho$ и при условии, что вредные выбросы фирм характеризуются убывающей и выпуклой функцией вероятности аудита, существуют значения $\rho_a(B)$ и $\rho_b(B)$, причем

$$0 < \rho_a(B) < \rho_b(B) \leq 1,$$

такие, что оптимальная политика аудита $\alpha(\rho)$ удовлетворяет следующим условиям:

(I) если $\rho \leq \rho_a(B)$, то $\alpha(\rho) = 0$,

(II) если $\rho \in (\rho_a(B), \rho_b(B))$, то

$$\alpha(\rho) \in (0, \min\{\hat{\alpha}(\rho), 1\}),$$

причем $\rho\alpha(\rho)$ возрастает по ρ , и

(III) если $\rho \geq \rho_b(B)$, то $\alpha(\rho) = \min\{\hat{\alpha}(\rho), 1\}$.

При $B < \bar{B}_\rho$ и при условии, что вредные выбросы фирм характеризуются убывающей и выпуклой функцией вероятности аудита, оптимальные вредные выбросы фирмы $e^0(\rho)$, соответствующие оптимальной политике аудита, определяются следующим образом:

(I) если $\rho \leq \rho_a(B)$, то $e^0(\rho) = E$,

(II) если $\rho \in (\rho_a(B), \rho_b(B))$, то $e^0(\rho)$ (определяемое уравнением (2) при $Z = 0$ и $\alpha = \alpha(\rho)$) убывает по ρ , и

(III) если $\rho \geq \rho_b(B)$, то $e^0(\rho) = e^*$.

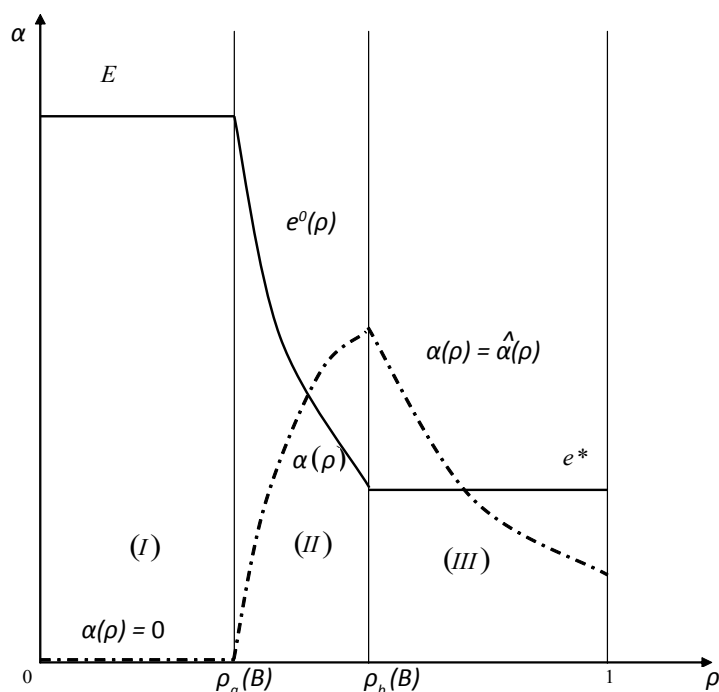


Рис. 1. Оптимальная стратегия аудита (α) и индуцированный ею уровень вредных выбросов (e) как функция ρ

Рис. 1 иллюстрирует **Утверждение 3**. Если контролирующее агентство не располагает бюджетом, достаточным для достижения минимально возможного уровня загрязнения $e_{\rho}^{\min}$, то оно имеет

стимулы дифференцированно подходить к ревизии фирм. В первую очередь аудит нацелен на фирмы, несоответствие отчетов которых реальности проверить легче всего, т.е. на фирмы с более высокими значениями ρ . К фирмам с наиболее высокими ρ , т.е. в области (III) (эта область существует только тогда, когда бюджет B достаточно велик) агентство оптимально применяет наиболее строгий аудит, что приводит вредные выбросы этих фирм к минимальному уровню e^* . В этой области давление аудита $\alpha(\rho)$ убывает по ρ , поскольку, чем проще идентифицировать загрязнение, тем ниже вероятность ревизии, необходимая для обеспечения e^* .

Контролирующее агентство также ревизует с некоторой вероятностью фирмы с промежуточными значениями параметра ρ , соответствующими области (II), причем совокупное осознанное давление $\rho\alpha(\rho)$ возрастает по ρ . Следовательно, фирмы, вредные выбросы которых наиболее легко выявляются, производят наименьшие загрязнения. Наконец, агентство решает не ревизовать фирмы, вредные выбросы которых очень трудно выявить. Все такие фирмы будут производить вредные выбросы в желаемом для них объеме, т.е. $e^0(\rho) - E$.

Следует отметить, что результат, подобный Утверждению 3, имеет место, если целевой функцией контролирующего агентства является минимизация бюджета, необходимого для достижения заданного уровня совокупных вредных выбросов. Для любого уровня совокупных выбросов $\bar{e}$, добиться которого намерено контролирующее агентство, существуют два граничных значения $\rho_a(\bar{e})$ и $\rho_b(\bar{e})$, определяющих области (I), (II) и (III), в которых оптимальная политика аудита строится по образцу, устанавливаемому Утверждением 3.

Заметим, что согласно Утверждению 3, в оптимуме наиболее загрязняющие окружающую среду фирмы никогда не будут ревизуемы. Безусловно, этот результат основан на сделанном предположении о том, что имеет значение только совокупное количество вредных выбросов. Если загрязнение характеризуется сильными локальными воздействиями, то контролирующее агентство должно иметь более сложную целевую функцию, чем предложенная в построенной модели. Заметим также, что ставка налогового платежа за загрязнение в традиционной постановке (при условии, что отчеты фирм о вредных выбросах соответствуют реальности) соответствует равенству чистой предельной прибыли производства предельным внешним ущербам от вредных выбросов [3, 4]. В рассматриваемой модели ставка налогового платежа за загрязнение определяется равенством чистой предельной прибыли производства предельным внешним ущербом от вредных выбросов только для тех фирм, для которых справедливо неравенство $\rho \geq \rho_b(B)$, а для остальных фирм ставка налогового платежа за загрязнение при условии осуществления контролирующим агентством оптимальной политики аудита превосходит чистую предельную прибыль производства (или предельные внешние ущербы от вредных выбросов).

Важно отметить, что построенная модель представляет собой постановку и анализ проблемы морального риска применительно к задаче регулирования вредных производственных выбросов. Поставленная проблема, кроме того,

генерирует (эндогенную) проблему неблагоприятного отбора, касающуюся второго (после решения об объеме вредных выбросов) решения фирмы: отчета о произведенном загрязнении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арский Ю.М., Данилов-Данильян В.И. Экологические проблемы: что происходит, кто виноват и что делать? М., 1997.
2. Нестеров А.П., Нестеров П.М. Экономика природопользования и охрана природы. М., 1999.
3. Пиндайк Р.С., Рабинфельд Д.Л. Микроэкономика. СПб: ПИТЕР, 2002.
4. Sandmo A. The Public Economics of Environment. Oxford University Press: Oxford, 2000.

ПОЛИВАЛЮТНЫЙ ИНДИКАТОР АНАЛИЗА РЫНКА ФОРЕКС

РЫБАЛКИН Д.А.,

аспирант,

Южно-Российский государственный технический университет (НПИ), г. Новочеркасск,

e-mail: rcarus@mail.ru

В статье рассмотрен метод снижения вероятности ложного входа в рынок за счет применения разработанного авторами индикатора, определяющего состояние рынка по интересующим инструментам. В зависимости от состояния рынка используются сигналы, формируемые либо трендовым индикатором, либо индикатором-осциллятором.

Ключевые слова: Форекс; торговля; финансовый результат; имитационное моделирование; вероятность.

In article the method of decrease in probability of a false input in the market at the expense of application of the indicator of the market defining a condition developed by authors on inter-esting tools is considered. Depending on a market condition the signals formed either the trend indicator, or the indicator осциллятором are used.

Keywords: Forex; trading; financial result; imitating modeling; probability.

Коды классификатора JEL: E44, G15.

В современных условиях практика торговли на рынке Форекс в спекулятивных целях в большинстве случаев происходит на основе сигналов, формируемых индикаторами. Для построения этих индикаторов используются базы данных, в которых хранится информация о ценах, объемах торгов и, возможно, некоторая другая по финансовому инструменту [3]. Все широко применяемые индикаторы анализа рынка Форекс делятся на две большие группы: трендовые и осцилляторы. Причем трендовые индикаторы обеспечивают низкую вероятность выдачи ложного сигнала в тренде, однако имеют высокую вероятность выдачи ложного сигнала в коридоре. А осцилляторы - наоборот. Следовательно, для снижения вероятности ложного входа в рынок необходимо правильно оценивать ситуацию и применять соответствующий индикатор [1].

Для решения данной задачи предлагаем применить алгоритм работы на рынке, при котором в набор индикаторов дополнительно вводится индикатор, определяющий состояние рынка. Он указывает, какой из видов индикаторов должен использоваться в данной ситуации [2].

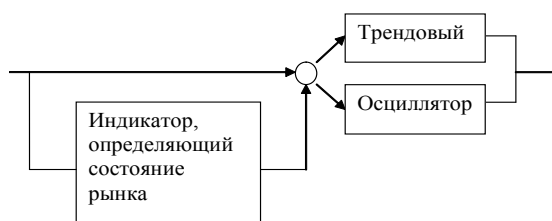


Рис. 1. Включение индикатора, определяющего состояние рынка, в качестве переключателя

При таком подходе удастся обеспечить условия работы с низкой вероятностью ложного вхождения в рынок.

Рассмотрим вопрос о построении индикатора, определяющего состояние рынка. Становится очевидно, что если при построении такого индикатора использовать данные только об одном финансовом инструменте, то довольно высока вероятность ошибочного определения состояния рынка за счет ложных движений по анализируемому инструменту.

Поэтому предлагается для определения состояния рынка в целом применить индикатор, аналогичный индикаторам фондовых рынков.

Разработка поливалютного индикатора анализа рынка Форекс «Расчет стоимости поливалютной корзины» [4]

Все описанные выше индикаторы анализа обладают общим недостатком — они применимы для анализа и прогнозирования одной валютной пары. В ряде случаев возникает необходимость оценить значение одной валютной пары относительно другой валютной пары либо какой-то линейной комбинации этих пар. В качестве аналога такого подхода можно привести индексы, широко используемые на фондовых рынках (индекс Доу-Джонс), индекс «Стэн-дарт энд пурз» («S&P»), индекс Нью Йоркской фондовой биржи (*NYSE Index*), индексы Американской фондовой биржи (AMEX).

Промышленный индекс Доу-Джонса (англ. *Dow Jones Industrial Average, DJIA*), (*NYSE: DJI*) — один из нескольких фондовых индексов, созданных редактором газеты *Wall Street Journal* и основателем компании *Dow Jones & Company* Чарльзом Доу (англ. Charles Dow).

Фондовый индекс - показатель состояния и динамики рынка ценных бумаг. Через сопоставление текущего значения индекса с его предыдущими значениями можно оценить поведение рынка, его реакцию на те или иные изменения макроэкономической ситуации, различные корпоративные события (слияния, поглощения, дробления акций, отставки и назначения ведущих менеджеров), спекулятивные процессы.

Однако аналогичный индекс для оценки состояния валютного рынка отсутствует, что, по нашему мнению, снижает возможности анализа состояния этого рынка в целом.

В связи с этим был разработан алгоритм такого индекса. Он реализует идею о расчете стоимости среднего значения курсов валютных пар. Однако непосредственно вычислить значение индекса путём сложения значения текущих курсов не представляется возможным, так как они выражены в разных валютах. Для валютных пар, у которых доллар США находится в знаменателе, результат выражен в долларах США. Для валютных пар, у которых доллар США находится в числителе, результат выражен в той валюте, которая находится в знаменателе.

В третьем случае может иметь место ситуация, когда в валютной паре доллар США отсутствует. В этом случае необходимо представить эту пару в виде произведения двух пар, а именно первой валюты к доллару США и доллара США ко второй валюте в паре.

Для примера рассмотрим такую редкую пару как новозеландский доллар к сингапурскому доллару (NZDUSD).

Для рассматриваемого примера финансовый результат будет получен в сингапурских долларах США. Затем для определения финансового результата в долларах США достаточно значение пары разделить на значение USDUSD, то есть в числитель поставить доллар США, а в знаменатель валюту из рассматриваемой пары, которая находится в знаменателе [5].

После запуска терминала появляется выпадающее меню, в котором можно в случае необходимости переопределить исходные данные для работы индикатора. На приведённом ниже рисунке 2 показано окно индикатора [7].

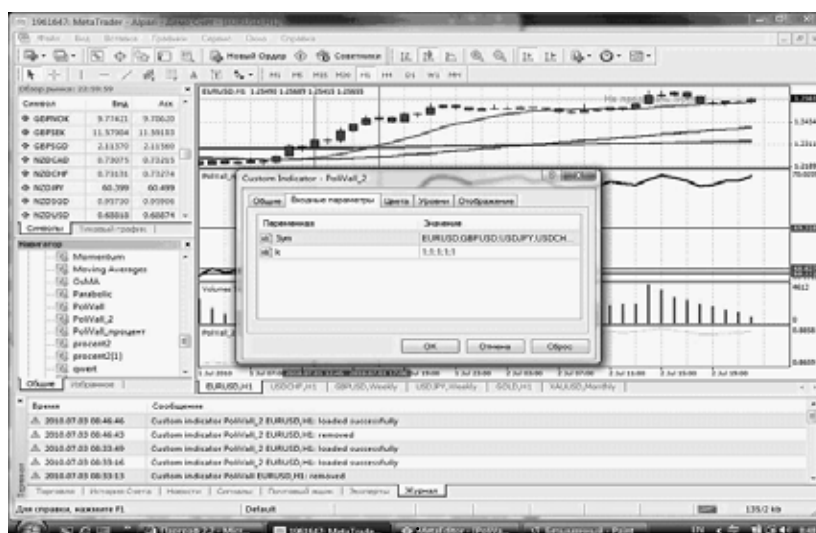


Рис. 2. Окно индикатора

В верхней строке Sum вводятся названия валютных пар (строковые переменные), а в нижней k-весовые коэффициенты, учитывающие влияние каждой пары на индикатор (вещественные переменные).

Результат работы для набора данных

Sum="EURUSD;GBPUSD;USDJPY;USDCAD"

K=1;1;1;1

Приведён на рис. 3.

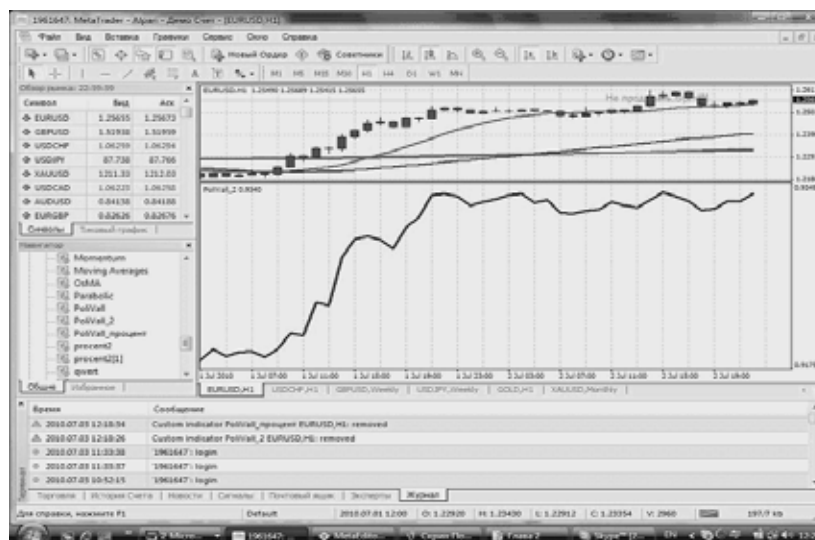


Рис. 3. Индикатор «Расчет стоимости поливалютной корзины»

Из приведённого рисунка видно, что поведение индикатора отличается от поведения пары Евро-Доллар США. Результат расчета, полученный в долларах США, можно легко перевести в любую другую валюту.

На практике индексы применяются часто для сравнения с аналогичными параметрами за некоторый интервал времени. В связи с этим разработана еще одна модификация программы, в которой результат расчета представлен в относительных единицах.

Для реализации такого алгоритма необходимо выбрать базис для расчета этого индекса.

В качестве такого базиса целесообразно принять значение валютных пар, входящих в этот индекс за 100% для некоторого момента времени.

Известные индикаторы не позволяют выполнить данные вычисления. В связи с этим был разработан алгоритм и написана на языке MQL4 программа для торгового терминала MetaTrader4.

Исходные данные — это символы валютных пар в их общепринятом значении и коэффициенты, учитывающие необходимые для анализа поправки. Можно вводить любые символы, содержащие в числителе или знаменателе символ USD.



Рис. 4. Окно индикатора

На приведенном выше рисунке 4 показано меню программы. Оно допускает введение любого количества валютных пар, которые разделены между собой разделителем «точка с запятой». Это переменные строкового типа.

Во второй строке расположены коэффициенты. Это переменные вещественного типа. Наличие этих коэффициентов расширяет возможности программы и позволяет при необходимости вычислить более сложные зависимости.

В третьей строке расположены переменные, значения которых приняты за 100% для каждой из валютных пар. Это переменные вещественного типа.

При этом результат расчета приведен в долларах USD. В программе предусмотрен контроль качества исходных данных (защита от дураков). Область применения данного индикатора, например, определение точки открытия позиции в сторону, противоположную уже открытой (вместо стоп-лосов). Кроме того, порой возникает необходимость оценить общую величину поливалютной корзины. Например, это важно при определении тренда на длительную перспективу. В частности, в условиях мирового финансового кризиса нарушаются известные закономерности о взаимозависимости движения валютных пар относительно друг друга (известно, что как правило, при росте золота доллар падает. Однако, в условиях мирового финансового кризиса эта закономерность нарушается).



Рис. 5. Индикатор «Расчет стоимости поливалютной корзины»

На рисунке показана ситуация, когда имеет место одно и то же значение по паре Евро-доллар, а именно 1.2270. Это имело место 23.06.2010 в 19.00, затем 25.06.2010 в 12.00 и, наконец, 29.06.2010 в 05.00. При этом значения поливалютного индикатора существенно отличаются. Они соответственно равны 68.37, 68.82 и 69.31 для указанных моментов времени (моменты времени выделены на рисунке вертикальными линиями, а значения индикатора горизонтальными).

Разработан новый класс индикаторов, названный автором поливалютный.

Этот класс индикаторов отличается от известных тем, что в качестве базы данных для расчета значения индикатора используются данные по нескольким валютным парам.

Применение предложенного индикатора позволило существенно снизить вероятность ложного входа в рынок, за счет чего улучшить финансовый результат.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акелис С. Технический анализ от А до Я. М., 1999.
2. Бокс Дж., Дженкинс Г. Анализ временных рядов: прогноз и управление. М.: Мир, 1974.
3. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков. Интернет-Трейдинг. М., 2004.
4. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2009611998 «Расчет стоимости поливалютной корзины».
5. Сорнетте Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков. Интернет-трейдинг. М., 2003.
6. Шикин Е.В., Чхартишвили А.Г. Математические методы и модели в управлении. М., 2000.
7. <http://www.alpari.ru>.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В АКТИВИЗАЦИИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ПАРШИН В.В.,

аспирант,

Пятигорский государственный лингвистический университет,

e-mail: vinchester2001@yandex.ru

В статье рассматриваются функции государства в сфере развития кредитных отношений банков и субъектов малого предпринимательства, а также пути совершенствования практики государственного регулирования в этой сфере с учетом конкретных проблем, свойственных современной России.

Ключевые слова: кредитные отношения; малое предпринимательство; банковские и небанковские кредитные институты; государственная поддержка малого бизнеса; лизинг; гарантийные фонды; страхование рисков.

National functions in the sphere of bank credit arrangements and small enterprise entities development are considered in the article. Besides the key issue of the article also concerns the ways of rationalization of the government control practice in this sphere together with specific problems incidental to modern Russia.

Keywords: credit arrangements; small enterprise; bank and non-bank credit institutions; national policy of small business back up; leasing; guaranty funds; cover on risks.

Коды классификатора JEL: E51, H81.

Наряду со специальными банковскими и небанковскими формами согласования экономических интересов в процессе кредитования малого бизнеса существенная роль в активизации кредитных отношений в данной сфере принадлежит государству. В целом функции государства в этом процессе заключаются в создании благоприятных экономических и правовых условий для функционирования данного сектора экономики, его прямой и косвенной материальной поддержке, в том числе посредством компенсации потерь кредитных институтов, оптимизации административно-директивного регулирования экономической деятельности и т.п.

Поскольку базирование государственной поддержки малого бизнеса только лишь на прямой финансовой помощи или налоговых льготах может гасить предпринимательскую инициативу, содействовать закреплению иждивенческих настроений, основная задача государства заключается не в том, чтобы обеспечить малые предприятия финансовыми, материальными и другими ресурсами, а в том, чтобы посредством использования эффективных форм стимулирования помочь им стать на ноги, создать возможности их саморазвития. Как известно, в России на долю малого бизнеса приходится пока не более 12% ВВП, тогда как в развитых странах этот показатель выше в разы. В связи с этим вопросы формирования эффективной государственной поддержки малого бизнеса, в том числе финансово-кредитной, являются особенно злободневными в настоящее время и будут оставаться таковыми в ближайшем будущем.

Сегодня в России государственная финансовая поддержка сектора малого предпринимательства реализуется различными институтами и механизмами. Основные полномочия по оказанию поддержки малого предпринимательства находятся на региональном уровне, при этом федеральными органами власти и институтами развития также осуществляется финансовая подпитка региональных мероприятий по поддержке малого бизнеса. В последние годы основные объемы финансовой поддержки на развитие малого предпринимательства распределяются Министерством экономического развития Российской Федерации (распределяет субсидии федерального бюджета по софинансированию региональных программ поддержки и развития субъектов малого предпринимательства) и Открытым акционерным обществом «Российский банк развития» (реализует программы по финансовой поддержке субъектов малого предпринимательства через региональные банки-партнеры и организации инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства).

В последние годы федеральное правительство заметно активизировало работу по финансовой поддержке малого бизнеса. Если в 2008 г. на разнообразные программы поддержки малых предприятий федеральный бюджет выделил 3,5 млрд руб., то в 2009 г. уже 48 млрд рублей, а в 2010 г. помощь снова сократилась до 25 млрд рублей. Но реального эффекта от выделенных средств пока не наблюдается. Государственная финансовая помощь распределяется по двум каналам. Более половины средств достается местным властям, которые сами решают, как ими распорядиться. В ряде регионов вводятся определенные льготы для малого бизнеса при аренде земли и помещений.

По официальной информации, около 80% от общего объема субсидий, предоставленных субъектам Российской Федерации, в последние годы было выделено на 7 основных мероприятий: гарантийные фонды; техно- и промышленные парки; субсидирование процентной ставки; фонды прямых инвестиций; фонды микрокредитования; лизинг; выдача грантов.

В рамках реализации ведомственной программы Министерства экономического развития и региональных программ поддержки малого бизнеса с 2005 г. на местах создаются региональные гарантийные фонды, которые предоставляют недостающее залоговое обеспечение при кредитовании малых предприятий банками, субсидируют часть процентной ставки и пр. Региональные фонды содействия кредитованию предпринимательства или гарантийные фонды, созданные с участием региональных бюджетов, действуют более чем в половине субъектов Российской Федерации, в том числе в Архангельской, Тульской, Пермской, Ленинградской, Новосибирской, Кемеровской, Белгородской, Воронежской, Ростовской, Московской областях, Алтайском крае, Республике Коми, Республике Мари-Эл, Удмуртии, Ставропольском крае.

Предприниматель, которому не хватает 50-60 % обеспечения, но чей проект одобрен банком, может обратиться в такой фонд и получить залоговое обеспечение. Кроме того, из городских бюджетов бизнесменам компенсируется часть расходов, связанных с получением кредита в банке. К примеру, практикуется частичное субсидирование процентной ставки. Таким образом, малый бизнес имеет возможность получить средства с меньшими издержками.

В настоящее время поддержка сектора малого предпринимательства в Ставропольском крае осуществляется в рамках ведомственной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2009-2011 годы». С начала реализации этой программы в регионе уже созданы и функционируют такие организации инфраструктуры поддержки предпринимательства, как Гарантийный фонд, Фонд микрофинансирования, Евроинфокоордипондентский центр и бизнес-инкубатор. В 2011 г. из бюджета РФ выделено 760 млн руб. для дальнейшей поддержки малого и среднего бизнеса [5, с. 2]. Бюджетные средства планируется направить на реализацию как действующих, так и новых механизмов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Помимо дополнительной капитализации Гарантийного фонда и Фонда микрофинансирования, предусматривается увеличение финансирования Центра коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием. Среди новых финансируемых проектов – Центр трансферта технологий, Центр координации экспортноориентированных субъектов малого предпринимательства, организация технопарка.

В то же время существует масса недостатков в работе отечественных региональных фондов, которые, в частности ограничивают возможности активизации кредитных отношений субъектов малого бизнеса. Так, ГУП «Гарантийный фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае», созданный в конце 2009 г., не дает поручительства по кредитам менее 1 млн рублей, а, как известно, большинство субъектов малого бизнеса нуждаются в кредитах меньших объемов. За время работы фонда поддержку в виде государственных поручительств перед кредитными организациями получили 116 субъектов малого предпринимательства [4]. Если учесть, что в Ставропольском крае общее количество малых предприятий достигает 12 740 единиц [2, с. 17], то помощь оказана менее 1% предприятий.

Учитывая, что треть регионов вообще не имеет подобных фондов на своей территории, считать эту ситуацию нормальной в нашей стране не представляется возможным.

Как показывает практика, количество предпринимателей, участвующих в региональных и муниципальных программах, определено мало. Это подтверждает обследование, проведенное общественной организацией ОПОРА России. В ходе опроса специалистами этой организации более 5,5 тысяч предпринимателей из 40 регионов страны выяснилось, что только 6% респондентов принимали участие в федеральных программах поддержки, в региональных программах — 13 %, в муниципальных - 12 % [1].

Однако, почему же увеличивающиеся объемы государственной помощи малому бизнесу не приносят существенных результатов? Нам представляется, что ответ на этот вопрос кроется в следующем. Анализ участия субъектов Российской Федерации в Конкурсах 2005 - 2008 гг., позволяет выделить 3 характерные группы регионов в зависимости от степени участия в федеральной программе поддержки малого предпринимательства [3, с. 19]:

- ♦ 2 субъекта Российской Федерации (г. Москва и Республика Татарстан) получили субсидии в общем объеме 4 412,3 млн рублей, что составляет 20,7% от всей суммы средств федерального бюджета выделенных на государственную поддержку малого предпринимательства за 4 года;

- ♦ 59 субъектов Российской Федерации в совокупности получили 15 717,4 млн рублей (74,1%);

- ♦ и еще 21 субъекту Российской Федерации было выделено 1 106,4 млн рублей (5,2%).

Налицо крайняя неравномерность в распределении средств федерального бюджета на поддержку малого бизнеса по регионам. Здесь наблюдается перекося в сторону поддержки «сильных» и финансово самостоятельных регионов, которые способны участвовать в софинансировании программ поддержки малого бизнеса. Отсталые же регионы финансируются по остаточному принципу.

Наши выводы подтверждает специальное исследование В.Г. Басаревой [1], в котором делается вывод, что принцип распределения средств, выделяемых на федеральном уровне регионам на развитие малого и среднего бизнеса, ведет к привилегированному положению тех субъектов, в которых сектор малого и среднего предпринимательства и так демонстрирует положительную динамику. В результате можно говорить о существовании феномена улучшающего отбора, что не позволяет достигать долгосрочных целей политики поддержки малого бизнеса и устранения региональных диспропорций.

В настоящее время государственная поддержка малого бизнеса пока не выполняет функцию оптимизации региональной политики, поскольку не осуществляет функцию стимулирования опережающего развития бизнеса в депрессивных регионах. В свою очередь у регионов тоже не достаточно стимулов для содействия развитию малого бизнеса. Если бы размер передаваемых регионам и муниципалитетам субсидий зависел от собираемости ими на-

логов с предприятий малого бизнеса, тогда, скорее всего, такие стимулы появились бы. То есть, на наш взгляд, было бы справедливо и эффективно, если бы при увеличении поступлений налогов от малого бизнеса увеличивались бы трансферты и субсидии, передаваемые регионам и муниципалитетам с вышестоящего уровня. В настоящее время такой зависимости нет, поэтому дотационные регионы и муниципалитеты охотно пользуются помощью, не стремясь получить дополнительные налоговые доходы от малого бизнеса, увеличение которых в условиях сложившейся практики может, напротив, уменьшить эту самую помощь.

На наш взгляд, Россия как страна с догоняющей экономикой должна ориентироваться на отличные от индустриально развитых стран критерии развития малого предпринимательства. Критерии уровня развития отечественного малого предпринимательства должны учитывать степень концентрации производства в отдельных регионах и не иметь абсолютных универсальных измерителей. В условиях кризисных явлений в первую очередь следует направлять государственную поддержку в те регионы, в которых складывается неблагоприятная социально-экономическая ситуация, где растет уровень безработицы, а не продолжать стимулировать лишь инновационный бизнес и экспорт. Пришло время усилить общественный контроль за использованием средств, выделяемых на поддержку малого предпринимательства. Для этого крайне необходимы меры, которые приведут к повышению прозрачности экономической жизни, усилению политической роли общественности, подотчетности органов власти.

Кроме выделения на конкурсной основе бюджетных средств для финансовой поддержки малого бизнеса в регионах, создания гарантийных фондов, в качественном совершенствовании нуждается и такая государственная форма стимулирования кредитных отношений малого бизнеса, как госгарантии по льготным кредитам для малых предприятий, которые реализуются через Российский банк развития. Реализуемая им Программа основана на использовании двухуровневой процедуры кредитования, в соответствии с которой Банк Развития предоставляет ресурсы региональным коммерческим банкам-контрагентам, а те, в свою очередь, осуществляют непосредственное кредитование конечных заемщиков — субъектов малого предпринимательства. При этом за Банком Развития закреплены функции контроля над целевым использованием выделенных средств.

В реализации программ кредитования в конце 2009 г. принимали участие 117 банков-партнеров (объем финансирования — 25,78 млрд рублей) и 46 организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Банками-партнерами в рамках этих программ были предоставлены кредиты 2 314 малым предприятиям.

Однако подавляющая часть ресурсов РосБР в 2009 г. была предоставлена Приволжскому и Центральному федеральным округам (36% и 22% соответственно), то есть более половины всей финансово-кредитной помощи государства приходится на два из восьми федеральных округов. Налицо опять-таки значительная неравномерность в территориальном распределении финансовых ресурсов и стимулировании кредитных отношений малого бизнеса в стране.

В связи с обозначенными выше проблемами в сфере кредитования малого бизнеса мы полагаем, что совершенствование государственного стимулирования активизации кредитных отношений в данной сфере может осуществляться прежде всего по следующим направлениям.

Во-первых, государство должно более действенно способствовать развитию конкуренции на кредитном рынке, поскольку именно здоровая конкурентная среда может наилучшим образом согласовывать интересы субъектов кредитных отношений. Но, как показал анализ, на три крупнейшие кредитные организации приходится 39,8% общих активов российской банковской системы, на пять — 45,8% и на десять — более половины (55,7%). Шесть из десяти крупнейших отечественных банков являются государственными или квази-государственными, в итоге 48,4% рынка контролируется государством. Возможно, в целях усиления конкуренции целесообразно было бы внести изменение в банковское законодательство с тем, чтобы Банк России мог выйти из капитала Сбербанка РФ, поскольку такая ситуация противоречит конкуренции как принципу регулирования рыночной экономики. Банк России участвует в капиталах Сбербанка РФ и в то же время является органом банковского регулирования и банковского надзора. Вторым важным направлением активизации кредитных отношений со стороны государства является совершенствование законодательной базы в сфере кредитования малого бизнеса. По нашему мнению, более продуктивному взаимодействию банков и малого бизнеса могли бы способствовать следующие шаги государства. Во-первых, это введение системы регистрации залога движимого имущества. Во-вторых, предоставления коммерческим банкам государственных гарантий по кредитованию малых предприятий без залога.

В данной связи особенно актуальной является проблема применения системы гарантий и поручительств для начинающих предприятий, так как они нуждаются в особой поддержке. Уменьшению банковских рисков и активизации тем самым процесса кредитования малого бизнеса может способствовать также более широкое внедрение системы государственного страхования рисков в сочетании с предоставлением гарантий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Басарева В.Г. Государственная поддержка малого бизнеса: помощь или институциональная ловушка? // XI Международная науч. конференция по проблемам развития экономики и общества. Москва, 6-8 апр. 2010 года: программа секционных заседаний (аннотации и полные тексты докладов). М.: Нац. исслед. ун-т - Высш. шк. экон., 2010 // <http://www.hse.ru/data/2010/05/12/1217371089/%D0%91%D0%B0%D1%81%D0%B0%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%B0.doc>.
2. Малое и среднее предпринимательство в России. 2009: Стат.сб. / Росстат. М., 2009.
3. Малый бизнес и государственная поддержка сектора / Информационно-аналитический доклад АНО «НИСИП». 2010.
4. Подведены итоги работы Гарантийного фонда и бизнес-инкубатора / Сайт Министерства экономического развития Ставропольского края // http://www.stavinvest.ru/news.php?__=954.
5. С приоритетами определились // Пятигорская правда. 2011. № 11.

ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

КРАЙНОВА М.В.,

аспирантка,

Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт,

e-mail.: kraynova@ktg.gazprom.ru

Рассмотрены организационные, методические и информационно-технические мероприятия, необходимые для постановки системы бюджетного управления на российских предприятиях. Отмечена значимость процедуры формирования финансовой структуры предприятия как одного из основных этапов постановки бюджетирования.

Ключевые слова: бюджетирование; планирование; управление; бюджет; финансовый менеджмент.

Considered managerial, methodical and information-technical arrangements which are required for budgeting management building in Russian companies. Mentioned the importance of financial structure building procedure as one of the main stages of the budgeting building.

Keywords: budgeting; planning; management; budget; financial management.

Коды классификатора JEL: G31.

В современной экономической литературе сложилось понимание, что бюджетирование – технология финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, позволяющая анализировать прогнозируемые финансовые показатели и управлять с их помощью ресурсами [6].

Поскольку бюджетирование – сложная система управления, поэтому внедрение ее элементов в практику российских предприятий – длительный процесс, затрагивающий широкий круг организационных, методических и информационно-технических вопросов и включающий в себя следующие этапы:

1. Формулирование цели внедрения системы.
2. Подготовка коллектива к предстоящей реформе.
3. Разработка финансовой структуры организации.
4. Определение перечня бюджетных показателей и форм бюджетов.
5. Разработка регламентных документов процесса бюджетирования.
6. Автоматизация системы.

Цели внедрения бюджетирования на различных предприятиях могут отличаться, однако в общем виде их можно представить как:

- ◆ обеспечение связи системы планирования с системой стратегического управления;
- ◆ повышение финансовой прозрачности бизнеса;
- ◆ повышение ответственности за финансовые результаты деятельности;
- ◆ обеспечение контроля за достижением целевых показателей подразделениями предприятия;
- ◆ повышение эффективности использования основных фондов, материальных и финансовых ресурсов;
- ◆ обеспечение возможности оперативного получения информации о результатах выполнения планов по уровням управления;
- ◆ обеспечение координации деятельности подразделений в процессе формирования, корректировки и исполнения бюджетов.

После определения цели бюджетирования руководству предприятия необходимо информировать коллектив о предстоящих изменениях, свести к минимуму риск открытого протеста со стороны работников. Кроме того, следует развеять стереотип о том, что бюджетирование является функцией исключительно экономистов. Такая позиция может существенно затруднить внедрение и использование системы бюджетного управления. Часто сотрудники производственных отделов ошибочно полагают, что за исполнение планов отвечает только плановая служба. Это приводит к тому, что нефинансовые подразделения не составляют, не контролируют и не исполняют бюджеты. Очевидно, что в процессе разработки планов и бюджетов должны участвовать все подразделения предприятия, являю-

щиеся центрами ответственности. Финансово-экономическая служба призвана координировать этот процесс, консолидировать все бюджеты, проверять обоснованность плановых данных, соотносить их со стратегическим планом предприятия.

Итак, своевременное проведение мероприятий по подготовке коллектива к внедрению бюджетирования позволит не только успешно завершить реализацию проекта в срок, но и значительно повысить качество создаваемой системы бюджетного управления.

Следующим этапом внедрения системы бюджетирования является разработка финансовой структуры предприятия. Она служит основным элементом распределения полномочий и ответственности.

При внедрении бюджетирования главной проблемой является определение объектов для контроля «сверху» и его необходимость. Правильный выбор системы контрольных показателей и распределение ответственности за них является важнейшей задачей при определении финансовой структуры предприятия.

В современной экономической литературе финансовая структура определяется как набор бизнесов и других сфер финансовой ответственности, распределенных между структурными подразделениями данной компании, выступающими в качестве объектов бюджетирования и управленческого учета [6]. Другими словами, финансовая структура представляет собой набор неких центров финансовой ответственности.

Между тем тип и состав финансовой структуры определяются руководителями компании исходя из целесообразности и той степени децентрализации в управлении, на которую они готовы пойти в данный период. Кроме того, выбор типа финансовой структуры зависит от форм и методов контроля в отношении структурных подразделений, ответственных за источники доходов и расходов. Вот почему проблема формирования финансовой структуры предприятия является одной из центральных при постановке бюджетирования [3].

Несмотря на то что в российской литературе вопросы построения финансовой структуры являются слабо разработанными как в теоретическом, так и в методическом плане, различные авторы подходят к проблеме по-разному, предлагая множество ее вариантов [2, 4, 5]. С нашей точки зрения, процедура формирования финансовой структуры предполагает следующие обязательные этапы:

- 1) определение основных направлений производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятия;
- 2) анализ организационной структуры предприятия;
- 3) изучение производственной и прочей деятельности структурных подразделений, идентификация бизнес-функций;
- 4) анализ бизнес-функций и выделение объектов бюджетирования;
- 5) анализ подконтрольности затрат, выручки, прибыли, инвестиций по структурным подразделениям, а также полномочий и ответственности должностных лиц;
- 6) проектирование иерархии объектов финансовой структуры и их взаимосвязей;
- 7) закрепление прав, обязанностей и порядка взаимоотношений объектов финансовой структуры.

Центр ответственности — подразделение или должностное лицо, которое наделено полномочиями по установлению финансово-экономических и производственных показателей, определяющих распределение ресурсов и результаты деятельности, а также несет ответственность за их выполнение. Центры ответственности подразделяются на центры контроля и управления (ЦКУ), центры финансовой ответственности (ЦФО), центры учета (ЦУ).

Центр контроля и управления — подразделение, в задачи которого входят планирование, контроль, анализ, разработка и осуществление мероприятий по исполнению и оптимизации сводных технико-экономических показателей предприятия в целом.

Центр финансовой ответственности — это структурное подразделение предприятия, осуществляющее определенный набор операций и способное оказывать непосредственное воздействие на те или иные финансовые показатели. ЦФО ответственны за уровень подконтрольных показателей [1].

Центр учета — структурное подразделение, которое не может воздействовать на показатели или определяющие их факторы (управлять доходами, расходами, затратами, прибылью или инвестициями), а только регистрирует (учитывает) их.

Итак, совокупность центров ответственности, связанных друг с другом в целях осуществления финансового и экономического планирования, формирования управленческой отчетности и контроля исполнения утвержденных показателей, образует финансовую структуру предприятия.

Подчеркнем, что центры финансовой ответственности способны оказывать непосредственное воздействие на доходы или расходы от выполняемых операций и отвечают за реализацию поставленных перед ними целей, соблюдение расходов в пределах установленных лимитов и достижение определенного финансового результата своей деятельности.

Организационная структура при этом будет являться отправной точкой для построения финансовой структуры предприятия, поскольку она определяет функции отдельных подразделений и уровень ответственности их руководителей.

Глубина декомпозиции финансовой структуры обуславливается потребностями управления и степенью участия структурных подразделений в формировании агрегированных показателей, а также принципом оптимальности соотношения «затраты на поддержание системы / результат от ее функционирования».

Необходимо отметить, что неправильное выделение центров финансовой ответственности является одной из распространенных методологических ошибок, допускаемых при внедрении системы бюджетного управления. Более

того, участие отдельных работников сразу в нескольких производственных процессах также затрудняет однозначное выделение ЦФО.

В рамках системы бюджетного управления финансовая ответственность ЦФО реализуется через исполнение бюджетных показателей. Необходимо отметить, что при разработке их перечня зачастую «перестраховываются» и стараются включить в него как можно больше критериев. Это может иметь негативный эффект по следующим причинам:

- длинный перечень показателей, имеющих разнонаправленную динамику, не позволяет однозначно определить, улучшилось или ухудшилось экономическое положение предприятия;
- эффективно управляемая организация имеет конкретную систему целей, оценить степень достижения которых можно через соответствующий ограниченный набор показателей; остальные несут лишнюю для управления информацию и усложняют процесс сбора и обработки данных.

Следовательно, при определении перечня бюджетных показателей необходимо ориентироваться на специфику и цели бизнеса.

Следующий этап постановки системы бюджетного управления – разработка форм бюджетов. В них следует включить следующую информацию:

- наименование бюджета;
- ЦФО по данному бюджету;
- наименование структурного подразделения или предприятия, для которого происходит планирование;
- бюджетные показатели;
- горизонт планирования (год, квартал, месяц).

После разработки финансовой структуры предприятия и форм бюджетов необходимо создать документы нормативно-методического обеспечения системы бюджетного управления, которыми будут руководствоваться участники бюджетного процесса в своей деятельности. Данные документы устанавливают единые для всех участников бюджетного процесса правила формирования, контроля и анализа бюджетов, определяют порядок взаимодействия подразделений в процессе планирования, разграничивают полномочия и ответственность между участниками бюджетного процесса. Полагаем, что на предприятии целесообразно сформировать следующие документы: Положение о системе бюджетного управления, Регламент бюджетирования, Положение о финансовой структуре.

Заключительный этап построения полноценной системы бюджетирования – ее автоматизация, которая позволяет максимально облегчить техническую работу как на этапе планирования, так и на этапе сбора фактической информации об исполнении бюджетов. При выборе информационной системы для автоматизации бюджетных процессов необходимо, чтобы она отвечала требованиям:

- ❖ масштаб автоматизированной системы должен быть сопоставим с масштабом автоматизируемого предприятия;
- ❖ возможность максимально гибкой и глубокой настройки программы в соответствии со спецификой предприятия и на этапе первоначальной настройки системы и при ее дальнейшей эксплуатации;
- ❖ готовность ИТ-инфраструктуры предприятия к внедрению. Требования к технике определяются масштабами организации, сложностью бюджетной модели и приобретенным программным обеспечением.

Итак, бюджетирование – сложная система, требующая комплекса мероприятий по ее внедрению. И только их последовательная и тщательная проработка позволит создать высокоэффективную систему управления и успешно завершить реализацию проекта в срок и в рамках бюджета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Добровольский Е. Бюджетирование шаг за шагом / Е. Добровольский, Б. Карабанов, П. Боровков, Е. Глухов, Е. Бреслав. СПб.: Питер, 2008.
2. Кочнев, А. Как построить финансовую структуру? // Финансовый менеджмент. 2007. № 6.
3. Кравцова Н.И. Постановка системы бюджетирования в целях совершенствования тактического финансового менеджмента на коммерческих предприятиях. // Экономический Вестник Ростовского государственного университета. Ростов-н/Д: Изд-во ЮФУ, 2008. Т. 6. № 4.
4. Миславский А.В. Центры финансовой ответственности // Двойная запись. 2007. № 10.
5. Молвинский А. Построение финансовой структуры компании // Финансовый директор. 2006. № 2.
6. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования; 2-е изд. / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов. М.: Финансы и статистика, 2007.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТЕЖЕЙ КАК ЭЛЕМЕНТА МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

ПОНОМАРЕВА М.А.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б.Садовая, 69

В статье осуществлен сравнительный анализ российской и зарубежной практики регулирования негативного воздействия на окружающую среду посредством экологических налогов и платежей, показаны основные недостатки российской системы экологических платежей и сформулированы рекомендации по их совершенствованию.

Ключевые слова: экологические платежи; экологические налоги; лимиты негативного воздействия на окружающую среду.

The article made a comparative analysis of Russian and foreign practices regulating adverse environmental impacts through ecotaxes and payments, showing major flaws in the Russian system of environmental charges and recommendations for their improvement.

Keywords: environmental charges; environmental taxes; limit environmental impact.

Коды классификатора JEL: Q52, Q56.

Система экологических платежей (а именно тех платежей, которые так или иначе связаны с реализацией принципа «загрязнитель платит» и служат основной цели – экономическому стимулированию снижения загрязнения окружающей среды) является одним из элементов более широкого механизма снижения негативного воздействия на окружающую среду, включающего целый ряд взаимосвязанных элементов, наряду с такими, как оценка воздействия на окружающую среду, экологическая экспертиза, экологический аудит, экологический мониторинг и др.

Роль системы экологических платежей в функционировании такого механизма во многих развитых странах достаточно велика. В Российской Федерации данная система своих функций не выполняет на протяжении уже достаточно длительного времени (как минимум 10-15 лет), что приводит к недостаточной эффективности не только самой системы экологических платежей (проявляющейся в их низкой собираемости и в принципиальном отсутствии у хозяйствующих субъектов стимулов для экологизации производства), но всего механизма рационального природопользования и снижения негативного воздействия на окружающую среду (включая все остальные его элементы).

Такая ситуация требует детального анализа противоречий российской системы экологических платежей, практики зарубежного опыта введения аналогичных инструментов рационального природопользования с целью выявления возможных направлений ее совершенствования, что особенно актуально в условиях взаимодействия РФ с ЕС в рамках принятых обязательств по экологизации экономики.

С точки зрения выполнения системой экологических платежей своей стимулирующей функции имеют значение следующие факторы:

- их нормативно-правовое обоснование (и закрепление в сознании плательщиков как справедливых и обоснованных);
- размер самих платежей (мотивирующий внедрение экологически чистых технологий);
- использование полученных от них доходов (на что используются);
- взаимосвязанность с другими элементами механизма регулирования воздействия на окружающую среду (в первую очередь, с ОВОС, системой экологических нормативов, процедурами экологического аудита), а также с общей системой налогообложения хозяйствующих субъектов.

Данные факторы могут быть использованы при их правильной постановке как способ повысить стимулы хозяйствующих субъектов к экологизации производства и выполнению устанавливаемых экологических стандартов. В то же время при неправильном решении вышеназванных задач система экологических платежей либо значительно снижает свою эффективность, либо вообще приводит к полной демотивации хозяйствующих субъектов и, как следствие, деградации качества природных ресурсов и окружающей среды в целом.

Проанализируем российскую и зарубежную практику (на примере стран ЕС) использования экологических платежей и налогов с точки зрения решения данных вопросов.

В общем случае разделяют «налоги» и «платежи», разница между которыми, на первый взгляд, несущественна, однако с точки зрения анализа российской системы платежей, по нашему мнению, имеющая принципиальное значение, поскольку именно от данного нюанса во многом зависит понимание ее недостаточной эффективности (табл. 1).

В ЕС экологические налоги и платежи рассматриваются в качестве экономического механизма осуществления принципа «загрязнитель платит» путем стимулирования экологически приемлемого поведения потребителями и производителями. Это – один из ряда механизмов по коррекции неспособности рынка учитывать загрязнение окружающей среды [2].

Таблица 1

Сравнительная характеристика экологических налогов и экологических платежей¹

Признаки сравнения	Экологические налоги	Экологические платежи
Различия		
1. Куда поступают средства	в общий бюджет	идут на реализацию определенных целей
2. Как используются ²	целевые бюджетные поступления с “не-компенсируемыми” платежами	“рециркулируются”, т.е. возвращаются в экологическую сферу экономики или используются для целей, связанных с платежной базой
3. Связь с целевым использованием ³	не компенсируются (не возвращаются) в том смысле, что выгоды, предоставляемые государством налогоплательщикам, обычно не соразмерны объему их выплат; меняют их поведение путем влияния на цены	представляют собой возвращаемые платёжателям сборы, взимаемые более или менее соразмерно предоставляемым государством услугам
Общее		
1. Объекты	потребители или производители	
2. Налогооблагаемая база	выбросы или продукция	

Теоретической основой эконалогов является то, что экономическая деятельность компаний (предприятия) часто оказывает негативное влияние (в первую очередь, загрязнение) на природную среду и, таким образом, опосредованно на население (общество), которое вынужденно нести расходы по восстановлению нарушенной среды и в этой связи своего здоровья. Для компании это переложенные на общество «внешние издержки ее негативной деятельности», которые не учитываются в себестоимости ее продукции или услуг. Таким образом, на рынке создается искаженный спрос на продукцию такой компании, производство которой (продукции) приводит к деградации окружающей среды за пределами социального оптимума [2].

Цель экологических налогов (или платежей) – изъять из доходов компании ту сумму денег, которую тратит общество на ликвидацию негативных внешних для нее эффектов ее деятельности на окружающую среду (экологический ущерб), или интернализировать (ввести во внутренний экономический анализ компании) негативные внешние издержки. В условиях идеального рынка с идеальной полной информацией эконалоги в случае их адекватного установления должны сами выйти на оптимальный социальный приемлемый экологический уровень. На практике это сделать очень трудно, так как налоги должны точно соответствовать предельным издержкам ущерба от загрязнения для достижения требуемого экологического показателя. Необходима точная информация о реальных издержках от ущерба и выгод от связанных с производимыми при этом продуктами. Неопределенность информации о реальном ущербе от загрязнения, связанного с определенными загрязняющими веществами (например, для определения величины налога на выбросы углерода от тепловых электростанций), привела к ряду опосредованных решений (например, налог на топливо, вызывающее выбросы углерода, налог на выбросы на основе установленной мощности, налог на объем произведенного электричества) [2].

Анализ данных, приведенных в табл. 1, показывает, что существующая в настоящее время в России система экологических платежей по существу не может быть названа таковой. В основном потому, что целевое использование средств, получаемых за счет сбора платы за негативное воздействие на окружающую среду, не предусмотрено, что не позволяет относить их к разряду «платежей». В то же время они не являются и налогами, в связи с чем не могут взиматься налоговыми органами.

Как отмечает Петровой Т.В., «на протяжении ряда лет существовали разночтения в определении правовой природы данной платы как налога или неналогового платежа, вызванные противоречиями и пробелами в экологическом и налоговом законодательстве, что стало причиной многочисленных судебных споров с участием налоговых

¹ Составлено по: [2].

² По классификации Статистического агентства ЕС (Евростата).

³ По классификации ОЭСР.

органов. Решения по спорным вопросам принимались Верховным Судом РФ и Конституционным Судом РФ, которые по-разному подошли к оценке правовой природы платы. ... По мнению Конституционного Суда, плата за негативное воздействие на окружающую среду представляют собой форму возмещения экономического ущерба от такого воздействия, носит индивидуально-возмездный, компенсационный характер и является по своей правовой природе не налогом, а фискальным сбором. Определив плату как неналоговый платеж, Конституционный Суд РФ также признал допустимость ее взимания на основании подзаконного акта, а спорное Постановление Правительства РФ от 28 августа 1992 г. № 632 - действующим и подлежащим применению. [3]

В то же время «компенсационный характер платы не отождествляет ее с возмещением вреда окружающей среде в соответствии с нормами гражданского и экологического законодательства (т.е. с гражданско-правовой ответственностью). Внесение платы за негативное воздействие, согласно ст. 16 (п. 4) Федерального закона «Об охране окружающей среды», не освобождает природопользователя от возмещения вреда, причиненного окружающей среде, что свидетельствует о самостоятельности рассматриваемых правовых инструментов» [3].

Таким образом, существующая в настоящее время в РФ система экологических платежей не несет никакой стимулирующей функции и по сути является инструментом «наказания» (но не штрафом) хозяйствующих субъектов за осуществляемую ими хозяйственную деятельность, что, безусловно, не может рассматриваться как эффективный механизм стимулирования экологически целесообразного поведения.

В РФ в соответствии с современным законодательством [6] платность природопользования предусматривает два аспекта: плату за природные ресурсы и плату за загрязнение окружающей среды и за другие виды негативного воздействия.

Плата за право пользования природными ресурсами представляет собой оплату в денежной форме права пользования ресурсом в установленных размерах, за сверхнормативное пользование ресурсом и на воспроизводство ресурса и практически предназначена для собственника данных природных ресурсов (государство, частный владелец). Платежи за загрязнение окружающей среды являются, с одной стороны, мерой компенсационной, так как определяются как элемент в системе экономического механизма природопользования, призванного компенсировать эколого-экономический ущерб, экстерналии, наносимые предприятиями и организациями в ходе деятельности [1].

При этом согласно ст. 16 Федерального закона «Об охране окружающей среды» плата за негативное воздействие на окружающую среду взимается: 1) за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух; 2) за сбросы загрязняющих веществ в водные объекты и на водосборные площади; 3) за размещение (хранение и захоронение) отходов производства и потребления; 4) за загрязнение недр, почв; 5) за загрязнение окружающей среды шумом, теплом, электромагнитными, ионизирующими и другими видами физических воздействий; 6) за иные виды негативного воздействия на окружающую среду.

Платежи взимаются как за негативное воздействие в пределах установленных лимитов, так и при их превышении. Такой подход связан с тем, что в российском законодательстве любая хозяйственная деятельность априори признается как неблагоприятно воздействующая на окружающую среду. В результате любое предприятие, независимо от масштаба и вида деятельности, обязано платить экологические платежи без учета того факта, вписывается ли оно в установленные лимиты или нет. Непонятно в этой ситуации, для чего устанавливаются тогда эти лимиты. Ведь основной смысл их введения состоит в том, чтобы освободить от выплат те хозяйствующие субъекты, которые выполняют все экологические требования к технологиям и производственному процессу, тем самым вписываясь в установленные лимиты сбросов/выбросов. Такой подход к установлению лимитов приводит к выводу, что они не соответствуют современным технико-технологическим возможностям, в силу чего фактически установленные лимиты не могут быть достигнуты и являются условными.

Зарубежная практика выплаты подобных платежей основывается на том, что необходимо установить такой уровень экологических притязаний к производственным проектам, который в принципе достижим исходя из существующих в настоящее время наилучших доступных технологий [5]. В связи с этим и лимиты негативного воздействия определяются исходя из взятых предприятием на себя обязательств по снижению негативного воздействия на окружающую среду, сформированных в соответствии с его технологическими и финансово-инвестиционными возможностями и зафиксированных в планах и программах развития предприятия. Все планируемые в данных программах параметры согласуются с органом, выдающим комплексное экологическое разрешение на деятельность, включающее все возможные виды негативного воздействия предприятия на окружающую среду (выбросы в атмосферу, сбросы в водные объекты, захоронение и складирование твердых бытовых отходов и др.). Если предприятие выполняет все запланированные мероприятия по снижению негативного воздействия, то никаких платежей оно не выплачивает. В случае же несоблюдения обязательств и нарушения установленных для предприятий лимитов, предпринимаются достаточно серьезные санкции, начиная от штрафов и заканчивая требованиями по ликвидации нанесенного ущерба и приостановлении/запрете деятельности.

Еще один серьезный недостаток российской системы экологических платежей состоит в отсутствии механизма их целевого использования. В настоящее время средства от экологических платежей направляются в региональные и федеральный бюджеты, составляя в нем лишь небольшую его часть (2-3 %). Конечно, из бюджетов всех уровней выделяются средства на реализацию природоохранных мероприятий, однако чаще всего они значительно (на порядок) ниже, чем объем средств, поступающих в бюджет. Фактически они выполняют бюджетоформирующую функцию, что не позволяет их рассматривать как стимулирующий инструмент.

Настоящие экологические налоги или платежи – те, которые предназначены для стимулирования экологически приемлемой деятельности, а не выполнения фискальной функции. В развитых странах они тоже составляют

довольно малую часть от всех налоговых поступлений в странах ЕС (6,5% в 2001 г.), из которых 2,6% составляют налоги на загрязнения и природные ресурсы, т.е. налоги на выбросы (например, NO_x), химические вещества, продукцию, отходы (например, свалки) и природные ресурсы (GTZ, 2006). По видам деятельности экологические налоги включают энергетику, транспорт или налоги на загрязнение и налоги на природные ресурсы (кроме энергии). Налогооблагаемая база – это топливо, сточные воды, выбросы, упаковка. В связи с задачами сокращения воздействия на климатические изменения применяются налоги для уменьшения выбросов парниковых газов – углеродные налоги, энергетические налоги, налоги на технологические выбросы (например, на N_2O).

Таким образом, для того чтобы российская система экологических платежей стала выполнять свои стимулирующие функции, необходимо реализовать ряд преобразований. Во-первых, необходимо добиться их однозначное нормативно-правового обеспечения, предоставив налоговым органам контролировать их взимание. Во-вторых, необходимо полностью упразднить существующую в настоящее время систему лимитов, сформировав систему выдачи комплексных экологических разрешений на основе наилучших доступных технологий и обеспечив предприятиям возможность осуществлять реальные технологически возможные и финансово обеспеченные программы снижения негативного воздействия на окружающую среду. Для этого целесообразно определить более четкий реестр потенциально экологически опасных веществ, за выбросами/сбросами/размещением/использованием которых должны следить предприятия и в отношении которых должны предприниматься меры по сокращению или замещению их использования. Также должны быть определены конкретные виды деятельности, оказывающие негативное воздействие на окружающую среду, за которыми должен осуществляться контроль со стороны регулирующих органов. В-третьих, необходим механизм, предусматривающий целевое использование средств, получаемых за счет экологических платежей и штрафов. Для этого не обязательно формировать отдельные фонды или создавать какие-то другие отдельные структуры, поскольку в российских условиях распределение средств из таких фондов может быть подвержено коррупционным тенденциям. Реализация механизма целевого использования может быть осуществлена в форме взаимозачета суммы, на которую предприятия осуществило мероприятия по снижению негативного воздействия на окружающую среду, и суммы, которую оно должно выплатить по экологическим платежам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гринин А.С., Орехов Н.А., Шмидхейни С. Экологический менеджмент. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Перелет Р.А. Платежи за негативное воздействие промышленности на окружающую среду: современное состояние и тенденции // Материалы семинара «Платежи за загрязнение окружающей среды». Программа сотрудничества ЕС – Россия. Гармонизация Экологических Стандартов (ГЭС) II. М., 2008.
3. Петрова Т.В. Плата за негативное воздействие на окружающую среду // Материалы семинара «Платежи за загрязнение окружающей среды». Программа сотрудничества ЕС – Россия. Гармонизация Экологических Стандартов (ГЭС) II. М., 2008.
4. Пономарева М.А., Проданова Н.А. Управление устойчивым развитием региональных социо-природо-хозяйственных систем: противоречия и механизм разрешения: монография. М.: Изд-во РЭА им. Г.В. Плеханова, 2010.
5. Программы сотрудничества ЕС – Россия. Проект ГЭС-II // <http://www.ippc-russia.org>.
6. Федеральный Закон РФ от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды».

АКТИВИЗАЦИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА КРЕДИТА

МЕЛИКОВ Ю.И.,

кандидат экономических наук, профессор,
Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69

Рассматривается функциональный потенциал кредита, его направленность, роль в преодолении финансового и экономического кризиса в РФ.

Ключевые слова: кредит; функции кредита; банки; финансовый и экономический кризис; функциональный потенциал кредита.

The functional potential of the credit, its orientation, role in overcoming financial and an economic crisis in the Russian Federation is considered.

Keywords: the credit; credit functions; banks; financial and an economic crisis; functional potential of the credit.

Коды классификатора JEL: E51.

Кредит является неотъемлемым элементом рыночного хозяйства, оказывающим непосредственное воздействие на процессы расширенного воспроизводства на макроуровне и на уровне отдельного предприятия. Будучи одновременно категорией воспроизводства и перераспределения, он ускоряет процессы воспроизводства на всех его фазах — производства, распределения, обмена, потребления. Особенно велика роль и значение кредита как инструмента преодоления кризисных явлений в экономике, что продемонстрировала практика ведущих держав мира, активно применивших денежно-кредитные меры регулирования в 2008–2010 гг. для преодоления спада деловой активности и ускорения выхода из кризисной ситуации.

Следует отметить, что кредит и кредитная политика издревне привлекали внимание руководителей государств, ведущих экономистов, практиков в переломные моменты национального развития, когда требовались неординарные меры, позволявшие осуществить те или иные финансово-экономические преобразования. С этих позиций чрезвычайно важным является выяснение актуальных вопросов теории кредита в условиях преодоления Россией финансово-экономического кризиса и определение финансово-кредитной парадигмы ее дальнейшего ускоренного развития. Эти вопросы являются целью данной статьи. В переломные и кризисные периоды развития экономики резко возрастает общественный интерес к вопросам теории кредита, связанным с выяснением его потенциальных возможностей по преодолению негативных явлений и обеспечению поступательного развития экономики на основе совершенствования кредитной политики и механизма кредитования.

Начало этому процессу было положено Джоном Ло, который возвел кредит на заслуженный пьедестал. Он продемонстрировал в теории и на практике, с одной стороны, воздействие кредита на преодоление кризисных явлений и стагнации во французской экономике, а с другой, — показал, как ошибки в денежно-кредитной политике и чрезмерной ориентации кредитной эмиссии на развитие фондового рынка могут привести к экономическому краху. Затем всплески активизации развития теории кредита имели место в период перехода к монополистическому капитализму (империализму), от капитализма к социализму, а также в период социалистического строительства в СССР. Очередной период активизации интереса к теории и практике кредита (на национальном и международном уровнях) наблюдается в настоящее время: в целях преодоления разразившегося мирового финансового и экономического кризиса идет активный поиск путей использования денежно-кредитной политики для вывода из кризиса национальной и мировой экономики.

В экономической литературе существуют разные определения категории кредит.

По мнению автора, кредит представляет собой совокупность экономических отношений, связанных с возвратным движением ссудного капитала (в денежной и материально-вещественной формах) эмиссионного, накопительного, мобилизационного и криминального происхождения путем перераспределения между собственниками, хозяйствующими субъектами временно свободных материальных, денежных и трудовых ресурсов государства, предприятий, населения на условиях возвратности, срочности, платности или иной материальной или нематериальной выгоды. Кредит играет важную роль при обеспечении непрерывности расчетов и кругооборота капитала предприятий. Он

принимает форму платежного кредита (у плательщика), выдаваемого на проведение платежа или расчетного кредита (у поставщика), выдаваемого под товары отгруженные и иную дебиторскую задолженность. В последнем случае он носит компенсационный характер, замещает предприятию ранее вложенные денежные средства в производство отгруженной товарной продукции. Расчетный кредит трансформируется в платежный, т.к. используется поставщиком для осуществления платежей по приобретаемым материальным ценностям для начала нового кругооборота капитала.

Вопрос о функциях кредита имеет важное теоретическое и непосредственно практическое значение. От их познания во многом зависит использование функционального потенциала кредита в решении проблем ускоренного экономического роста. Различные точки зрения по этой проблеме порождаются разным пониманием учеными, практиками вопросов сущности и необходимости кредита, его форм и видов. Учеными-экономистами названо более 40 функций кредита. Не вдаваясь в детали полемики по этим вопросам, автор исходит из концепции множества функций кредита и ставит своей целью изложить собственное видение этой проблемы.

Под функцией кредита следует понимать содержание и направленность его действия. Функции могут быть имманентно присущи кредиту, вытекать из его сущности и содержания, а также могут быть не свойственными данной категории, обуславливаясь внешними факторами, вызывающими замещение кредитом действия других категорий. Из совокупности функций следует выделять главные, а также частные, вспомогательные функции. Функции кредита тесно связаны с причинами его необходимости и во многом порождены ими. Особенность главной причины состоит в том, что она порождает кредит как таковой. Другие (не главные) причины являются дополняющими главную причину. Их совокупность и определяет полную причину необходимости кредита.

Кредит тесно связан с отношениями собственности, положением собственников как хозяйствующих субъектов, состоянием и воспроизводством объекта собственности, процессами производственного и личного потребления. Необходимость кредита вызывается противоречием отношения собственности и процессов воспроизводства (производство, распределение, обмен и потребление). Отношения собственности обуславливают распределение объектов собственности (средств производства и предметов потребления) между множеством хозяйствующих субъектов и предопределяют строго ограниченный, фиксированный размер ресурсов каждого отдельного собственника. В этих условиях производственное и личное потребление ограничено рамками закрепленной за хозяйствующими субъектами собственности (ресурсов). Между тем для каждого хозяйствующего субъекта существует объективно необходимый минимальный уровень потребления, без которого его существование, нормальное функционирование и развитие невозможно¹. Минимальный объем ресурсов, необходимых для такого потребления, называется *необходимой потребностью*. Ее уровень имеет исключительно подвижный, колеблющийся характер и зависит не только от кругооборота средств хозоргана, но и от других факторов (в том числе случайных), в то время как объему закрепленных за хозяйствующим субъектом ресурсов свойственна большая стабильность (их изменение осуществляется лишь в процессе воспроизводства объекта собственности).

Отношения собственности на средства производства и предметы потребления, обуславливая распределение ресурсов между хозяйствующими субъектами и ограничивая тем самым их производственное и личное потребление, являются причиной возникновения противоречия между ограниченными, относительно стабильными размерами объекта собственности каждого отдельного хозяйствующего субъекта и изменчивым, подвижным характером необходимой потребности в процессе производственного и личного потребления. Указанное противоречие в повседневной жизни проявляется как противоречие между фактическим наличием товарно-материальных ценностей и денежных средств у хозяйствующего субъекта и необходимой потребностью в них в данном периоде. Именно оно и обуславливает необходимость кредита. Посредством кредита разрешается данное противоречие, приводится в соответствие фактическое наличие ресурсов с их необходимой потребностью у каждого хозяйствующего субъекта. Преодолевая посредством кредита ограниченность ресурсов каждого отдельного хозяйствующего субъекта, обеспечивается такое использование всей совокупности ресурсов отдельных собственников (хозяйствующих субъектов) для организации общественного производства, как если бы собственником являлось все общество в целом.

Следует иметь в виду, что в ходе исторического развития общественных отношений, развития форм и видов кредита, более полного познания его сущности и функций возникают новые, дополнительные причины существования и использования кредита, расширяется спектр выполняемых им функций, возрастает функциональный потенциал кредитного воздействия на экономику.

Кредит возникает как единство трех функций, имеющих глобальное значение как для кредитора, так и для должника: перераспределительная; воспроизводственная; как средство получения предпринимательского дохода, прибыли ссудного процента, а также иной материальной и нематериальной выгоды (в том числе конъюнктурной, социальной и политической). Но в дальнейшем он начинает выполнять еще функции создания кредитных орудий обращения — эмиссионную и стимулирующую.

С помощью *перераспределительной функции* осуществляется передача временно свободных материальных и денежных ресурсов одних собственников (хозяйствующих субъектов) во временное пользование другим на условиях возвратности и платности. Посредством перераспределения бездействующие материальные и денежные ресурсы превращаются в функционирующие. Кредитное перераспределение происходит в трех формах — в денежной, то-

¹ Например, для нормальной работы предприятию в данный момент (при определенных конкретном объеме производства, структуре выпускаемой продукции, длительности производственного цикла, условиях снабжения и сбыта, уровне цен и на сырье и готовую продукцию и т.п.) требуется объективно необходимый, строго определенный объем оборотных средств, обслуживающих сферу производства и обращения, без которого непрерывность производства в запланированных объемах обеспечена не будет.

варной и арендной. Однако даже в тех случаях, когда кредит предоставляется в денежной форме, он вызывает соответствующее перераспределение в обществе материальных ресурсов в пользу заемщика денежной ссуды.

Воспроизводственная функция кредита проявляется тройко. С одной стороны, получение заемщиком кредита обеспечивает необходимый объем капитала для ведения предпринимательской деятельности (производства). Следовательно, посредством кредита происходит воспроизводство хозяйствующего субъекта (товаропроизводителя) как такового. С другой стороны, в результате предоставления кредита разным предприятиям воспроизводятся как лучшие, так и худшие для общества условия производства товаров (качество, себестоимость, цена). В-третьих, посредством кредита обеспечивается занятость населения и воспроизводство рабочей силы, занятой на прокредитованных предприятиях.

Кроме того, при непосредственном участии кредита осуществляются макроэкономические воспроизводственные процессы: расчеты между товаропроизводителями, портфельные и реальные инвестиции, оплата рабочей силы, увеличение объема денежной массы, участвующей в денежном обороте (в том числе в функциях средств платежа и обращения); ускоряются процессы реального накопления, производственного и личного потребления, формирования доходов бюджета, поступления выручки от реализации продукции предприятий.

Функция создания кредитных орудий обращения, включая полноценные золотые монеты, проявляется уже на первой стадии товарообмена, когда из совокупной товарной массы выделяются товары, принимаемые не для непосредственного потребления, а в качестве общепризнанного материального залога для последующего приобретения товаров непосредственного потребления. Таким образом, товаропроизводители фактически реализуют непосредственно потребляемые (уничтожаемые) товары в кредит, принимая в качестве обеспечения данного кредита вышеуказанный общественно признанный залог. Это является проявлением кредитных отношений.

Эмиссионная функция проявляется следующим образом. Во-первых, посредством кредитной эмиссии происходит создание в необходимых объемах денежного и ссудного капитала. Во-вторых, осуществляется процесс монетизации экономики, обеспечение банковской системы необходимой ликвидностью, обеспечивающей непрерывность платежей в народном хозяйстве. В-третьих, посредством эмиссионной функции осуществляется замещение действительных денег кредитными орудиями обращения. Оно состоит в следующем: во-первых, действительные деньги (золото) замещаются денежными знаками (банкнотами), являющимися долговыми обязательствами государства и знаками стоимости золота (население, получившее их в виде валюты, — кредитор, а государство, отдавшее их за товары, — должник); во-вторых, в процессе обращения наличные денежные знаки в свою очередь замещаются кредитными орудиями обращения — векселями, чеками, безналичными расчетами со счетов предприятий в банке (если счет предприятия в банке, то предприятие — кредитор, банк — его должник).

Доходная функция кредита — как средство получения дохода от объекта собственности (ресурсов), неиспользуемых кредитором в его хозяйстве. В условиях рыночного хозяйства инвестированная предпринимателем стоимость должна приносить доход в результате ее использования как капитала. Однако в периоды временного (краткосрочного или длительного) высвобождения капитала из хозяйственного оборота он становится бездействующим, не приносящим доход его собственнику. Кредит обеспечивает возможность получения дохода предпринимателем-кредитором от неиспользуемых ресурсов в его хозяйстве за счет части доходов, полученных в результате их использования посредством кредита в хозяйстве заемщика. Кроме того, кредит, увеличивая объем реализации и прибыли кредиторов и заемщиков от производительного применения ссуженных средств, вызывает в свою очередь рост доходов бюджета в виде налоговых поступлений.

Стимулирующая функция кредита сводится к тому, что кредит оказывает стимулирующее воздействие на производство и обращение, способствует расширенному воспроизводству на макро- и микроуровнях экономики, более экономному использованию ресурсного потенциала.

Кредит обязывает заемщика средств осуществлять хозяйственную деятельность таким образом, чтобы улучшить свои экономические показатели, обеспечить получение доходов и прибыли, достаточных для его погашения, уплаты процентов по нему и подтверждения своей кредитоспособности. На микроуровне коммерческие банки, предоставляя кредиты, могут выдвигать конкретные требования в виде условий кредитного договора, предусматривающие улучшение отдельных аспектов деятельности заемщиков, что также является стимулирующим фактором. На макроуровне государство, осуществляя кредитную экспансию либо рестрикцию, оказывает определенные стимулирующие воздействия на деловую активность в стране и происходящие экономические процессы.

При анализе функций следует учитывать, что кредит выполняет определенные функции в хозяйствах как кредитора, так и заемщика (должника). Выполнение этих функций определяет полезность кредита, его необходимость и, в конечном итоге, взаимную материальную заинтересованность потенциальных кредитора и должника вступить в кредитную связь: одному — предоставить кредит, а другому — его получить. Не претендуя на исчерпывающую полноту изложения, считаем необходимым дополнительно выделять следующие функции, выполняемые кредитом в хозяйствах кредитора и заемщика:

1. Мобилизационная — состоит в мобилизации временно свободных ресурсов кредитора (неиспользуемых как капитал для собственного производства) в целях последующей передачи во временное пользование другим собственником, а заемщиками — для их возврата кредиторам.

2. Транспортная — посредством кредита обеспечивается движение, передача, перемещение ссужаемой стоимости (ресурсов) от одного собственника (кредитора) к другому (заемщику) без передачи права собственности, а также ее возвратное движение от заемщика к кредитору.

3. Трансформационная — обуславливает трансформацию бездействующих ресурсов в работающие, сбережений (накоплений) — в инвестиции (реальные, портфельные, депозитные), превращение промышленного капитала кредитора в его разнообразных функциональных формах (денежной, производительной, товарной) в ссудный капитал в денежной, товарной, арендной формах, а также обратную трансформацию промышленного капитала заемщика в возвращаемый ссудный капитал.

4. Страховая — позволяет посредством кредита страховать риск и предотвращать потерю (полную или частичную) стоимости объекта собственности (ресурсов), которая может иметь место в результате длительного неиспользования у кредитора (порча и потери, связанные с длительным нахождением в излишних запасах товарно-материальных ценностей, моральным износом неиспользуемых машин и оборудования, обесценением денежных запасов вследствие инфляции и т. п.). Передавая эти ресурсы во временное пользование, кредитор тем самым избавляется от указанных рисков, подвергаясь взамен их кредитному риску, связанному с возможностью невозврата ссуженной стоимости и неуплатой процентов.

5. Функция ограничительно-оптимизационного ресурсного регулирования связана с использованием кредита как инструмента денежно-кредитной политики на микро- и макроуровнях, с приведением в соответствие фактического наличия материальных и денежных ресурсов с необходимой потребностью в них кредитора и заемщика путем выведения излишних неиспользуемых ресурсов из распоряжения одного собственника и передачи в пользование другим. Она проявляется в том, что за счет кредита происходит формирование основных и оборотных средств предприятий, а также осуществляется концентрация и централизация капитала в разных звеньях и секторах экономики, включая банковскую систему.

6. Интеграционно-экспансионистская функция кредита позволяет распространять влияние кредитора на других собственников-заемщиков, определять их хозяйственное и политическое поведение, завоевывать рынки сбыта и сырья, кооперировать и интегрировать кредиторов и должников в новые хозяйственные образования и системы при определяющей и доминирующей роли кредитора.

7. Мультипликационная функция кредита состоит в том, что посредством последнего осуществляется мультипликация роста платежеспособного спроса по всем стадиям вертикали воспроизводственного процесса от заемщика к его поставщикам, а от последних, в свою очередь, к их поставщикам и т. д.

Действие рассмотренных функций кредита взаимосвязанно и взаимообусловлено, при этом не исключено, что дальнейшее исследование позволит выявить существование и других функций кредита.

В экономической литературе нередко выделяется контрольная функция кредита и функция экономии издержек обращения. По нашему мнению, такой подход является спорным. Контроль действительно осуществляется в процессе кредитных отношений, однако он осуществляется не самой категорией кредит, а субъектами кредитных отношений (например, банковский контроль). Точно так же, как контроль в процессе осуществления расчетов осуществляется не самими расчетами, а непосредственно субъектами расчетных отношений (поставщик, покупатель, банк). Экономия издержек обращения является следствием применения кредитных отношений путем замещения в денежном обращении действительных денег (золото) бумажными денежными знаками (в т.ч. банкнотами), а также последних в наличном их виде безналичными средствами платежа по счетам в банках через функционирующую платежную систему.

В условиях финансового и экономического кризиса актуальной задачей является активизация использования функционального потенциала кредита для преодоления негативных проявлений, стагнации и спада в экономике РФ и обеспечения ее поступательного инновационного развития. Вот почему во многих странах кредит является главным источником экономического развития.

Однако, «к сожалению, в нашей стране он не играет существенной роли в решении насущных задач: ни в стимулировании инновационного развития, ни в модернизации капитальной базы, ни в развитии региона, а также среднего и малого предпринимательства» [2, с. 24].

Решение актуальной задачи активизации использования функционального потенциала кредита для ускорения развития экономики РФ создаст благоприятную финансовую основу наращивания научно-технического и промышленного потенциала РФ, ускоренного вывода основных отраслей реальной экономики из кризисного состояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лаврушин О.И. Кредит в исследованиях российской науки // Наука о деньгах, кредите и банках: эволюция и современность. Сборник научных трудов. М., 2009.
2. Лаврушин О.И. Кредит и экономический рост // Банковское дело. 2010. № 1.
3. Меликов Ю.И. Антикризисный потенциал кредита // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). Ростов-н/Д, 2009. Т. 7. № 2.
4. Меликов Ю.И. Развитие функционального потенциала кредита // Наука о деньгах, кредите и банках: эволюция и современность. Сборник научных трудов. М., 2009.

ВЛИЯНИЕ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ СЕРВИЗАЦИИ В СФЕРЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

КУРАПОВ С.С.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,
344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка народного ополчения, 2;

СТЕЦ К.И.,

аспирант,

Российский государственный университет экономики и сервиса,
346500, Шахты Ростовской обл., ул. Шевченко, 147

В сетевой экономике одна из актуальных и сложных задач — формирование системы развитых экономических агентов на рынке финансовых услуг. Сервизация создает не только новые возможности взаимодействия с клиентами и контрагентами, но и условия для развития коммерческих банков.

Ключевые слова: сервизация; банки; сетевая экономика; рынок финансовых услуг.

In the network economy one of actual and challenges is formation of system of the developed economic agents in the market of financial services. Servitization creates not only some new possibilities of interaction with clients and counterparts, but also conditions for development of commercial banks.

Keywords: servitization; banks; network economy; financial services market.

Коды классификатора JEL: G21, L86.

Сервизация как результат развития информационно-сетевой и информационно-финансовой составляющих развития сферы услуг изменила архитектуру, субъектность экономических отношений. «Стремительное развитие современных технологий, — отмечает в своей работе О.Ю. Мамедов, — ускорило инновационную динамику экономики развитых стран; это доказывается, в частности, тем, что информационные технологии в настоящее время обеспечивают не менее трети валового национального продукта» [5, с. 58].

Информационные технологии способствовали формированию сетевого принципа организации производства и бизнеса, который является отличительной чертой экономики инновационного типа, включающей в себя глобальные коммуникационные сети и глобальные финансовые сети.

Сервизация способствовала формированию не только новых услуг, но и новых клиентов, обладающих иными интересами и потребностями.

Образцом для сетевой концепции Д. Белла, на наш взгляд, послужила формационная теория К. Маркса, на основе которой Д. Белл разрабатывает осевой принцип, согласно которому различные модели исторического процесса можно выстраивать как последовательности общественных систем вдоль избранной «оси» развития. Если в теории Маркса такой осью являются производственные отношения, то в теории Д. Белла — сетевые технологии [1, с. 34].

«Сетевая экономика» — это экономика, связанная с производством и распределением сетевых благ, для которых характерны:

- совместимость и стандартность;
- существенная экономия на масштабе производства;
- сетевые внешние эффекты (экстерналии);
- эффекты ловушки (высокие издержки перемещения капитала из одной отрасли в другую в связи с технологической зависимостью отраслей).

В условиях развития сервисной экономики произошел отрыв финансовой системы от воспроизводственных процессов — зародился огромный мировой слой виртуальных финансовых услуг, прежде всего услуг коммерческих банков в связи с тем, что трансграничные финансовые потоки на основе сетевых эффектов обеспечили глобальному рынку финансовых услуг статус самодостаточной системы, развивающейся по специфическим законам.

Можно выделить следующие тенденции и процессы, характерные для процессов сетевой сервисизации рынка финансовых и, прежде всего, банковских услуг, среди которых выделяют:

- ◆ увеличение масштабов, темпов, видов трансграничного движения капитала, финансовых инструментов и информации;
- ◆ усиление значения рынков финансовых услуг как индикаторов и регуляторов экономического развития и становление на этой основе финансовой доминанты в поведении экономических субъектов;
- ◆ повышение роли наднациональных регуляторов рынка финансовых и финансово-кредитных услуг;
- ◆ формирование виртуального электронно-коммуникационного экономического пространства, увеличивающего возможности перемещения капитала, информации, ценных бумаг, что позволяет осуществлять транзакции на рынке финансовых услуг в режиме реального времени и круглосуточно;
- ◆ создание и распространение под эгидой транснациональных корпораций (ТНК) и транснациональных банков (ТНБ), основанных на формировании гибких территориально-распыленных организационных структур, адаптированных индивидуализированных продуктов и услуг.

Таким образом, основой сервисизации современного рынка банковских услуг выступила финансовая глобализация как ключевой фактор экономического развития. Многие специалисты справедливо определяют финансовую глобализацию, в первую очередь, как развитие глобальных финансовых рынков, рост мировых потоков капитала и усиление активности ТНБ.

Действительно, глобализация потоков финансового капитала является основополагающей тенденцией в развитии рынка банковских услуг.

Глобальные финансовые услуги ТНБ сопровождают и опосредуют международные экономические отношения на всех уровнях. Мировые финансы связывают национальные экономики в единую взаимозависимую систему. При осуществлении экспортно-импортных операций проводятся международные расчеты или требуются международные кредиты, при международной миграции рабочей силы переводятся трансферты заработной платы. Не стоит забывать и о существовании самостоятельного мирового рынка финансового капитала со своим механизмом, целями и спецификой развития.

Интерактивность — главное свойство и конкурентное преимущество сетевых взаимодействий экономических агентов рынка банковских услуг в новых условиях. Размещение рекламы банковских продуктов в сети и ускорение их распространения с помощью информационно-сетевых услуг обеспечивает скорость развития сервисной экономики и сферы услуг в целом.

Развитие средств коммуникаций, средств доступа и обработки данных создает новую стоимость, востребованную интернет-сектором экономики. Инновационные средства коммуникаций и информационного поля принятия решений снижают затраты и риски экономических агентов, совершенствуют работу рыночных механизмов, снижают транзакционные издержки.

Внедрение сетевых информационных технологий в практику экономической деятельности способствовало формированию новых технологий взаимодействия коммерческих банков с экономическими агентами сферы услуг, которых можно дифференцировать по способу получения прибыли: агенты, предоставляющие услуги, необходимые для реализации сетевых экономических отношений (фирмы-разработчики и продавцы компьютерной техники и программного обеспечения, системные интеграторы и консалтинговые фирмы, интернет-провайдеры); фирмы, извлекающие прибыль за счет использования электронной среды сетевой экономики (рекламные агентства, web-студии, маркетинговые, консалтинговые фирмы); организации, использующие электронную среду для расширения своего бизнеса и продвижения товаров (электронная торговля и деятельность в сфере бизнес-бизнес).

При условии недостатка инвестирования агенты выбирают один из следующих низкозатратных вариантов вхождения в сетевой рынок: электронная витрина; электронный магазин; аренда виртуального торгового пространства; совместный проект в рамках кластера (в интернет-среде региональная удаленность перестает быть препятствием для коммуникаций).

Среди новых видов интернет-технологий большое влияние на развитие сервисизации оказывают следующие инструменты: средства групповой работы географически распределенных участников совместной деятельности, которые позволяют экономить существенные средства, связанные с территориальным перемещением людей; технология «активного агента», создающая эффект постоянного присутствия в сети информационного робота, запрограммированного на сбор необходимой информации и на поиск клиентов.

Данная технология позволит снизить информационную перегрузку экономических агентов рынка сервисных услуг, повысить скорость и эффективность процедур установления контактов, проведения переговоров, поддержки соглашений, осуществлять цифровое вещание в Интернете и т.п.

На основе информационно-сетевого взаимодействия сформировались конкурентные преимущества агентов рынка финансовых услуг, например электронных бирж, е-банкинга, логистических сетей, над участниками разовых сделок, которые формируют модель экономического поведения, ориентируясь на модели поведения других участников и аналитические данные.

Процессы сервисизации способствовали модернизации системы контрактных отношений на рынке банковских услуг путем придания им сетевых форм. В системе развития дистанционных контактов между контрагентами можно выделить активное развитие технических средств и формирование норм поведения сторон, адекватных новым возможностям.

В сетевой экономике конкуренция на рынке банковских услуг становится жестче и требует дополнительных усилий для освоения новых рыночных ниш, привлечения новых и удержания уже существующих клиентов. Сервисизация способствует появлению нового фактора экономического неравенства: экономические агенты, имеющие лучший доступ к сети и лучше адаптированные к ее особенностям, получают преимущества над остальными субъектами рынка банковских услуг.

В сервисной экономике коммуникации с контрагентами и инструменты взаимодействия с клиентами зависят от технологической парадигмы, характеризующей уровень развития информационно-сетевых технологий. Информационно-сетевая система взаимодействия с клиентами изменяет модель экономического поведения агентов на рынке банковских услуг. Экономические агенты имеют значительно больше информации о продуктах и услугах коммерческих банков, что определяет возможность их выбора.

Этот вывод согласуется с эволюционной теорией экономических изменений, в частности в вопросе изменения экономического поведения контрагентов в условиях финансовой экономики. Если особенностью глобальной финансовой экономики является локализация трансакций, то в условиях сервисизации рынка экономические агенты действуют не на обезличенном, состоящем из большого числа участников рынке финансовых услуг, а на локальном рынке, ограниченном определенным кругом агентов.

Процесс сервисизации обслуживания клиентов может быть представлен как логический, систематический подход для формирования информационно-сетевых решений в организации бизнеса коммерческого банка, стратегия развития которого реализуется на основе информационно-сетевых инструментов и финансовых инноваций. Цель такой стратегии — производить и продвигать на рынок конкурентные услуги, представляющие интерес для клиентов.

Развитие сервисизации является формой проявления конкурентных преимуществ, поскольку в определенной нише рынка финансовых услуг эти процессы являются более эффективными для привлечения клиентов. Стратегия сервисизации — это комплекс принципов деятельности и сетевого взаимодействия коммерческого банка с внешней и внутренней средой, комплексная модель информационно-сетевого реагирования на изменения рынка банковских услуг, проявляющаяся в конкурентной позиции, структуре финансово-кредитной организации, ее маркетинговой стратегии и особенностях продуктов и предлагаемых конкурентных услуг.

Стратегия сервисизации не является изолированным процессом менеджмента банка. Как конкурентная стратегия его позиционирования на рынке банковских услуг, сервисизация основана на системе стратегических карт развития бизнеса и технологиях риск-менеджмента, включающих инновационные финансовые инструменты, — отмечает Р. Каплан и Д. Нортона [3, с. 11].

Состояние банковского бизнеса в условиях финансовой глобализации определяется общепринятыми экономическими параметрами: доходностью и риском. Принимая во внимание также общепринятое понимание сущности эффективности бизнеса как способности коммерческого банка продуцировать финансовые услуги (денежные потоки в будущем), в исследованиях требуется учет фактора времени. Динамика развития экономических агентов рынка банковских услуг в общем случае описывается тремя экономическими параметрами: доходностью, риском, временем.

Под доходностью понимается способность активов или факторов банковского бизнеса генерировать прибыль и вычисляется как отношение прибыли (операционной или чистой) к активам или капиталу.

Риск — это вероятность получения фирмой дохода или убытка от совершения хозяйственных операций в результате неопределенности проектируемого результата хозяйственной деятельности. В.Г. Белоплицевский рассматривает риск как дистанцию между планом и фактом [2, с. 79], по Ойкену.

Впервые в экономической науке на макроуровне проблему ликвидности в экономических исследованиях поставил Дж. М. Кейнс, который обвинял представителей классической школы и неоклассического направления в том, что в их теоретических построениях предложение автоматически само порождает спрос [4, с. 69]. Задача научного сообщества экономистов состоит прежде всего в том, чтобы перевести концепцию ликвидности Кейнса с макро- на микроуровень, используя весь накопленный арсенал знаний в области риска.

Ликвидность — это сложная функция, функция времени и риска. В таком понимании ликвидность характеризует устойчивость доходности во времени по ключевым факторам деятельности. Следовательно, анализ банка в динамике также описывается двумя параметрами — доходностью и ликвидностью. В данном случае в тень уходит фактор риска, он уже не имеет самостоятельного значения, как в статических моделях. Риск в динамическом анализе играет роль аргумента при исчислении параметра ликвидности.

Для управления сервисизацией банковских услуг в динамике с учетом дилеммы «доходность-ликвидность» важно опираться на классификацию рисков по трем перспективам сбалансированной системы показателей (ССП) и методологию их учета в контексте устойчивости каждой перспективы.

Эффективная и функциональная система мониторинга и контроллинга рисков финансово-кредитного сектора должна интегрировать в себе информационные массивы, характеризующие все три среды функционирования банков: внешнюю, оболочечную и внутреннюю. Внешняя среда по отношению к банковским институтам включает тех внешних агентов по отношению к банку, которые оказывают ощутимое воздействие на реализацию стратегии их развития: фондовый рынок, страховые компании, Пенсионный фонд РФ, потенциальные корпоративные клиенты.

Современные финансово-кредитные системы в условиях трансляции глобальных финансовых рисков испытывают объективную потребность в устранении диспропорций и асимметрий информационных массивов.

Негативное влияние экстернализации и кумуляции рисков финансового сектора актуализирует проблему их фиксации и локализации в рамках концепции стратегии конкурентоспособного развития банков. Понятие ликвид-

ности коммерческого банка в условиях сервисной экономики достаточно близко к понятию конкурентоспособности, поэтому обуславливает необходимость разработки и применения методов систематизированной оценки данных о состоянии среды рынка банковских услуг.

Антикризисные мероприятия, проводимые российским правительством на рынке финансовых услуг, в основном следовали в фарватере мер, предпринимаемых в странах ОЭСР, в первую очередь в США. В качестве таких мероприятий использовались инструменты поддержания ликвидности не только отдельных банков, но и всей финансовой системы, меры предотвращения банкротства банков, а также оказания финансовой помощи компаниям нефинансового сектора, попытка оживить кредитный рынок с помощью фондирования государственных банков за государственный счет.

Опыт использования антикризисного регулирования показал, что эти меры наталкиваются на следующие ограничения и препятствия: вместо роста кредитов реальному сектору или их целевого использования произошло бегство в качество, доверие между участниками рынка не восстанавливается в должной степени, а цены активов остаются на низких уровнях.

В странах ОЭСР это означает преимущественное инвестирование получаемых от монетарных властей средств поддержки в самые ликвидные резервы: государственные облигации и на депозиты в центральных банках. В период разгара кризиса российские компании и банки инвестировали полученные кредиты в резервные валюты (доллар и евро), что равнозначно инвестированию в американские или европейские государственные облигации.

В основе такой модели экономического поведения лежит падение доверия кредиторов и инвесторов к производственным активам, качество которых продолжает ухудшаться в связи с тем, что многие компании перегружены долгами и лишились устойчивых рынков сбыта. Вернуть доверие к активам можно на основе сокращения долгов и восстановления рентабельности.

Устойчивость национальной банковской системы складывается из ее трехсторонней резистентности к факторам и условиям внешней среды, оболочечной среды и внутренней среды. При этом устойчивость банковской системы находится в тесной связи с такими элементами хозяйственной системы, как фондовый рынок и реальный сектор, увязанными с банковской системой иерархией связей с богатой архитектурой.

В зависимости от поведения агентов в хозяйственной системе уровень конкурентоспособности банка может изменяться в связи с особенностями принятия решений по обслуживанию клиентов, управлению риском и переориентацией финансовых потоков. Например, в условиях глобального кризиса страховые компании выводили свои активы из коммерческих банков, перемещая их в пользу системообразующих банков, изменяя уровень ликвидности по банковской отрасли в целом, что отразилось на фондовом рынке изменением инвестиционной активности коммерческих банков.

Стратегия сервисизации коммерческого банка определяется особенностью структуры его организационного капитала в виде филиальной сети, имиджевого или репутационного капитала и управленческих технологий, направленных на разработку и продвижение банковских услуг.

Стратегия сервисизации банка сама по себе не продуцирует финансовые риски, однако оппортунизм в рамках концепции «принципала-агента» может выступить мультипликатором уровня рисковости в целом. Например, краткосрочные спекулятивные мотивы топ-менеджмента коммерческих банков в условиях финансового кризиса вызвали дополнительную долгосрочную нестабильность российского фондового рынка.

Внутренняя среда банка интегрирует техники и технологии оказания финансово-кредитных услуг конечным потребителям. Большую роль в реализации стратегии сервисизации играет бэк-офис банка, ответственный за качество системных коммуникаций с существующей клиентской базой, а также взаимодействие с потенциальными клиентами.

Роль стратегии сервисизации коммерческого банка в локализации неопределенности как базиса концепции эффективного управления рисками заключается в формировании единого информационного пространства для всех сред банка, одной из важнейших характеристик которого является наличие систем двусторонних связей между элементами этих сред. Двусторонние информационно-сетевые потоки обеспечивают верификацию данных, что является инструментом снижения неопределенности.

Без организационных инноваций технические инновации в банковском бизнесе не дают должного кумулятивного эффекта. Инфраструктура среды сервисной экономики обуславливает положение банков по отношению к фондовому рынку не только в роли экономического агента, но и в роли реципиента технологий, инструментов. Это увеличивает вероятность трансляции риска из фондового рынка на рынок банковских услуг. Для снижения этой вероятности необходимо интегрировать информацию о клиентской базе и о бизнес-процессах, происходящих на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белл Д. «Грядущее Постиндустриальное Общество. Опыт социального прогнозирования». Изд-во «Academia». М., 2004.
2. Белоплицкий В.Г. Будущее прикладной экономической науки // Философия хозяйства. 2008. № 3.
3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.
5. Мамедов О.Ю. Взорвет ли наноиндустриализация современную экономику? // Философия хозяйства. 2010. № 5 (71).

ФАКТОРЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ДОМИНАНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

АБЕЛЯН А.С.,

проректор,
Северо-Кавказский институт бизнеса, инженерных и информационных технологий, г. Армавир,
e-mail: abelyan26@mail.ru

В статье рассматриваются некоторые аспекты исследования проблем и возможностей модернизации российской экономики. В рамках теории и практики модернизации промышленности выделена трансформация экономических институтов как базис развития реального сектора российской экономики. Идентифицированы проблемы, сдерживающие модернизацию предприятий реального сектора экономики.

Ключевые слова: развитие; предприятие; модернизация; промышленная политика; управляющее воздействие.

The given article contains some aspects of researching of problems and abilities of modernization of Russian economy. Within a matter of a theory and practice of industry modernization the transformation of economic institutions was pointed out as a basis for development of a real sector of Russian economy. There also were identified the problems holding on modernization of real economic sector's enterprises.

Keywords: development; enterprise; modernization; industrial policy; control action.

Коды классификатора JEL: L16.

Какие либо формы практических трансформаций предприятий в настоящее время осуществляются без глубокого и всестороннего анализа объективно сложившейся действительности, творческого обобщения происходящих процессов, без рассмотрения их во всем многообразии сторон, связей, отношений, взаимозависимости и взаимообусловленности. Предлагаемые сегодня разнообразие модели и схемы модернизации экономики в целом, промышленности в частности, не учитывают в полной мере особенности российского общественного воспроизводства, предшествующий исторический опыт.

Нормативные документы, регламентирующие процессы и действия по реформе предприятий, разработаны на формальной основе, без достаточного научного обоснования и не учитывают неформальные аспекты российского институционализма сегодняшнего дня. В научной среде уделяется больше внимания изучению ошибок реформ, чем представлению и анализу модернизационной трансформации как объективного процесса становления сложной рыночной системы, поиску путей разрешения возникших противоречий, обуславливая тем самым развитие экономики согласно прогнозируемому вектору повышения эффективности и конкурентоспособности. В научных работах при обосновании принципов и методов исследования зачастую упускают из виду целостную методологическую систему, хотя и провозглашают системный подход методологической основой исследования. Проявляется недостаток научного опыта, и это требует повышения его уровня, а также системной взаимосвязи теории и практики в анализе, оценке состояния объекта (системы).

Все это предопределяет значимость дальнейшей разработки методологических аспектов исследования проблем и возможностей модернизации российской экономики. Основным положением теории в предметной области модернизации промышленности выделена трансформация экономических институтов как базис развития реального сектора российской экономики.

Радикальная перестройка экономики затрагивает глубинные пласты социального, духовного, экономического развития России и требует фундаментальных методологических системных исследований, позволяющих осуществить переход от познания законов к их практическому использованию.

Важным элементом исследования является определение признаков развития экономической системы: качественных преобразований системы, необратимого характера изменений; возникновения новых потенциальных возможностей, нового уровня организационной и управленческой структуры предприятия; связи качественных и количественных изменений в системе; наличия возрастающей колеблемости в изменениях. Включение в исследование общеметодологического принципа развития предоставит возможность идентификации источников, импульсов

развития, механизмов возникновения новых качеств в экономической системе, характерных трендов. Основным положением теории в предметной области модернизации промышленности является трансформация экономических институтов как базис развития реального сектора российской экономики. На начальном этапе обновление происходит посредством адаптивного функционирования и уменьшения «массы замедлителей», т.е. факторов, тормозящих развитие. На следующем этапе преобразования экономические субъекты осуществляют модернизационные процессы в виде моделирования инновационных технологических цепочек формирования высокой потребительской ценности товаров.

Одни считают, что это делается в фазе депрессии, так как удастся предотвратить большие экономические потери в результате массового обесценения капитала и квалификации кадров, занятых в устаревших и ставших неэффективными производствах. Мы согласны с другой точкой зрения, согласно которой депрессия отрицательно влияет на инновации, а введение кластера базисных нововведений происходит в фазе подъема. Вначале нововведения внедряются в быстрорастущих отраслях, являющихся носителями волны, что соответствует кластерам нововведений в период подъема; в дальнейшем нововведения появляются в старых отраслях в результате давления спроса со стороны новых отраслей на более поздних стадиях. Во время депрессии требуются разного рода изменения, в первую очередь организационные. Последние создают условия для изменения технологической структуры хозяйства, «красящая почва» для технологических нововведений. В концепции теории технико-экономического развития Н.Д. Кондратьева подъем экономики предприятий связывается с обновлением основного капитала, с техническими изобретениями и открытиями, накоплением и аккумуляцией капитала, обострением борьбы за рынок. Й. Шумпетер связал изменение состояния экономики с внедрением нововведений, их концентрацией в кластеры и дальнейшим синхронным распространением. Волна базисных нововведений порождает последующую волну дополняющих (действие «инновационного мультипликатора»). Инвестиции в базисные нововведения обуславливают рост производства, индуцирующий появление вторичных улучшающих нововведений, замещающих устаревшие технологии. Внедрение вторичных нововведений сопровождается новыми инвестициями, стимулирующими дальнейший рост производства. По мере финансового подъема и вступления в фазу зрелости предприятий происходит сдвиг в их инновационной активности от радикальных нововведений к улучшающим и от нововведений-продуктов к нововведениям-процессам.

Потребность компаний в развитии внешних отношений заставляет их применять новые формы внутренней организации, при которых такие основные стороны бизнеса, как производство, НИОКР, маркетинг, корпоративное планирование, становятся все более интегрированными («организационные инвестиции», «инфраструктура»). Важнейшим методологическим принципом модернизации предприятий является адаптация. Общеметодологический принцип адекватности и предметный методологический принцип адаптации реализуются общенаучным системным методом. Это означает, что улучшение любой подсистемы на основе принципов сохранения целостности, адекватности, адаптивности ведет к изменениям в других подсистемах. С этой точки зрения любая попытка рассматривать какие-либо процессы: экономические, технологические, социальные, изолированно, в отрыве друг от друга приводит к ошибкам, увеличивает риск, ведет к непредсказуемым последствиям.

Модернизация предприятий базируется на оптимизации внешних связей с внешним окружением: государственными институтами, потребителями, поставщиками, конкурентами, инвесторами, финансово-кредитными, общественными организациями. Необходимо оптимальное сочетание внешних и внутренних связей, которые, при всей их противоречивости, могут быть сбалансированы управляющими действиями. Промышленное предприятие относится к сложным системам, для которых характерны такие свойства, как эквифинальность, целенаправленность, эмерджентность, стремление к созданию и поддержанию гомеостаза.

Процесс управления системой необходимо осуществлять на основе положений теории управления и самоорганизации: принцип обратной связи и принцип эквифинальности, которые определяют возможность выбора наиболее эффективных путей достижения цели (выбор оптимальной траектории развития системы); принцип управления по результатам, позволяющий отслеживать реакцию системы на управляющие и возмущающие воздействия, осуществлять контроль уровня напряженности конфликта, его динамики.

Сбалансированность управляющих воздействий определяется принципом целеполагания, предполагающим наличие одной цели для всех составляющих внутренней среды предприятия. На практике обновление предприятий осуществляется в интересах различных участников деятельности. Собственники предприятия капитала заинтересованы в максимально возможной капитализации дохода; интересы менеджеров — в получении прибыли и развитии фирмы; наемные работники — в высокой, своевременной заработной плате, надежности рабочего места, хороших условий труда и высоком уровне социальной защищенности; государство — в создании рабочих мест, социальной стабильности, конкурентоспособности на мировом рынке, получении налоговых доходов, стабильности цен и др.

В суть эволюционного развития органично вписывается социализация. Формирующийся новый технологический способ производства предполагает перераспределение интересов в значительной мере.

Для того чтобы система предприятия была целостной и упорядоченной, кроме внутренних связей, действующих между подсистемами и элементами системы, необходимы внешние связи, выраженные на уровне национальной экономики регулирующей и управляющей деятельностью государственных институтов. Сегодня российской экономике остро необходим поворот от спонтанных структурных изменений к целенаправленной, выверенной структурной промышленной политике, включающей трансферт экономической власти от собственника капитала к собственникам информации (знания) и высококвалифицированной рабочей силы. Экономическая политика государства должна отражать интересы общества и всех его социальных групп посредством целенаправленной системы мероприятий в области общественного производства, распределения, обмена и потребления благ.

Л.И. Абалкин подчеркивает, что успех реформ возможен, если в их основе лежит поддержка широких слоев населения, результаты социально-экономических трансформационных процессов отражают их интересы. «При переориентации на социальные приоритеты мы исходим из того, что конечный смысл, цель и результат преобразований должны выражаться в приросте человеческого капитала — самого главного и устойчивого условия успеха» [3, с. 5]. Переход к социально-ориентированной высокоэффективной рыночной экономике предполагает ... переход к надежной системе социального партнерства работников, предпринимателей и государства, прежде всего, на основе восстановления статуса труда [3, с.6, 7].

Важнейшим фактором внешней среды является политика государства. Решение задач модернизации реального сектора экономики невозможно без проведения государственной промышленной политики. Как показывает мировой опыт, она особенно востребована в кризисные периоды и призвана способствовать устранению устаревших (тормозящих) и формированию новых структур (ускоряющих) адаптационные процессы к объективным требованиям глобализации мировой экономики.

Таким образом, система факторов промышленного предприятия представляет собой единство внутренних факторов производства (экономических ресурсов и управления), взаимодействующих с факторами внешней среды. Факторы модернизации, влияющие на среду промышленного предприятия, в том числе на факторы производства (модернизируемые элементы), представляют собой движущие силы деятельности, выражающейся в целесообразном изменении качественного состояния стадий бизнес-процесса изготовления изделия: маркетинговых исследований — прикладных исследований — разработок-испытаний нового товара в рыночных условиях, конструкторской подготовки производства — технологической подготовки производства — организационной подготовки производства — формирования запасов — создания производственной базы — освоения производства — производства непосредственного — сбыта — обслуживания товара у потребителя. Модернизируемые элементы подвергаются воздействию разнообразных факторов, направленных на создание новых связей в системе, преодоление рассогласованности в подсистемах предприятий. Анализ этих воздействий позволяет обозначить проблемы, сдерживающие модернизацию предприятий.

Организационно-экономические: неопределенность экономической модели создаваемого общества, организационно-экономического механизма, промышленной политики, отсутствие приоритета программы модернизации предприятий; нестабильность экономической ситуации; низкий конечный потребительский спрос, несовершенство налоговой, банковской, кредитной, таможенной политики, не стимулирующей развитие производства и модернизацию предприятий; необоснованность тарифов - железнодорожных, на энергоресурсы, газ; отсутствие лизинговых компаний, отсутствие стратегической ориентации, низкий уровень управления и планирования; неудовлетворительная работа службы маркетинга, устаревшее оборудование; неэффективное использование ресурсов предприятия, внутренних резервов; нежелание приложить нужные усилия, неверие в собственные силы, отсутствие «хозяйского подхода», эффективного механизма стимулирования и воспитания работников; тяжелое финансовое положение, вызванное отсутствием оборотных средств, прежде всего из-за непродуманности экономических действий государства в ходе реформ; значительные долги; отсутствие внешних инвестиций.

Маркетинговые: низкая конкурентоспособность производимой продукции, неблагоприятная конъюнктура рынка, потеря ниши на международном рынке, необеспеченность выпуска договорами поставки. Организационно-управленческие: низкий уровень отраслевых и межотраслевых связей, интеграционных и кооперационных процессов между предприятиями промышленности городов, регионов Российской Федерации, стран СНГ и зарубежья; нерациональная структура отраслевой перестройки; неразвитость инфраструктуры промышленного комплекса; отсутствие эффективного крупного корпоративного сектора, способного обеспечить инновационно-инвестиционную деятельность; отсутствие стратегической ориентации; низкий уровень управления и организации, неиспользование планов, несостоятельность большинства федеральных и региональных программ и прогнозов; неэффективное управление собственностью, пассивность мелких акционеров.

Финансово-экономические: низкая прибыльность, низкая скорость обращения денег, неэффективный кредитный механизм (дорогие кредиты, отсутствие долгосрочного кредита), несовершенная налоговая политика, ограниченность инвестиций в промышленность, дефицит оборотных средств, значительные задолженности предприятий, высокий уровень затрат, наличие в структуре активов предприятия затратных объектов, неэффективные непроизводственные активы, существенные объемы «бартера».

Технико-технологические: устаревшее оборудование, низкий технологический уровень большинства производства увеличение разрыва в уровне технологий с развитыми странами, низкие потребительские качества значительной доли товаров.

Информационные: отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом состоянии предприятия для акционеров, потенциальных инвесторов и кредиторов, а также для органов исполнительной власти; недостаточный объем экономической и маркетинговой информации; неразвитость информационной инфраструктуры.

Кадровые: неэффективная кадровая политика, недостаток квалифицированных менеджеров, дефицит квалифицированной рабочей силы, недостаточный спрос населения (значительная доля населения с доходами ниже прожиточного минимума), недостаточный интерес работников к результатам работы.

В соответствии с общепринятой методикой оценки и экспертизы взаимовлияния внутренних элементов системы и внешних факторов следующим шагом логически становится определение степени влияния отдельных изменяемых внешних факторов на интегральные показатели деятельности предприятия.

Модель модернизации промышленных предприятий отражает:

- параметры состояния предприятия;
- противоречия и проблемы;
- цель модернизации — социально-экономическое развитие;
- критерии развития: экономический рост — количественное увеличение и качественное совершенствование модернизируемых элементов: продукта и факторов производства, социальных параметров и промышленной политики государства.

Ситуация на промышленных предприятиях убеждает в необходимости воздействия на все сферы деятельности силой факторов модернизации для решения проблем и обеспечения на этой основе качественного преобразования предприятий и экономического роста.

Взаимообусловленность и взаимосвязь факторов носит изменчивый, ситуативный характер. Поэтому изолированное изучение факторов, без принятия во внимание взаимосвязей, не дает полной и всесторонней картины среды предприятия для принятия решения по его модернизации.

Ограничители внешней среды вынуждают предприятие искать наиболее благоприятную систему внутренних факторов для достижения «возможности» — синергетического эффекта и перехода системы предприятия в новое качество, обеспечения развития предприятия.

При выполнении данных условий становится возможным переход предприятия на путь устойчивого модернизационного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. 2009. № 3.
2. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
3. Крейчман Ф.С. Эффективное управление предприятием на основе демократизации собственности. 2-е изд., перераб. и доп. М.: РАЕН, 2009.
4. Полтерович В. Стратегия модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики // 2008. № 4.

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

АКУЛОВА И.В.,

ассистент,

Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),

e-mail: iva979@mail.ru

Рассмотрены теоретические вопросы анализа эффективности договорных отношений организации с использованием ситуационного подхода. Определен алгоритм практической реализации ситуационного подхода к оценке эффективности договорных отношений, ориентированный на систему базовых хозяйственных договоров и трансакций. Уделено внимание использованию учетно-аналитических инжиниринговых инструментов, обеспечивающих принятие обоснованных управленческих решений в сфере договорной политики организации.

Ключевые слова: договор; договорные отношения; договорная политика; договорная стратегия; учетно-аналитические инжиниринговые инструменты; ситуационный подход; ситуационный трансакционный производный баланс; чистые активы; чистые пассивы.

Theoretical problems of enterprise business contacts efficiency analysis with situational approach using are considered here. The algorithm of situational approach practical realization of enterprise business contacts efficiency appraisal, oriented to the basis contracts system and transactions, is shown. Attention is also given to the accounting and analytical engineering tools using for reasonable management decision-making in the enterprise contract politic sphere.

Keywords: contract; business contacts; contract politic; contract strategy; accounting and analytical engineering tools; situational approach; situational transaction derivative balance sheet; net assets; net sources.

Коды классификатора JEL: D23, L14.

В соответствии с правилом эффективности функционирования видов деятельности организация может эффективно существовать при условии, что она обеспечивает более дешевые решения по заключаемым хозяйственным договорам, чем это можно сделать с помощью рыночных механизмов. При этом основой оценки эффективности договорных отношений организации выступает трансакция как базовая единица анализа договорных отношений с ориентацией на минимизацию трансакционных издержек. Трансакционные издержки представляют собой издержки на организацию заключения и реализации хозяйственных договоров, защиту договоров и управление договорными отношениями предприятия. Трансакционные издержки напрямую связаны с реализацией договорных отношений и выступают базовой детерминантой выбора договорных условий.

Хозяйственный договор выступает основой для оценки эффективности деятельности предприятия, основополагающей формой взаимодействия, базовым механизмом закрепления отношений с контрагентами. Их выполнение обеспечивает экономическую устойчивость и правовые нормы отношений с партнерами. От условий договора и правильности выполнения договорных обязательств зависит эффективность заключаемых сделок и хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Проблема обеспечения непрерывности развития коммерческих организаций в условиях рынка выдвигает задачу формирования рациональной договорной политики и управления договорными отношениями, с одной стороны, и оценки и аналитического обоснования эффективности и целесообразности заключения и реализации институциональными единицами различных видов хозяйственных договоров, с другой.

Аналитическое обоснование эффективности договорных отношений основывается на базовых положениях теории контрактов.

Теория контрактов, определяя фирму как «сеть контрактов», решает проблему выбора оптимальной формы контракта, обеспечивающей максимальную экономию агентских издержек. Фирма, представляя собой совокупность внутренних и внешних контрактов, сталкивается с двумя типами затрат: трансакционными издержками и издержками

контроля (организационными издержками). Рынок может трактоваться как сеть внешних контрактов, а фирма – как сеть внутренних контрактов. Контракт является одним из основных способов фиксации обязательств по транзакции, т.е. фиксация, осуществляемая путем составления единого документа – контракта, подписанного обеими сторонами и содержащего текстовое описание обязательств сторон по сделке [2, с. 10].

Хозяйственный договор выступает базовым элементом юридического, бухгалтерского и налогового аспектов деятельности предприятия, определяющим правовые последствия заключаемой сделки, порядок отражения операций в учете и налоговые последствия.

Поскольку получение прибыли выступает главной «генетической» целевой установкой любой предпринимательской деятельности, соотношение результатов и затрат по осуществляемым операциям хозяйствующего субъекта осуществляется на всех этапах их проведения: при планировании хозяйственной операции, анализе альтернативных и выборе наиболее эффективных вариантов, при экономическом обосновании отдельных сделок, анализе финансового результата за прошедший период в целом или по реализованному договору, аналитическом обосновании эффективности договорных отношений предприятия.

Использование ситуационного подхода к оценке эффективности договорных отношений предполагает сопоставление затрат и результатов, контроль исполнения по каждому существенному договору, т.е. проведение ситуационного анализа и контроля.

Теоретические и практические аспекты организации и проведения ситуационного анализа и контроля в коммерческих организациях были рассмотрены И.В. Лесняком с разработкой конкретных методических рекомендаций, представленных в виде программ для ЭВМ: нулевой баланс до реализации ситуационных мероприятий, нулевой баланс после реализации ситуационных мероприятий, изменение рыночной стоимости чистых пассивов, анализ по данным главной книги и учетных регистров основных направлений движения ресурсов, первичные документы по выявленным нарушениям, причины и виновники [1, с. 154].

В основу реализации ситуационного подхода к оценке эффективности хозяйственных операций, осуществляемых на основе заключаемых договоров, положен алгоритм прогнозирования ситуации на основе учетных данных: сальдо по счетам на начало периода, доходы по постоянным договорам, расходы по постоянным договорам, налоговые последствия хозяйственных операций, гипотетические бухгалтерские записи, финансовый результат, трансформационные записи, проецируемые с учетом данных начального баланса, производный баланс, анализ и принятие решений.

Оценка эффективности договорных отношений основывается на сопоставлении затрат по договору, результатов его исполнения, возможных рисков в фактической или прогнозной оценке с выходом на показатели собственности на базе использования инжиниринговых учетно-аналитических инструментов в разрезе исследуемых договоров: наименование объекта учета, выручка от реализации товаров (работ, услуг), фактические расходы по реализации товаров (работ, услуг), прибыль (убыток) по рассматриваемым договорам.

В основе договорных отношений организации лежит система базовых хозяйственных договоров и связанных с их заключением и реализацией транзакций, определяющих две группы наиболее распространенных коммерческих отношений – куплю-продажу и продвижение товаров.

Аналитическое обоснование эффективности договорных отношений предполагает идентификацию вида хозяйственного договора (купли-продажи, поставки, комиссии, поручения, подряда, мены, аренды, лизинга, перевозки, хранения и др.), который определяет форму его заключения, бухгалтерское оформление, налоговые позиции сторон, возникающий документооборот.

Договорная политика организации определяется использованием возможностей варьирования видами заключаемых договоров, юридически оформляемых осуществляемых операций и конкретных условий в целях достижения определенных экономических выгод, оптимизации налогообложения и т.п.

Договорная политика организации также реализуется в разрезе трех аспектов – юридического, бухгалтерского и налогового.

В основе договорной политики лежат принцип свободы договора и принцип диспозитивного регулирования ряда договорных условий. Выполнив обязательные (императивные) нормы закона относительно формы и содержания договора, организация может изменять условия, определяемые необязательными (диспозитивными) нормами закона либо не определяемые законом, строя договорные отношения в соответствии с конкретной ситуацией, определенной стратегией и меняя юридические последствия осуществляемых операций.

Заключению договора всегда предшествуют транзакционные издержки, они же возникают и на стадиях оформления и реализации договоров. Поэтому эффективная организация договорных отношений требует анализа всех условий заключаемых в организации договоров: вид и условия хозяйственного договора, транзакционные и операционные издержки в связи с подготовкой и оформлением договорных отношений и т.п.

Договорная политика в области бухгалтерского учета определяется тем, чтобы через изменение юридического оформления хозяйственных операций повлиять на порядок их отражения в бухгалтерском учете, тем самым задавая картину финансового положения организации, отражаемую в ее бухгалтерской отчетности. Возможность такого влияния на порядок бухгалтерского учета хозяйственных операций через выбор вида договора и его условий имеет место в том случае, если методика бухгалтерского учета операций организации согласно действующим нормативным документам зависит от их гражданско-правовой трактовки [4, с. 179].

Договорная политика организации в области налогообложения позволяет при смене вида договора и его условий менять схему и режим налогообложения соответствующих операций, основываясь на существующих связях между нормами гражданского и налогового законодательства заключающих сделку сторон.

Возможность реализации договорной политики как инструмента минимизации налоговых обязательств организаций обусловлена тем, что в целом ряде случаев порядок расчета налогооблагаемых баз и сроки уплаты налогов зависят от того, как конкретная хозяйственная операция трактуется гражданским законодательством. В большинстве случаев такие связи прямо устанавливает налоговый кодекс [4, с. 188].

Договорная политика организации в области бухгалтерского учета и налогообложения предполагает оценку бухгалтерских и налоговых последствий отражения хозяйственных операций через выбор вида хозяйственного договора и его конкретных условий.

Сущность договорной стратегии состоит, во-первых, в выборе таких способов выявления стратегических целей, которые приводили бы к сокращению транзакционных издержек; во-вторых, в выборе таких целей, достижение которых требовало бы меньших суммарных производственных и транзакционных издержек и, в-третьих, в выборе целей, достижение которых обеспечивало бы наибольший прирост активов коммерческой организации [3, с. 16].

Оценка эффективности договорной стратегии организации предполагает аналитическое обоснование эффективности реализации договорных отношений на базе использования инжиниринговых учетно-аналитических инструментов – транзакционных производных балансов и производных балансов ситуационного риска.

Стратегические транзакционные издержки являются базовым элементом модели действий для достижения поставленных договорных целей путем координации и распределения ресурсного потенциала предприятия.

Базовый аналитический критерий оценки эффективности договорных отношений ориентирует на получение прибыли как главного источника увеличения собственности.

Расчет прибыльности по осуществляемым или прогнозируемым хозяйственным операциям и сделкам позволяет определить ожидаемую прибыль, требуемое количество товара по ожидаемому договору для его выполнения, необходимый капитал, требуемый на погашение договорных обязательств в целях контроля за выполнением договоров.

И.Г. Панженская отмечает, что при оценке эффективности контрактных отношений ключевыми вопросами будут являться следующие: рентабельность вложения средств в данный контракт; сроки окупаемости; степень и факторы риска, оказывающие определяющее влияние на результат [3, с. 17]; влияние существенных договоров на стоимость предприятия.

Анализ договорных отношений в отношении существенных для организации договоров строится по следующей схеме:

- ❖ исключение из рассматриваемых договоров несовместимых с выбранным стратегическим направлением, оценка существенных договоров, определяющих эффективность осуществляемых сделок;
- ❖ оценка возможной степени риска при подготовке и реализации договоров на базе составления производного баланса ситуационного риска;
- ❖ оценка транзакционных издержек и уровня эффективности договоров на основе транзакционного производного баланса.

Уровень существенности может быть определен по доле получаемых от договора результатов в общей сумме выручки от продаж (например, 10%), суммарной прибыли (например, 10%), доли в реализации объема готовой продукции, работ, услуг (например, 30%) и т.п. Принятый уровень существенности определяется особенностями конкретной организации и спецификой видов деятельности и осуществляемых операций.

Прогнозный и фактический анализ эффективности хозяйственных договоров позволяет еще на стадии заключения сделки выбрать наиболее оптимальный вариант договора, а затем осуществлять контроль выполнения договора с определением отклонений и факторов, их вызвавших.

Алгоритм практической реализации ситуационного подхода к оценке эффективности договорных отношений организации включает (рисунок 1): объект оценки, хозяйственные операции, экономическую ситуацию, ситуационный транзакционный производный баланс, ситуационные решения.



Рис. 1. Реализация ситуационного подхода к оценке эффективности договорных отношений

Объектом оценки выступают существенные хозяйственные договоры, договоры по существенным сделкам в соответствии с принятым в организации уровнем существенности.

Оценка эффективности договорных отношений предполагает отражение затрат по договору, результатов его исполнения и возможных рисков в фактической или прогнозной оценке в системе агрегированных учетных записей на базе составления ситуационного транзакционного производного баланса:

- ◆ затраты по договору и результаты его исполнения отражаются в системе ситуационных транзакционных записей с получением показателя чистых активов;
- ◆ корректировка на возможные риски осуществляется в системе записей ситуационного риска с расчетом рисков чистых активов;
- ◆ гипотетическая реализация активов и удовлетворение обязательств в адекватных ценах производится на базе гипотетических записей с получением показателя чистых пассивов.

От экономической целесообразности и эффективности хозяйственных договоров зависит величина финансовых результатов и рентабельность предприятия. Сопоставление затрат и результатов по договору позволяет определить прибыльность договора с корректировкой на риск и выходом на показатели собственности: транзакционных чистых активов, рисков чистых активов, зоны экономической безопасности, чистых пассивов, ценовой составляющей.

Определение эффективности договорных отношений предполагает оценку по получаемым результатам зоны экономической безопасности, что позволяет принимать решения ситуационного характера с учетом соответствия контракта целям и интересам его сторон: активная зона, пассивная зона и нейтральная зона.

На основе получаемых результатов принимаются управленческие решения о целесообразности заключения хозяйственных договоров и оформляемых на их базе сделок, на основе полученной информации с выбором наиболее предпочтительного варианта.

Аналитическое обоснование эффективности договорных отношений организации ориентировано на систему базовых хозяйственных договоров и связанных с их заключением и реализацией транзакций: вид договора, договорная политика, договорная стратегия, стратегические транзакционные издержки, базовый аналитический критерий оценки эффективности договорных отношений, анализ договорных отношений, реализация ситуационного подхода к оценке эффективности договорных отношений, принятие решений.

Аналитическое обоснование предполагает реализацию ситуационного подхода к анализу договорных отношений на базе использования ситуационного транзакционного производного баланса с отражением затрат по каждому существенному договору, результатов его исполнения и возможных рисков в целях эффективного управления договорной деятельностью предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лесняк И.В.* Ситуационный анализ и контроль в коммерческих организациях: монография. Ростов-н/Д: РГСУ, 2009.
2. *Манукайло И.А.* Развитие организационно-экономического механизма контрактной деятельности промышленных предприятий. Автореф. дисс. ... к.э.н. Ростов-н/Д, 2010.
3. *Панженская И.Г.* Развитие учета и аудита контрактных отношений в коммерческих организациях. Автореф. дисс. ... к.э.н. Воронеж, 2007. 30 с.
4. *Пятов М.Л.* Учетная политика организации: учебно-практическое пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.

АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

ОВЧАРЕНКО Г.В.,

доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69

В статье исследуется логическая схема инновационных стратегических направлений, обуславливающих восприимчивость крупного бизнеса к инновациям при интеграции государства, бизнеса и науки, которая определяется наличием инновационного потенциала. Обновление производства реализуется через инновационный маркетинг. Инновационная политика способствует созданию национальной инновационной системы.

Ключевые слова: инновационное развитие; инвестиционная привлекательность; инновационная стратегия; инновационный климат; новая экономика; инновационная политика.

In this article we have investigate magnitude of creation of flexible innovative regional development mechanism. The special attention we paid to innovative survive organization strategy in a global economy we analyze the innovation policy direction – vector of innovation development.

Keywords: innovation development; investment appeal; innovation strategy; innovation climate; new economics; innovation policy.

Коды классификатора JEL: O14, O15, O18.

Создание гибкого регионального инновационного механизма определяется особенностью его организации, состоянием внешних и внутренних факторов:

- инвестиционная привлекательность региона с его спецификой ресурсов;
- инновационная восприимчивость (активность) бизнеса к постоянным изменениям среды;
- наличие инновационного научно-технологического потенциала в регионе;
- взаимовыгодное партнерство государства, науки, бизнеса и образования в инновационной сфере;
- формирование особых экономико-производственных зон для внедрения новшеств;
- поддержка и гарантия защиты интеллектуальной собственности.

Практическое решение такого комплекса задач предопределяет в первую очередь:

- ◆ создание региональной инновационной системы и банка новшеств;
- ◆ выработку гибкой атакующей инновационной стратегии на основе инновационного маркетинга взаимодействия;
- ◆ построение и организацию Ростовского научного инновационно-технологического центра;
- ◆ создание технопарков и технополиса из имеющихся инновационно-активных организаций и малого инновационного предпринимательства;
- ◆ модернизацию региональных отраслей промышленности.

Практика развитых стран показывает, что это возможно сделать при четкой ориентации инновационной политики региона в направлении реструктуризации хозяйства и обновления инновационного потенциала территории. В начале 80-х гг. в Германии реализована инновационная программа правительством Земли Северная Рейн-Вестфалия по созданию инновационных центров и технопарков во многих городах.

Аналогичные примеры есть в России: технологические парки и инновационные центры созданы в Москве (Дубна), Самаре, Новосибирске и Томске.

Организация инновационных структур региона должна основываться на основе сформированной инновационной программы со средне- и долгосрочным периодами при взаимовыгодном партнерстве власти региона, науки и бизнеса, при поддержке федерального центра на основе имеющегося инновационного потенциала: университеты, научные центры и инкубаторы.

К важнейшим аспектам практической реализации концептуального подхода к модернизации региональной экономики и обновлению производства следует отнести:

- ❖ глубокую экономическую оценку уровня инновационного потенциала, имеющихся университетов, НИИ, инновационно-активных компаний в городах региона;

- ❖ разработку инновационной стратегии региона;
- ❖ реализацию специфических инновационных проектов через инновационную деятельность отраслей;
- ❖ формирование социально-экономической программы с переходом к инновационному развитию.

Такая четкая оценка позволит реализовать направления выбранной инновационной политики региона для гибкой модернизации экономики с учетом интересов органов всех уровней власти, науки, образования, крупного и малого бизнеса и решения социально-экономических вопросов общества на основе осуществления специфических инновационных проектов.

Фактор восприимчивости именно организаций (компаний) и малого бизнеса к инновациям является предопределяющим в оценке ее инновационности при становлении новой экономики, что определит инновационную активность различных организаций (пример: ООО «КЗ «Ростсельмаш»») выпускать инновационную продукцию или услуги.

В основу идеи создания инновационно-технологического механизма и инструментов его реализации заложен аспект интеграции наукоемких производств, науки и бизнеса региона при осуществлении гибких налогового-правовых форм организации инновационных ассоциаций с учетом жесткой конкуренции.

Необходимо определить возможности приоритетного стимулирования инновационной активности бизнеса и науки, создавая единый региональный инвестиционно-инновационный финансовый поток в рамках инновационной программы развития для создания регионального инвестиционно-инновационного климата инвесторам, как внутренним, так и иностранным, что позволит сформировать инновационную инфраструктуру, способствующую конкурентной устойчивости региональной экономики. Ключевым элементом гибкой инновационной инфраструктуры является патентование изобретений, открытий, новационной продукции и специфических технологий широкого применения для наращивания инновационного потенциала региона и получение инновационной выгоды. На практике элементы инновационной инфраструктуры (Иинф) не производят материальную ценность (стоимость), следовательно, региональные власти должны определить гибкие формы и четкие принципы ее взаимодействия с составляющими общества: властью, наукой и бизнесом.

Логическая схема инновационных стратегических направлений основывается на ключевых аспектах:

- ◆ четкое определение направлений инновационной политики на основе интеграции взаимовыгодных интересов субъектов рынка инновационных услуг;
- ◆ формирование и реализация основной концепции доктрины – достичь того, чтобы удовлетворить изменяющиеся потребности общества;
- ◆ определение консенсуального интереса всех участников, реализуя доктрину, то есть достижение инновационно-стратегических аспектов.

Анализ практической реализации логической схемы показывает, что четко выбранная инновационная стратегия региона и ее реализация организациями всех отраслей промышленности – это инструмент в условиях нестабильности экономической среды, который предопределяет появление новационных гибких форм кооперации с участием государства, бизнеса и науки. Таким образом, возникает специфический механизм интеграции в инновационной сфере.

Выбранная инновационная стратегия обуславливает способность и восприимчивость организаций к инновационной деятельности, целенаправленной на инновационное развитие с ориентиром на специфические приоритеты региона, реализуемые посредством неординарных новационных управленческих решений с учетом изменяющихся потребностей общества.

Политика реализации инновационной стратегии основывается на принципах инновационного маркетинга, требует от высшего руководства организации предвидения, личного мужества, новаторства и способности определить приоритетность будущей деятельности организации с ориентацией на рыночный спрос и характеризуется различными типами стратегии (рис. 1)



Рис. 1. Типы стратегий

В период становления новой экономики в России проблема выбора инновационного типа развития актуальна как никогда, ибо необходимость выживания в формирующейся непостоянной рыночной среде требует от высшего руководства разработки и реализации национальных инновационных проектов.

Успех инновационного развития экономики хозяйственных субъектов предопределяется наличием инновационного потенциала во всем цикле производственного процесса с применением тактики инновационного маркетинга для осуществления инновационной деятельности на всех уровнях управления.

Мировая практика инновационного развития территорий показывает, что механизм постоянного инновационного обновления отраслей промышленности реализуется через инструмент – инновационный маркетинг – умение

топ-менеджеров уловить момент разрыва технологий – момент уменьшения спроса продукта (услуги) на рынке, с заменой новым, отвечающим будущему спросу. Такой подход определяет минимизацию жизненного цикла новшества с новыми потребительскими свойствами, что позволит:

- получить инновационный доход – сверхприбыль;
- оценить вектор развития рынка;
- непрерывно обновлять продукт (или услугу);
- решать приоритетные социально-экономические проблемы;
- обеспечить творческую интеграцию власти, науки и бизнеса.

Крайне целесообразно при становлении новой экономики определить инновационно-стратегические направления инновационной политики региона, реализация которых — это решение экономико-социальных проблем — вектор инновационного развития региона.

В сложившейся ситуации инновационно-стратегическая цель государственной инновационной политики — создание национальной инновационной системы на основе научного центра страны для реализации перехода экономики с четвертого технологического уклада на шестой, прежде всего в машиностроении, освоение на ходу пятый уклада, так как экономическое развитие общества происходит скачкообразно согласно концепции длинных волн Н.Д. Кондратьева, с учетом периодических кризисов возникает возможность опережающего перехода на новую фазу волны шестого уклада при внедрении новшеств на основе прорывных цифровых технологий и биоинженерии.

С.Ю. Глазьев отмечает, что исторический опыт показывает, что с преодолением структурных кризисов такого рода и выходом мировой экономики на новую длинную волну экономического роста меняется не только технологическая структура экономики, но и ее институциональная система, а также состав лидирующих фирм, стран и регионов.

Для любой страны условием благополучного выхода из кризиса является инновационная стратегия, ориентированная на сохранение своего экономического потенциала и опережающее создание предпосылок роста новых производств. Это предполагает защиту стратегических активов и внутреннего рынка от набегов иностранного спекулятивного капитала, а также проведение инновационной научно-технической и структурной политики по формированию конкурентоспособных организаций на перспективных направлениях экономического роста, что определит снижение стоимости и повышение качества производства; быстрое улучшение характеристик многих технологических процессов; установление социальной и политической приемлемости новой технологической системы; установление соответствия экономического окружения свойствам новой технологической системы [1, с. 4]. Нужна технологическая революция, сопровождаемая ростом инновационной активности, быстрым повышением эффективности производства, социальным и политическим признанием новых технологических возможностей, изменением ценовых пропорций в соответствии со свойствами новой технологической системы [2].

Сейчас происходит становление нового, шестого технологического уклада. Своевременное развитие базисных производств шестого уклада закладывает сравнительные преимущества, которые будут определять геополитическую конкуренцию до середины XXI в. Уже видны ключевые направления его развития: биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и геной инженерии, нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети [1, с. 8]. Жесткая конкуренция заставит бизнес в производственной сфере освоить экономически чистые и безотходные технологии. В структуре потребления доминирующее значение займут информационные, образовательные, медицинские услуги. Прогресс в технологиях переработки информации, системах телекоммуникаций, финансовых технологиях повлечет за собой дальнейшую интеграцию.

При этом государственная научно-техническая политика должна быть инновационно-активной для создания нового кадрового потенциала, и каждая отрасль промышленности в регионах должна выбрать стратегию лидерства опережающего развития с применением биоинженерии и нанотехнологий, то есть воспроизводство отечественного спецтехнологического машиностроения.

Так, совокупность государственных институтов национальной инновационной системы должна обеспечить развитие шестого технологического уклада:

- модернизацию производств приоритетных отраслей промышленности на основе внедрения новых технологий;
- создание системы долгосрочного прогнозирования технологического и инновационного развития;
- направленность на налогообложение рентных доходов;
- многократное увеличение финансирования НИОКР и образования;
- создание научных центров страны и регионов;
- образование банка инноваций для будущего развития;
- принуждение крупного бизнеса к инновационной активности для стимулирования развития малого инновационного предпринимательства.

Переход на инновационный путь развития новой экономики предопределяется наличием высокого качества человеческого потенциала на основе создания новой инновационно-информационной инфраструктуры, обеспечивающей доступ к научным особым знаниям и технико-технологическим достижениям, что означает умение топ-менеджеров работать на стыке нескольких дисциплин и синтезировать на их основе новационные управленческие решения для создания новых научных продуктов (услуг) с новыми полезными ценностями на благо общества.

Процесс адаптации экономики России к глобальным тенденциям научно-технологической интеграции в инновационной сфере предопределяет переход на инновационный тип развития все регионы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С.Ю. Какая модернизация нужна России // Экономист. 2010. № 8.
2. Hullmann A. The economic development of nanotechnology — An indicators based analysis. European Commission, DG Research. 28 November 2006.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

КЕРЕФОВ М.А.,

кандидат экономических наук, доцент,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: mkerefov@gmail.com

В статье рассматриваются основные факторы социально-экономического развития российских регионов. Выявлена тесная взаимосвязь агрегированных показателей развития трудовых ресурсов, уровня развития производственного капитала и значения показателя валового регионального продукта. При этом показано, что уровень образования населения практически не оказывает влияние на конечные результаты общественного производства.

Ключевые слова: региональная экономика; трудовые ресурсы; основные производственные фонды; валовой региональный продукт; стратегия модернизации.

Main factors of socio-economic development of Russian regions are considered in the article. The close interrelation of the aggregated indicators of development of manpower, level of development of the industrial capital and value of an indicator of a total regional product is revealed. It is shown that the population education level practically doesn't influence outcomes of social production.

Keywords: regional economy; manpower; the basic production assets; total regional product; modernization strategy.

Коды классификатора JEL: O18, R11.

Модернизация социально-экономического развития Российской Федерации и ее региональных компонентов в посткризисный период должна быть ориентирована на окончательное преодоление противоречий трансформации единого народнохозяйственного комплекса в рыночное хозяйство. При этом следует учитывать, что переход большей части прежней государственной собственности в частный сектор в ходе приватизации, становление и возрастающая роль малого бизнеса, финансово-кредитной и банковской систем, формирование институциональной и политической структур совершенно по-разному отразились на региональной экономике. По сути дела, дезинтеграция планового хозяйства в региональном контексте создала и в настоящее время усиливает социально-экономическую дифференциацию российских территорий. На проблемы нарастания дифференциации регионального развития обращается пристальное внимание [2,3].

Поэтому сейчас одним из самых острых вопросов последовательно становится проблема российских регионов, которая в условиях снижения уровня бюджетного финансирования в рыночных условиях явно показывает нерешенность задач самодостаточного регионального развития.

Соответственно следует уделить больше внимания исследованию стратегических приоритетов создания валового регионального продукта (ВРП) в контексте экономической модернизации. Поскольку ВРП представляет собой аналог валового внутреннего продукта, являющегося основным макроэкономическим показателем в системе национальных счетов, формируемого как суммарный результат деятельности всех производителей, то он достаточно глубоко характеризует конечный результат производственной деятельности всей совокупности экономических единиц на территории субъектов федерации.

Если взять, во-первых, показатели индекса объема валового регионального продукта в расчете на душу населения в 2009 г., рассчитанные для каждого субъекта федерации, в стоимостных показателях 2000 г., во-вторых, данные о приросте показателей объема валового регионального продукта в расчете на душу населения 2009 г. к 2000 г. и графически свести их со значениями агрегированных индексов уровня развития трудовых ресурсов и уровня развития производственного капитала, упорядоченных по мере возрастания показателей результатов производства (рис. 1), то становится очевидно, что регионы весьма неоднородны. При этом, если с помощью средств MS Excel на рис. 1 поместить графики линейной аппроксимации, то между рассматриваемыми показателями становится заметной взаимосвязь, проявляющаяся в том, что при увеличении значений показателей агрегированных индексов уровня развития трудовых

ресурсов и уровня развития производственного капитала, значения показателя результатов производства также возрастают. Это позволяет судить о наличии положительной корреляции между представленными агрегатами.

При этом более тесно результаты производства, отражаемые по уровню производства валового регионального продукта в расчете на душу населения, привязаны к основным фондам как главной характеристике уровня развития производственного капитала. В значительной мере более высокий уровень развития трудовых ресурсов остается недоиспользованным в региональных компонентах российской экономики.

Уровень развития трудовых ресурсов определялся через статистические показатели охвата трудоспособного населения образованием и рассчитывался из совокупности показателей удельного веса детей, обучающихся в общеобразовательных учреждениях, численности обучающихся в образовательных учреждениях, реализующих программы начального профессионального образования, численности студентов государственных (муниципальных) учреждений среднего профессионального образования, численности студентов государственных (муниципальных) и негосударственных высших учебных учреждений с учетом прироста этих показателей в 2009 г. относительно 2000 г.

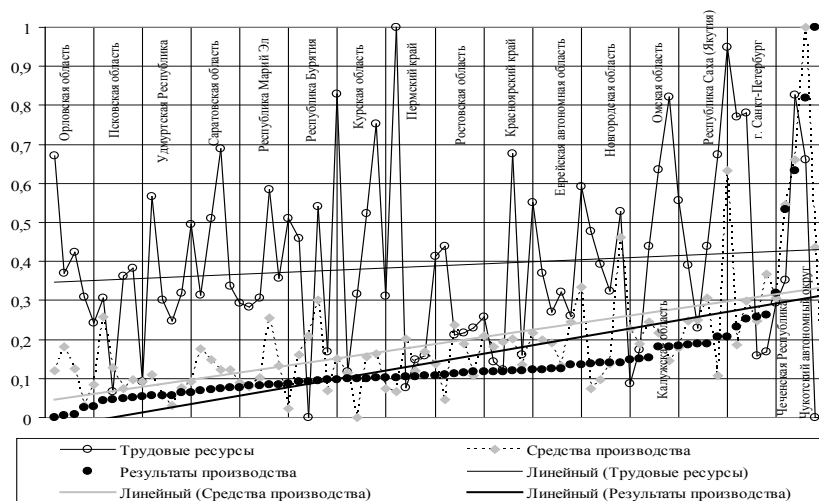


Рис. 1. Графическое представление значений агрегированных индексов уровня развития трудовых ресурсов, уровня развития производственного капитала и результатов производства в субъектах Российской Федерации в 2009 г. и их динамика за период 2000-2009 гг. По оси ОХ отражены субъекты РФ (часть из них обозначена на графике), по оси ОУ отражены значения агрегированных индексов. (График построен автором на основе официальных данных Федеральной службы государственной статистики. — Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab1.xls)

Индексы рассчитывались по всей совокупности регионов, а весовые коэффициенты определялись исходя из значимости каждого уровня образования для процесса производства экономических благ.

Агрегированные показатели уровня развития производственного капитала рассчитывались по полному кругу организаций по полной учетной стоимости с учетом данных о наличии основных фондов, о наличии основных фондов в расчете на душу населения в трудоспособном возрасте, об инвестициях в основной капитал, об изменениях этих показателей за рассматриваемый десятилетний период.

Далее в нашем исследовании был рассчитан коэффициент корреляции, представляющий собой математическую меру статистической взаимосвязи случайных величин, которые можно с некоторой допустимой степенью точности считать таковыми. Наиболее распространенным путем установления корреляционной связи между величинами, выраженными в абсолютных показателях, является использование коэффициента Пирсона. В результате было определено, что между показателями агрегированного индекса развития трудовых ресурсов и средств производства и показателями агрегированного индекса уровня результатов производства существует линейная корреляция, равная 0,621 единицы. То есть, между значениями агрегированных индексов существует заметная связь.

На рисунке 2 отражено графическое представление зависимости между показателями агрегированного индекса развития трудовых ресурсов и средств производства и показателями агрегированного индекса уровня результатов производства по субъектам Российской Федерации. Также на рисунке 2 отражен график функции линейной аппроксимации $y = 0,3657x + 0,0342$ (построенный с помощью средств MS Excel) с коэффициентом достоверности аппроксимации $R^2 = 0,3855$.

График линейной аппроксимации и значение линейной корреляции показывают, что между показателями агрегированного индекса развития трудовых ресурсов и средств производства и показателями агрегированного индекса уровня результатов производства по субъектам Российской Федерации существует прямая связь.

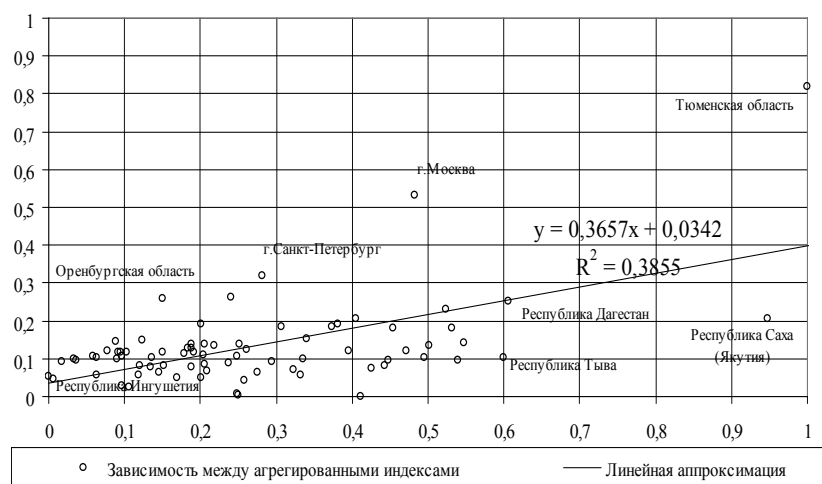


Рис. 2. Графическое представление зависимости между показателями агрегированного индекса развития трудовых ресурсов и средств производства и показателями агрегированного индекса уровня результатов производства по субъектам Российской Федерации. По оси ОХ отражены значения агрегированного индекса развития трудовых ресурсов и средств производства, по оси ОУ отражены значения агрегированного индекса уровня результатов производства. (График построен на основе данных центральной базы статистических данных Федеральной службы государственной статистики. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd>)

Другими словами, чем выше уровень развития трудовых ресурсов и средств производства, тем выше уровень результатов производства. Таким образом, приоритетными факторами создания валового регионального продукта в настоящее время являются факторы развития трудовых ресурсов и создания основных производственных фондов. Именно эти направления следует положить в основу стратегий комплексной модернизации регионального экономического развития.

Модернизация социально-экономических процессов в нашей стране предполагает необходимое формирование новой воспроизводственной структуры, основанной на сбалансированном и эффективном региональном развитии. Вместе с тем стратегические формы регионального развития должны соответствовать требованиям современных тенденций мирового экономического развития. С этой точки зрения надо отметить, что развитие новых информационных и коммуникационных технологий создало новые условия для возникновения общества знания. Более того, бурно развивающееся глобальное информационное общество обретет свой подлинный смысл только в том случае, если станет инструментом для достижения более высокой цели — создания общества знания на региональном уровне, которое стало бы источником развития для территорий.

В основе общества знания, как отмечается в научной литературе [4], лежит возможность находить, производить, обрабатывать, преобразовывать, распространять и использовать информацию с целью получения и применения необходимых для человеческого развития знаний. При этом знания как результат и предпосылка хозяйственной деятельности становятся важнейшим элементом социально-экономических и воспроизводственных процессов.

В условиях трансформации общественных процессов повышается требование устойчивости регионального воспроизводства, что целесообразно рассматривать с позиций всех свойств системы. То есть, во-первых, устойчивость развития региональной экономики как сложной социально-экономической системы при переходе к обществу знаний должна обеспечивать сохранение и усиление целостности, размерности, иерархичности, интегративности и эмерджентности. Возможность утраты хотя бы одного из системных свойств – это реальное нарушение устойчивости региональной подсистемы национальной экономики. Кроме того, устойчивость должна проявляться в основных элементах поведения и принятия хозяйственных решений основным субъектом – человеком, т.е. быть не только имманентным, но и одним из достаточных свойств развития региональной системы воспроизводства. По сути дела, устойчивость становится фактором социально-экономического развития региона наряду с уровнем развития производства, существующим природно-ресурсным потенциалом, состоянием окружающей среды, уровнем жизни населения и др. [5].

Таким образом, повышается функциональная роль региональных компонентов в обеспечении устойчивости национальной экономики как способности сохранения и развития основных системных свойств в негативных условиях и адаптации к глобальным вызовам, что формирует предпосылки становления локально-территориальных самостоятельных источников экономического роста.

При этом, учитывая требования адаптации, для определения целей модернизации пространственных форм организации российской экономики необходимо учитывать основные критерии общества знаний. Поскольку применение необходимых для человеческого развития знаний в воспроизводственных процессах многократно увеличивает результаты хозяйственной деятельности, то уровень образования населения становится одним из основных факторов регионального развития. Тем более, что эмпирически наблюдается, как многие виды нематериальной деятельности, связанные с научными исследованиями, образованием и услугами, имеют тенденцию к тому, чтобы занять более значимое место в региональных, национальных и мировой экономике. Доля этих видов деятельности в создании ВВП и ВРП, особенно в наиболее развитых в экономическом отношении странах, постоянно растет. Поэтому при

решении вопросов выработки новых форм управления социально-экономическим потенциалом региона и при проведении системной диагностики региональной экономики, на что в последнее время обращено большое внимание, необходимо учитывать воспроизводственные предпосылки формирования общества знаний.

Таблица 1

Показатели агрегированных индексов, отражающих уровень образования трудовых ресурсов по федеральным округам Российской Федерации в 2009 году и его изменение за период 2000-2009 годов*

Наименование федерального округа РФ	Агрегированный индекс охвата населения в трудоспособном возрасте образованием (значения показателя за 2009 год, единиц)	Агрегированный индекс прироста охвата населения в трудоспособном возрасте образованием (значения 2009 года к 2000 году, единиц)
Центральный	0,615	0,371
Северо-Западный	0,548	0,256
Южный	0,397	0,776
Северо-Кавказский	0,032	0,607
Приволжский	0,591	0,564
Уральский	0,544	0,639
Сибирский	0,591	0,255
Дальневосточный	0,576	0,914

* таблица рассчитана и составлена автором на основе данных ЦБСД Федеральной службы государственной статистики. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd>

Экономика знаний особо выделяет организационную и технологическую взаимодополняемость, которая существует благодаря новым технологиям между новыми возможностями создания, хранения, передачи информации и человеческим капиталом, способных не только использовать эти технологии, но и модернизировать организационные структуры в экономическом пространстве.

При этом воспроизводственная реальность российских регионов такова, что практически отсутствует связь между уровнем образования населения и создаваемым ВРП. Нами были проведены расчеты индексов охвата трудоспособного населения образованием по совокупности показателей удельного веса обучающихся в общеобразовательных учреждениях, численности обучающихся в образовательных учреждениях, реализующих программы начального профессионального образования, численности студентов государственных (муниципальных) учреждений среднего профессионального образования, численности студентов государственных (муниципальных) и негосударственных высших учебных учреждений с учетом изменения этих показателей в 2009 г. относительно 2000-го г. Индексы рассчитывались по всей совокупности федеральных округов, а весовые коэффициенты определялись исходя из значимости каждого уровня образования для процесса производства экономических благ (см. табл. 1).

Одновременно были рассчитаны индексы, характеризующие динамику показателей валового регионального продукта на душу населения по федеральным округам за период 2000-2009 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Показатели производства валового регионального продукта на душу населения по федеральным округам Российской Федерации и их динамика за период 2000-2009 годов*

Наименование федерального округа РФ	Валовой региональный продукт на душу населения (значения показателя за год, тыс. руб. на человека)		Индекс объема ВРП на душу населения (значения показателя за 2009 год, единиц)	Валовой региональный продукт на душу населения (значения за 2009 год в ценах 2000 года, тыс. руб. на человека)	Прирост ВРП на душу населения (значения 2009 года к показателям 2000 года, %)	Индекс прироста объема ВРП на душу населения (значения 2009 года к 2000 году, единиц)
	2000	2009				
Центральный	48,2	308,3	0,816	89,0	84,6	1,000
Северо-Западный	40,6	253,2	0,614	73,1	80,1	0,891
Южный	23,4	145,0	0,216	41,8	78,7	0,856
Северо-Кавказский	13,8	86,3	0,000	24,9	80,3	0,897
Приволжский	32,8	163,3	0,283	47,1	43,7	0,000
Уральский	69,3	358,4	1,000	103,4	49,2	0,134
Сибирский	33,7	173,4	0,320	50,0	48,5	0,119
Дальневосточный	44,9	268,3	0,669	77,4	72,3	0,701

* таблица рассчитана и составлена автором на основе данных ЦБСД Федеральной службы государственной статистики. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd>

На рис. 1 отражено графическое представление связи между показателями агрегированного индекса прироста результатов производства и агрегированного индекса прироста уровня образования населения по федеральным округам Российской Федерации за десятилетний период (с 2000 по 2009 гг.), которые были рассчитаны и отражены в таблицах 1 и 2.

Очевидно, что связь между представленными значениями определить не представляется возможным. С помощью средств MS Excel между отраженными показателями была произведена попытка расчета коэффициента линейной корреляции, который оказался равен 0,07 единицам, что, по существующим в настоящее время критериям [1], может быть охарактеризовано как отсутствие связи. То есть в настоящее время изменение параметров производимого валового внутреннего продукта практически никак не связано с изменениями в уровне образования трудоспособного населения по российским регионам.

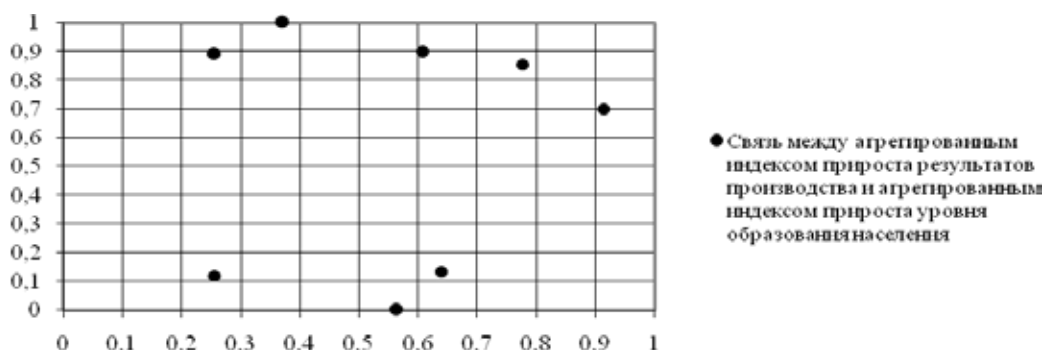


Рис. 3. Графическое представление связи между показателями агрегированного индекса прироста результатов производства — (значения по оси ординат — ОУ) и агрегированного индекса прироста уровня образования населения — (значения по оси абсцисс — ОХ) по федеральным округам Российской Федерации за десятилетний период с 2000 по 2009 годы

Результаты проведенного исследования дают основание считать, что на сегодняшний день в регионах Российской Федерации уровень образования населения практически не оказывает влияния на уровень результатов общественного производства, интегрально представляемых показателями валового регионального продукта. Это представляет собой потенциальную угрозу как региональным социально-экономическим подсистемам, так и экономической безопасности страны в целом. Особенно опасной данная воспроизводственная угроза является с позиций необходимости формирования основных предпосылок для перехода к обществу знаний и становления мотиваций и потребительских предпочтений у нового поколения.

Таким образом, основы стратегий комплексной модернизации регионального экономического развития должны опираться в качестве необходимого условия на приоритеты создания основных производственных фондов, а в качестве достаточного условия — на формирование организационно-экономических механизмов интеграции процессов производства валового внутреннего продукта с повышением уровня образования населения. В противном случае дисбаланс регионального воспроизводства будет только усиливаться.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гладилин А.В., Громов Е.И., Герасимов А.Н. Практикум по эконометрике. Ставрополь: АГРУС, 2009.
2. Кормишкин Е.Д. Усиление дифференциации уровней социально-экономического развития регионов в контексте перехода к модели инновационного развития экономики // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 14.
3. Нуреев Р.М. Регионалистика: резервы институционального подхода // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. № 2.
4. Татуев А.А., Лебедев А.В. Экономика знаний — ориентир для реформы системы высшего образования // Финансы и кредит. 2010. № 12.
5. Татуев А.А. Направление трансформации регионального развития // TERRA ECONOMICUS. 2010. № 4.

СТРАТЕГИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВ РЕГИОНА

ЧВАНОВ Н.М.,

соискатель,

Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),

344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69

В статье рассматриваются проблемы низкой энергоэффективности российской экономики, показано негативное влияние на развитие экспортоориентированных секторов региона, анализируется зарубежный опыт повышения энергоэффективности, формируются предложения по стимулированию внедрения энергоэффективных технологий в экспортоориентированных производствах на региональном уровне.

Ключевые слова: регион; экспортоориентированные производства; энергоэффективность; стимулирование внедрения энергоэффективных технологий.

This article discusses the problem of low efficiency of the Russian economy, showed negative influence on the development of export-oriented sectors in the region, analyses the foreign experience in energy efficiency, are proposals on promotion of energy efficient technologies in exportoriented industries at the regional level.

Keywords: export-oriented manufacturing region; energy efficiency; stimulate energy efficient technologies.

Коды классификатора JEL: O13, Q42, R58.

В условиях вступления в ВТО и усиления влияния последствий мирового кризиса на первый план в обеспечении конкурентоспособности экспортоориентированных производств Ростовской области, на наш взгляд, выходят вопросы развития сравнительных преимуществ региона за счет повышения качественных составляющих его обеспечения факторами производства. При этом в части развития сравнительных преимуществ Ростовской области в обеспеченности природно-ресурсными производственными факторами наибольшее значение приобретает энергоэффективность, отображающая как уровень технико-технологического развития, так и возможности региона в расширении производства в рамках существующих ограничений энергообеспечения.

На первый взгляд, понятие «энергоэффективность» кажется несложным для понимания. Однако, как правило, оно используется без строгого определения, в результате чего термин «энергоэффективность» может означать разные вещи в различные моменты времени, в различных местах и обстоятельствах. В ситуациях, когда требуется выразить энергосбережение количественно, отсутствие общепринятого определения является серьезным препятствием, особенно в случаях сравнительного анализа крупных предприятий или отраслей, в том числе инфраструктурных секторов региона.

На наш взгляд, наиболее четким определением данного понятия является подход, описанный в «Справочном документе по наилучшим доступным технологиям обеспечения энергоэффективности» [6], где данное понятие определяется двумя способами, которые можно представить следующим образом:

1. Отношение затрат энергии к выходу технологического процесса (количеству произведенной продукции, услуг, работы или другой формы энергии). В силу законов термодинамики доля полезно используемой в процессе энергии (КПД) никогда не достигает 100%.

В основе этого вида неэффективности лежат различные формы термодинамической необратимости, в т.ч. связанные с передачей энергии при помощи теплопроводности, конвекции или излучения (тепловая необратимость). Например, теплопередача подразумевает не только передачу тепла в желаемом направлении (соответствующем участку технологического процесса), но и рассеяние через стенки реактора или печи и т.п. Тем не менее, существуют разнообразные методы снижения потерь, многие из которых обсуждаются в документе [6], например сокращение потерь, связанных с тепловым излучением при сжигании топлива.

2. Рациональное (или эффективное) использование энергии – использование энергии в оптимальных количествах, необходимым образом и в то время, когда это необходимо.

Директива ЕС по энергопотребляющей продукции [8] определяет энергоэффективность как «отношение выхода (произведенных работ, услуг, продукции или энергии) к количеству подведенной энергии».

Для региональной экономики и ее экспортоориентированного сектора проблема энергоэффективности может проявляться в двух основных направлениях:

- ❖ в виде ограниченности энергетических ресурсов (что приводит к ограничению расширения объемов регионального производства или перебою в энергопотреблении и, соответственно, к нарушениям технологических процессов и т.п.);
- ❖ в виде увеличивающихся затрат на энергопотребление (как для частного, так и для производственного сектора, что приводит к удорожанию себестоимости производимой продукции за счет увеличения в ее структуре доли энергозатрат, а следовательно, к снижению ее конкурентоспособности на международных рынках).

Для более эффективного использования сравнительного преимущества Ростовской области в части энергоэффективности необходимо обеспечить, во-первых, снижение себестоимости энергоресурсов, поскольку по стоимости данного ресурса Ростовская область проигрывала некоторым регионам-конкурентам. Во-вторых, необходимо обеспечить резерв в области энергообеспеченности региона с учетом планируемого роста общего объема производства, в том числе в экспортоориентированных отраслях, поскольку, несмотря на энергоизбыточность региона, в ближайшем будущем данная ситуация может измениться, что повлечет за собой дополнительные препятствия для его развития.

Что касается энергоэффективности самого производственного сектора региона и его экспортоориентированных отраслей, то в целом Ростовская область по используемым технологическим процессам не отличается от среднероссийских показателей. В этой связи для оценки изменений, возможных в экспортоориентированных отраслях региона в связи с переходом на энергоэффективные режимы работы, можно опираться на сравнение среднероссийских показателей с зарубежными.

По оценкам экспертов [7], сравнительная характеристика эффективности работы энергетического оборудования Российской Федерации с зарубежными аналогами показывает, что существует значительный запас для повышения эффективности действующих станций (с повышением эффективности по крайней мере от 2 до 15% при модернизации, до 40% — при замене основного оборудования); удельные выбросы ЗВ на российских станциях значительно выше, чем на европейских; применение современных технологий при строительстве новых ТЭС способно обеспечить очень высокие КПД при одновременном сокращении воздействия на ОС.

Также если проанализировать соотношение показателей производства электроэнергии на душу населения в РФ и в мире, то мы увидим, что в России данный показатель почти в 2,5 раза выше [5]. Такой высокий уровень производства электроэнергии на душу населения говорит о в целом энергозатратном производстве, высоком уровне потерь энергии, в том числе в процессе потребления (как частным сектором, так и производственным).

Также существенный резерв имеется и в снижении энергопотребления производственных мощностей. Например, исследование предприятий строительной промышленности по производству кирпича показало, что большинство исследованных предприятий имеют существенно более высокие (в 2-2,5 раза) показатели удельного энергопотребления по сравнению с зарубежными [3]. Несмотря на то что система нормирования и отчетности в РФ обуславливает значительную неопределенность данных, представленные результаты исследования показывают, что удельное энергопотребление большинства исследованных предприятий превышает среднее по ЕС на 15-50%, что обусловлено не только низкими ценами на топливо, но и особенностями российского менеджмента.

Складывающаяся неблагоприятная ситуация в области энергоэффективности российской и региональной экономики негативно сказывается на развитии экспортоориентированных секторов Ростовской области.

Переход на энергоэффективные траектории, таким образом, является для экспортоориентированного сектора Ростовской области приоритетным и необходимым направлением дальнейшего развития, обеспечивающим устойчивость и конкурентоспособность предприятий-экспортеров на внешних рынках. Переход к энергоэффективным стратегиям при этом должен базироваться на системе стимулирующих инструментов, которые должны использоваться региональными органами власти с целью поддержки тех предприятий-экспортеров, которые будут планировать в рамках своих планов развития внедрение наилучших доступных технологий.

В этой связи, помимо используемых в настоящее время в рамках Областной целевой программы поддержки экспорта в Ростовской области инструментов поддержки производителей-экспортеров [4], необходима реализация ряда мер, направленных на обеспечение энергоэффективности экономики региона, что будет способствовать более эффективному использованию ее сравнительных преимуществ на международных рынках.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности может осуществляться, в частности, с применением мер стимулирующего характера, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, путем возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, займам, полученным в российских кредитных организациях на осуществление инвестиционной деятельности, реализацию инвестиционных проектов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности [2].

Для регионов важным является то, что в соответствии с Федеральным законом «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» «Российская Федерация вправе осуществлять софинансирование расходных обязательств субъектов Российской Федерации, муниципальных образований в области энергосбережения и повышения энергетической эф-

фективности» [7]. Средства федерального бюджета предоставляются бюджетам субъектов Российской Федерации в виде субсидий, что позволяет регионам получить существенные инвестиции в энергоэффективные производства.

Органы государственной власти, органы местного самоуправления, уполномоченные на осуществление государственного регулирования цен (тарифов), вправе устанавливать социальную норму потребления населением энергетических ресурсов, а также пониженные цены (тарифы), применяемые при расчетах за объем потребления энергетических ресурсов (услуг по их доставке), соответствующий социальной норме потребления, при условии обязательной компенсации организациям, осуществляющим поставки энергетических ресурсов, оказание услуг, соответствующей части затрат на их осуществление. Такая компенсация может обеспечиваться за счет установления для населения цен (тарифов), дифференцированных в отношении энергетических ресурсов, поставляемых населению в пределах социальной нормы потребления и сверх социальной нормы потребления [2].

С точки зрения экспортоориентированного сектора Ростовской области и в целом повышения конкурентоспособности региона на международных рынках мы считаем целесообразным включение в региональную программу повышения энергоэффективности дополнительных мероприятий по стимулированию экспортоориентированных производств к внедрению энергоэффективных технологий.

В связи с тем, что региональные бюджеты в рамках реализации указанного Федерального Закона могут получить дополнительную помощь из федерального бюджета на реализацию инвестиционных мероприятий в области энергоэффективности, в Ростовской области необходимо сделать акцент, в первую очередь, на инфраструктурных секторах (объектах производственной и жилищно-коммунальной инфраструктуры), поскольку именно они позволяют обеспечить дополнительную экономию экспортоориентированным секторам в части энергозатрат.

Кроме того, на наш взгляд, целесообразно предусмотреть в рамках реализации таких программ систему инструментов, стимулирующих модернизацию экспортоориентированных производств с учетом проблемы энергоэффективности. В частности, мы предполагаем, что региональные органы власти могут принимать участие в процедурах внедрения энергоэффективных технологий на предприятиях экспортоориентированного сектора в следующих формах:

- выступать гарантом и поручителем по кредитным займам, осуществляемым хозяйствующими субъектами экспортоориентированного сектора с целью внедрения энергоэффективных технологий;
- обеспечивать компенсацию части (2/3) процентной ставки по кредитам, реализуемым в области энергоэффективности;
- участвовать в совместном инвестировании средств в энергоэффективные технологии (например, в форме государственно-частных партнерств, что особенно имеет значение в инфраструктурных секторах);
- финансировать мероприятия по обучению персонала в области обмена опытом с зарубежными партнерами в части внедрения энергоэффективных технологий;
- организовывать информационную и консультативную поддержку предприятиям-экспортерам в области реализации энергоэффективных проектов.

Важное значение при этом будут иметь сами энергоэффективные технологии, а именно то, как они понимаются и по каким критериям для предприятий-экспортеров будет возможно определить, насколько действительно эффективными будут внедряемые технологии. Конкретные технологические способы и методы повышения энергоэффективности описаны в разнообразных источниках, доступных на многих языках. Однако наиболее современным, интересным и, на наш взгляд, перспективным подходом к решению проблем энергоэффективности является подход, обозначенный в Директиве ЕС по комплексному предотвращению и контролю загрязнения [8], действующей в настоящее время на территории стран ЕС и обеспечившей к настоящему моменту значительный эффект в данной области.

В соответствии с подходом, представленном в данном документе, для обеспечения высоких гарантий того, что внедрение соответствующей технологий действительно будет иметь планируемый эффект, необходимо, чтобы все уже действующие соответствующие технологии, доказавшие на практике свою эффективность, были собраны в отдельных справочниках, формируемых по отраслевому и «горизонтальному» принципам. Так, в настоящее время в ЕС уже разработан целый ряд таких справочников, называемых «справочниками по наилучшим доступным технологиям», часть из которых уже переведена на русский язык. Данные справочники не являются обязательными к исполнению, однако содержат в себе полную информацию по наилучшим доступным технологиям в соответствующей отрасли. Наибольший интерес в контексте рассматриваемых нами проблем представляет «Справочный документ по наилучшим доступным технологиям обеспечения энергоэффективности» [6], однако могут быть полезными и другие отраслевые справочники. Формирование таких справочников и обновление их с периодичностью 4-5 лет позволит обеспечить надежную основу для принятия решений в области энергоэффективности как на уровне хозяйствующих субъектов и финансовых институтов, так и на уровне региональных органов власти.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бегак М., Гусева Т. Справочные документы по наилучшим доступным технологиям: основные понятия, структура и содержание // Проект «Гармонизация экологических стандартов II – Россия» // <http://www.iprc-russia.org>.
2. Государственная поддержка в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности // <http://www.ooomid.ru/G8>.
3. Захаров А.И., Сивков С.П. Отраслевые Справочные документы по НДТ: производство цемента и изделий из керамики (информация для практического занятия по оценке воздействия на окружающую среду) // Эксперты проекта «Гармонизация

- экологических стандартов II – Россия», г. Ростов-на-Дону, 29 сентября 2009 года. Проект «Гармонизация экологических стандартов II – Россия» // <http://www.iprc-russia.org>.
4. Областная целевая программа поддержки экспорта в Ростовской области на 2009–2010 годы // Областной закон Ростовской области от 28.11.08 г. № 148-ЗС // <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=87184>.
5. Россия и страны мира. 2008.: Стат.сб. / Росстат. М., 2008.
6. Справочный документ по наилучшим доступным технологиям обеспечения энергоэффективности // Комплексное предотвращение и контроль загрязнения. Европейская комиссия. Генеральная дирекция Объединенного исследовательского центра. Институт перспективных технологических исследований. Отдел конкурентоспособности и устойчивости. Европейское бюро по Комплексному предотвращению и контролю загрязнения, 2008 // <http://www.iprc-russia.org>.
7. Федеральный закон Российской Федерации от 23.11.2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. Федеральный выпуск № 5050 от 27.11.2009 г.
8. Framework Directive 2005/32/EC for the setting of eco-design requirements for energy using products (EuP). EC (2005).

МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ, ОБУСЛОВЛЕННЫХ ПОСЛЕДСТВИЯМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ВОСТОЧНОМ ДОНБАССЕ

ПРОСКУРА Д.В.,

соискатель,

Северо-Кавказский научный центр высшей школы ЮФУ,
ул. Пушкинская, 140, к.209, Ростов-на-Дону, 344006

В статье анализируются возможности реструктуризации угольной отрасли с целью закрытия нерентабельных шахт и концентрации производства вокруг высокоэффективных угольных предприятий, для дальнейшего обеспечения тем самым развития отрасли в соответствии с принципами рыночной экономики; показаны и раскрыты в полной мере экологические проблемы в угледобывающих регионах России.

Ключевые слова: реструктуризация угольной отрасли; экологическая обстановка; ликвидация угольных шахт; природоохранные мероприятия; гидроэкологическая обстановка.

This article examines the possibility of restructuring the coal industry for the closure of unprofitable mines and concentration of production around the highcoal companies, to further ensure their development of the sector in accordance with the principles of market economy; shown and disclosed in the full environmental problems in the coalmining regions of Russia.

Keywords: restructuring the coal industry; environmental conditions; the elimination of coal mines; environmental activities; hydro-environment.

Коды классификатора JEL: Q55, Q56, Q57.

Ростовская область является основной угольной сырьевой базой Юга России и Северо-Кавказского региона. Разведанные запасы угля для строительства новых шахт составляют 6,5 млрд тонн, из которых 600 млн тонн признаны экономически целесообразными к обработке. В настоящее время в области осуществляется строительство новых шахт, осваиваются новые месторождения. Географическая близость сырья к потребителю делает этот бизнес потенциально выгодным.

Большая часть запасов угля Ростовской области представлена антрацитами — лучшими в мире угля по калорийности. Его доля в общих запасах угля составляет более 90%. По многим качественным характеристикам Ростовские антрациты являются уникальными. По важнейшему показателю — степени метаморфизма — они отнесены к суперантрацитам. На территории области целесообразно создание серии производств по глубокой переработке угля с получением таких продуктов, пользующихся высоким спросом на мировом рынке, как карбид кремния, карбид кальция, термоантрациты, гидроантрациты.

Численность населения шахтерских городов в начале 90-х гг. XX в. составляла 651,1 тыс. человек, или 15,2% общей численности населения Ростовской области. Иными словами, примерно шестая часть населения Ростовской области испытывала на себе воздействие той или социально-экономической ситуации, которая сложилась в результате воздействия двух факторов: общего спада экономического развития России и кризиса угольной отрасли.

Соответственно возникла настоятельная потребность структурной перестройки (реструктуризации) угольной отрасли. Основной замысел реструктуризации, на первый взгляд, был достаточно прост: закрыть нерентабельные шахты и сконцентрировать производство вокруг высокоэффективных угольных предприятий, обеспечив тем самым развитие отрасли в соответствии с принципами рыночной экономики. Однако реальное выполнение поставленной задачи столкнулось с целым рядом экономических, экологических и социальных проблем, не в полной мере учтенных при постановке задачи.

Реструктуризация была направлена на повышение эффективности конкурентоспособности действующих угольных предприятий, это предусматривалось достичь на основе:

- ❖ исключения из эксплуатации неблагоприятных с точки зрения экономики и охраны труда промышленных запасов угля;

- ❖ улучшения потребительских свойств угольной продукции;
- ❖ снижения издержек по всем технологическим звеньям производства;
- ❖ повышения уровня использования свободных мощностей;
- ❖ ускоренного технического перевооружения перспективных и стабильно работающих предприятий;
- ❖ выделения из состава компаний непрофильных производств, включая автотранспортные, ремонтно-механические, строительные и предприятия сельского хозяйства и т.п.;
- ❖ передачи социальной сферы на баланс муниципальных органов.

В области природоохранной деятельности предусматривались мероприятия по снижению негативного влияния угольных предприятий на экологическую обстановку:

- ◆ уменьшение вредных выбросов в атмосферу и сбросов сточных вод в водоемы;
- ◆ ускоренная рекультивация земель и отходов;
- ◆ увеличение объемов переработки отходов добычи и обогащения угля. Считалось, что реализация основных направлений реструктуризации угольной промышленности позволит:
- ◆ кардинально повысить эффективность производственного потенциала отрасли за счет вывода из эксплуатации особо убыточных шахт и разрезов, модернизации перспективных и строительства высокорентабельных угледобывающих предприятий;
- ◆ создать экономические и финансовые условия, способствующие формированию рентабельных угольных компаний;
- ◆ улучшить общее эколого-экономическое положение угледобывающих районов страны.

Необходимым условием успеха реструктуризации являлась целенаправленная государственная поддержка. В условиях социально-экономического кризиса угольная отрасль была не в состоянии самостоятельно решить даже свои внутренние проблемы, а тем более проблемы муниципального и регионального развития, которые традиционно возлагались на градообразующие предприятия. Государство должно было создать благоприятные условия для перестройки угольной промышленности, обеспечить начальные инвестиции и компенсировать социальные дефициты; а впоследствии (через достаточно длительный срок) успешное развитие угольной отрасли, как изначально подразумевалось, позволило бы вернуть затраченные средства.

Однако попытка непосредственной поддержки угольной промышленности в том виде, в каком она существовала в 1990–1993 гг., оказалась обреченной на неудачу. Так, в 1993 г. объем государственных дотаций угольной промышленности составил 2,1 трлн денонмированных рублей, что превысило 1% ВВП и 3% доходов консолидированного бюджета. Только на угольное производство было затрачено более 12% общей суммы средств государственной поддержки всех отраслей народного хозяйства. На содержание шахт и их инфраструктуры в том году ушло в 2,5 раза больше ассигнований, чем на всю российскую науку. Угольные дотации в 1993 г. равнялись 35-40% расходов консолидированного бюджета на здравоохранение, 30% расходов на просвещение и 20% — на выплату пенсий и пособий.

Тогда же, в 1993-1994 гг. именно в угольной отрасли начались многомесечные невыплаты заработной платы, хотя объем господдержки в этот период превышал фонд заработной платы в 1,5 раза. По мнению специалистов Международного банка реконструкции и развития, это означало, что государственные средства шли не на социальные нужды, а на поддержку устаревших форм производства [1, 2].

Финансирование эксплуатационных расходов объектов природоохранного назначения и затраты на ведение мониторинга экологических последствий ликвидации угольных шахт после 2010 г. российское правительство предлагает, начиная с 2011 г., осуществлять за счет субвенций из Федерального бюджета, предоставляемых бюджетам субъектов Российской Федерации.

Стоимость «Комплекса мероприятий по завершению реструктуризации угольной промышленности Восточного Донбасса на период с 2006 по 2010 годы» достигает почти 14 млрд рублей.

Опыт реструктуризации угольной отрасли свидетельствует, что с прекращением производственной деятельности угольных шахт и других предприятий отрасли прекращает свое действие в регионах целый ряд техногенных факторов на окружающую природную среду:

- ◆ валовые выбросы загрязняющих веществ в атмосферу вентиляционными потоками, технологическими процессами добычи, транспортировки и хранения угля, сжиганием топлива в производственных котельных, размещением вскрышных и вмещающих пород во внешних и внутренних отвалах;
- ◆ откачка на дневную поверхность и сброс производственных сточных вод в водные объекты;
- ◆ изъятие из землепользования продуктивных земель и их деградация;
- ◆ размещение отходов производства в границах горного отвода и их негативное влияние на прилегающую территорию;
- ◆ другие факторы техногенного воздействия.

Как показала практика, закрытие особо убыточных и нерентабельных шахт и разрезов сопровождается возникновением новых, нередко весьма опасных явлений и процессов, которых не было в период эксплуатации предприятий и которые имеют негативную экологическую окраску, требующую своего устранения. Среди них особо выделяются:

- загрязнение подземных водоносных горизонтов и питьевых водозаборов, находящихся в зоне действия промышленных объектов;

- подтопление прилегающих территорий, в том числе населенных пунктов;
- перетоки шахтных вод из затопленных шахт в действующие;
- неуправляемое выделение газов (метана, углекислого газа) из ликвидированных горных выработок;
- другие негативные явления и процессы.

Практическая реализация всего комплекса природоохранных мероприятий, предусмотренных проектами ликвидации угольных шахт и разрезов, позволит полностью устранить негативные экологические последствия их производственной деятельности. При этом предотвращенный экологический ущерб в целом по отрасли достигнет 8,7 млрд руб., из которых 37,1% приходится на Кузнецкий угольный бассейн, 28,5% — месторождения Урала, 9,8% — на месторождения Восточной Сибири, 9,2% — на Подмосковский угольный бассейн и 7,5% — на Восточный Донбасс [3].

Следует иметь в виду, что рассчитанный по существующей методике предотвращенный экологический ущерб в сумме 8,7 млрд руб. получен с учетом прекращения выдачи породы на дневную поверхность и размещения ее во внешних отвалах, строительства и реконструкции сооружений для очистки сточных вод, тушения горящих породных отвалов, рекультивации нарушенных земель и не является полным. Это связано с тем, что по ряду работ, предусмотренных проектами по ликвидации, таких как строительство и расширение водоотливных комплексов, осуществление мероприятий по защите территорий от подтопления, тушение подземных пожаров, проведение экологического мониторинга и других неотложных мероприятий, из-за отсутствия соответствующих методик расчет предотвращенного экологического ущерба не производился. Стоимость перечисленных выше работ составляет около 50% от общего объема, поэтому суммарный предотвращенный экологический эффект, рассчитанный с учетом этих мероприятий, может быть значительно выше.

В соответствии с утвержденными проектами общие затраты на ликвидацию последствий вредного влияния от ведения горных работ в целом по отрасли составляют 19,48 млрд руб., фактические расходы на реализацию проектных решений за истекший период составили всего 3,8 млрд руб. или 19,7%. Основными причинами сложившегося положения являются недостаточное выделение на эти цели средств из федерального бюджета и отставание с разработкой рабочей документации по отдельным направлениям работ. При сохранении существующих объемов финансирования и темпов выполнения природоохранных мероприятий на устранение негативных экологических последствий потребуется около 20 лет.

Отмеченная экологическая проблема в угледобывающих регионах России в решающей мере обусловлена реструктуризацией «регионообразующей» и в большинстве случаев градообразующей отрасли, в полной мере проявляющейся в Ростовской области, ее шахтерских районах, городах, поселках.

Одной из наиболее острых проблем является осложнение гидроэкологической обстановки на ликвидируемых шахтах. Из горных выработок ликвидируемых шахт выделяются на земную поверхность, попадая в подвальные помещения жилых и производственно-административных зданий, вредные газы CH_4 , CO_2 и воздух с низким содержанием O_2 . Всего на территории Восточного Донбасса выявлено 2774 жилых домов и 75 производственно-административных зданий и сооружений, находящихся в зонах угрозы выделения вредных газов.

Не менее важной проблемой является возникновение деформаций земной поверхности в виде локальных провалов, образующихся у устьев подготовительных выработок и над ними. Подобные провалы образовались, например, на шахтах «Калитва» и «Тацинская» ОАО «Шахтуголь». Кроме того, на ликвидированных шахтах, где осуществлялась отработка маломощных пологих пластов, по контурам отработанного пространства могут образовываться незначительные зоны трещин, которые для предотвращения негативного воздействия их на окружающую среду необходимо кальмировать.

Проблемой при ликвидации шахт является также наличие породных отвалов и нарушенных земель, подлежащих рекультивации. Рекультивация нарушенных земель выполняется крайне медленными темпами. Общая площадь нарушенных на 42 шахтах земель, подлежащая рекультивации, составляет 10,64 га. Подлежат рекультивации 155 породных отвалов, занимающих 471,85 га площади, в том числе 19 горящих.

Необходимо также отметить практическое отсутствие гидромониторинга поверхностных водопроявлений, связанных с породными отвалами, что может привести к загрязнению поверхностных водных объектов при попадании в них этих вод. Кроме того, на большинстве шахт Восточного Донбасса не разработана проектная документация рекультивации нарушенных земель, поэтому выполнение этих работ пока не представляется возможным.

Важнейшей функцией механизма экономического стимулирования природоохранной деятельности в настоящее время является «интернационализация» внешних издержек. Экстернальные (внешние) издержки возникают в случае, когда выбросы в окружающую среду превышают ее ассимиляционную способность. Их основное проявление — возникновение ущерба у тех, кто испытывает вредное воздействие выбросов. В России величина внешних издержек постоянно растет в связи с количественными и качественными изменениями хозяйственной деятельности, а также по мере того, как ресурс общего пользования — воздух — все более вовлекается в производственные процессы и сужаются его ассимилятивные способности, ранее обеспечивавшие ликвидацию отходов. Одновременное закрытие большого количества шахт привело к возникновению целого ряда негативных экологических последствий горного производства. Стали возникать ранее неизвестные природные и техногенные явления, связанные с нарушением режима подземных и поверхностных вод, с подтоплением территорий, с загрязнением водоемов и водотоков, выходом на дневную поверхность «мертвого воздуха». Возникла опасность геотектонических проявлений, связанных с обрушением толщ пород на больших площадях выработанного пространства ликвидируемых шахт. Поэтому проблемы экологической безопасности в Восточном Донбассе приобрели первостепенную актуальность и потребовали отлаженной системы

наблюдения, оценки и прогноза сложившейся на территориях закрываемых шахт социально-экологической ситуации, а также разработки предложений и конкретных мероприятий по локализации негативных проявлений.

С этой целью в углепромышленных регионах страны государственными учреждениями по вопросам реорганизации и ликвидации нерентабельных шахт и разрезов (ГУРШ) стали создаваться Центры экологического мониторинга. С 2000 г. в г. Шахты такой Центр осуществляет мониторинг влияния вредных последствий на окружающую среду, связанных с закрытием шахт в Восточном Донбассе, во всех угольных районах Ростовской области: Шахтинском, Новошахтинском, Луковском, Шолоховском и Донецком.

Центр социально-экологических последствий ликвидации шахт Восточного Донбасса (ЦСЭМ ВД) выполняет работы по объединенному рабочему проекту «Мониторинг социально-экологических последствий ликвидации шахт Восточного Донбасса» в рамках ТЭО каждой закрытой шахты: осуществляет мониторинг уровня затопления техногенных горизонтов; подтопления территорий; качества шахтных и поверхностных вод; выделения вредных и опасных газов на земную поверхность, в том числе в подвалах и погребах жилых домов; сдвижения земной поверхности в зоне подработки горными работами территории жилого сектора. Кроме того, выполняются работы по ликвидации провалов и устранению дефектов изоляции ранее ликвидированных выработок, имеющих выход на земную поверхность; производится бурение и ремонт газо-гидронаблюдательных скважин; температурная съёмка породных отвалов и выявление нарушенных земель в пределах границ горных отвалов ликвидируемых шахт. Система организации горно-экологического мониторинга предусматривает выполнение работ по следующим направлениям: гидромониторинг, газомониторинг, гидрогеомеханический мониторинг, геодинамический мониторинг, мониторинг земельных ресурсов, создание информационно-аналитической базы данных (ГИС-проекты), мониторинг технических работ, создание архива геологической, маркшейдерской, топографической и технической документации.

В настоящее время разрабатывается программа развития шахтерских территорий. Она будет предусматривать развитие различных отраслей промышленности, в том числе и способных оказать заметное воздействие на окружающую среду (например, нефтеперерабатывающие производства). Возрождение хозяйственной активности будет сопровождаться и увеличением объемов использования природных ресурсов. Все это, если на стадии разработки программы не принять необходимых мер, может привести к новому обострению экологической ситуации в регионе и необходимости разработке мероприятий (программы) по экологической реабилитации Восточного Донбасса после экономического возрождения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Астахов А. Проблемы реструктуризации угольной промышленности России // Вопросы экономики. 1997. № 6.
2. Афендигов В., Шумаков В. Современное состояние угольной отрасли: проблемы и перспективы развития // Уголь. 2004. № 1.
3. Отчет об итогах деятельности по координации программ местного развития и решению социальных проблем, вызванных реструктуризацией предприятий угольной промышленности за период 1998–2005/2006 гг. // Уголь. 2006. № 6. С. 45–47.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА КАК ФАКТОР ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

СОКОЛОВ А.Ф.,

кандидат экономических наук, докторант,
Волгоградский государственный университет,
e-mail: confvolsu@yandex.ru

В статье дан краткий обзор теоретических и практических вопросов формирования и совершенствования информационной инфраструктуры региона. Основным инструментом данного процесса выступает комплексная региональная информационная система, которая способствует развитию органов исполнительной власти, переходу на качественно более высокий уровень как в улучшении качества обслуживания граждан, так и в прозрачности принятия решений, а также формированию единой информационной инфраструктуры региона. Предложены авторские рекомендации.

Ключевые слова: система управления регионом; информационная инфраструктура региона; комплексная информационная система.

The paper gives a brief overview of theoretical and practical aspects of forming and improving the information infrastructure in the region. The main instrument of this process has been integrated regional information system, which contributes to the development of executive power, the transition to a qualitatively higher level, both in improving the quality of service to citizens and the transparency of decision-making, as well as the formation of a unified information infrastructure of the region. Author proposed recommendations.

Keywords: management of region; the region's information infrastructure; integrated information system.

Коды классификатора JEL: O32, O33, O38.

Работа выполнена в рамках гранта Рособразования № П 904 от 18.08.09 ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 гг. «Обеспечение эффективного исполнения государственных функций и предоставления услуг учреждениями и региональными органами исполнительной власти».

Информационная активность хозяйствующих субъектов является одним из ключевых факторов развития экономики регионального уровня, фактором-катализатором, стимулирующим развитие всей совокупности вспомогательных отраслей региона, которые, в свою очередь, обеспечивают возможность дальнейшего развития специализирующих отраслей региона; а также способствует появлению новых информационных потребностей и увеличению информационных потоков, что благоприятно сказывается на экономическом и социальном развитии региональной хозяйственной системы [2, с. 51-63].

Основой успешного экономического развития становится создание новой инфраструктуры и сектора услуг, способных поддержать национальную экономику; широкое использование достижений мировой науки и техники; вложение значительных финансовых средств в информатизацию, как государственную, так и частную [4, с. 23].

Современные региональные многоуровневые хозяйственные системы имеют территориально удаленную структуру, что повышает значимость информационного обмена данных. Достижение высокого уровня устойчивости, взаимодействия и принятия управленческих решений обеспечивается за счет использования в процессе управления современных информационных технологий. Информационные технологии, бизнес-процессы и ресурсы, объединенные в рамках региональной информационно-аналитической системы, создают основу стратегической устойчивости [5, с. 58].

Информация, являясь эндогенным фактором человеческой деятельности, формирует как общественное в целом, так и экономическое пространство. Представляется возможным определять информационное пространство по критериям уровня и масштаба, объекта и субъекта, состояния и динамики, фазы и зрелости и др. Более совершенное информационное пространство, снижая неопределенность хозяйственных взаимодействий субъектов, становится

условием роста эффективности использования ими ресурсов и факторов производства. Необходимость общего сокращения трансформационных и транзакционных издержек, связанных с использованием информации, обуславливает формирование единого информационного пространства региональной хозяйственной системы [3, с. 57-64].

В процессе исследования информационной среды взаимодействия элементов региональных структур в системе управления целесообразно как приоритетный выделять функциональный подход, при котором региональное информационное пространство определяется как форма существования и интеграции предметно-ориентированных информационно-аналитических систем, характеризующихся иерархичностью, структурностью, протяженностью и дифференцированностью. В этом случае получаем динамическое, или деятельное, информационное пространство, характеризующее интеграционные свойства функционирующих объектов и субъектов в зависимости от степени их структуризации в предметно ориентированной информационно-аналитической системе. В процессе преобразования информации субъекты информационного пространства воспринимают окружающую среду путем фильтрации и обработки информации с помощью ментальных моделей, обеспечивающих понимание окружающей среды и решения возникающих проблем.

Для обеспечения эффективного управления информационным обменом в многоуровневых структурах необходимо не просто внедрять отдельные элементы информационных и технических средств, а создавать информационную инфраструктуру, которая связывает бизнес-процессы, ресурсы, информационные потоки, а также координирует между собой различные иерархические контуры управления [1, с. 76-77]. В этом случае элементы организационной структуры управления определяют функциональное назначение ресурсного и информационного обеспечения бизнес-процессов.

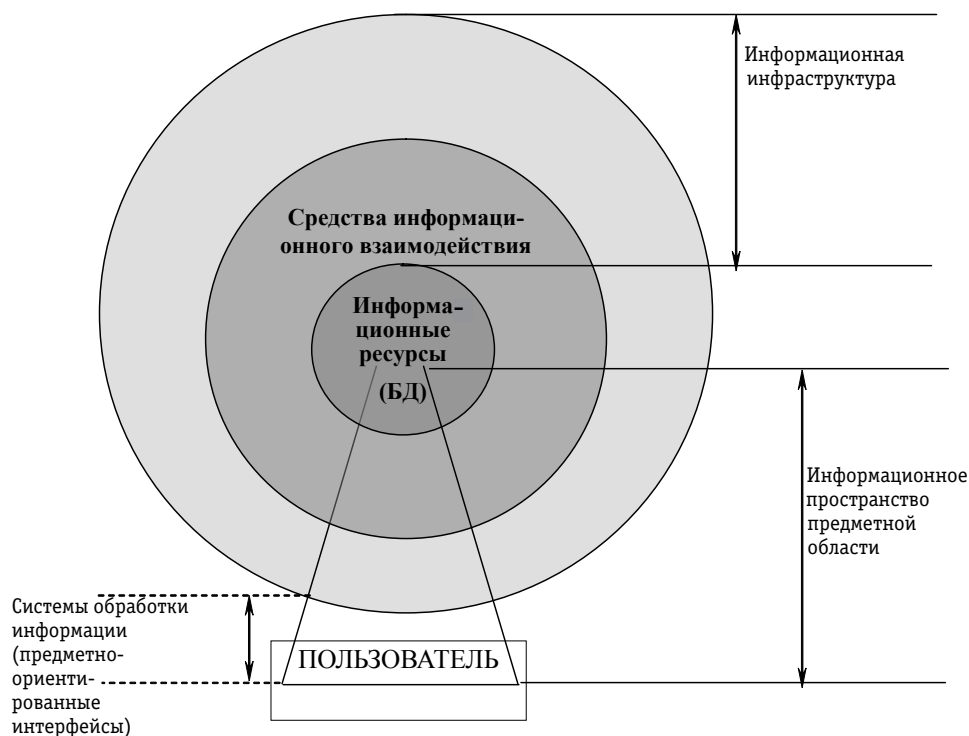


Рис 1. Архитектура информационного пространства

Таким образом, возникает информационная инфраструктура хозяйствующего субъекта (рис.1), функцией которой является обеспечение управленческой деятельности необходимым и достаточным объемом данных. Основу этой функции составляет информация о процессах и деятельности объектов управления, поступающая по каналам обратной связи. Эффективность информационной инфраструктуры будет выше, если исключить потери в информационных каналах и обеспечить адресность информации. Это означает, что к пользователям должна попадать только необходимая им информация, исключая избыточную. На различных уровнях управления принимаются решения разного уровня значимости, поэтому и информация, необходимая для принятия решений, будет различаться по важности. Предлагается установить для разных групп пользователей соответствующие уровни доступа к информации.

Главным инструментом, позволяющим организовать взаимодействие обособленных региональных структур управления в рамках существующей региональной системы управления, является разрабатываемая и внедряемая в деятельность органов управления Волгоградской области комплексная информационная система (КИС). Эта информационная система представляет собой, с одной стороны, комплекс взаимосвязанных информационных систем, направленных на автоматизацию внутренних деловых процессов, протекающих в органах управления Волгоградской

области, с другой – комплекс информационных сервисов, призванных упростить взаимодействие органов управления Волгоградской области с населением и хозяйствующими субъектами в сфере предоставления государственных услуг.

Внедрение КИС не обеспечивает немедленного экономического роста, но способствует развитию органов исполнительной власти, его переходу на качественно более высокий уровень как в улучшении качества обслуживания граждан, так и в прозрачности принятия решений, а также формированию единой информационной инфраструктуры региона [6, с. 22].

Для комплексного решения задач оптимизации управления регионом внедрены решения SAP, основанные на комплексной интеграционной и прикладной платформе SAP NetWeaver, позволяющей объединять государственных гражданских служащих, информационные потоки и деловые процессы для эффективного управления регионом.

КИС имеет модульную структуру, в которой модуль представляет собой совокупность программно-технических средств, выполняющих определенную функцию, реализация которой предполагает получение конкретного результата в рамках решения поставленных задач, и обладающих возможностью как отдельного использования, так и в составе КИС. Укрупненно структура КИС представляет собой комплекс интегрированных четырех базовых модулей: подсистема межведомственного электронного документооборота органов исполнительной власти Волгоградской области; единый информационно-справочный портал органов исполнительной власти Волгоградской области; единая информационно-аналитическая подсистема органов исполнительной власти Волгоградской области; общая интеграционная подсистема КИС [7]:

- *SAP RM (Record and case management)* — автоматизированная система электронного документооборота, позволяющая автоматизировать организационно-документационное обеспечение управленческой деятельности органов исполнительной власти и органов местного самоуправления Волгоградской области;

- *SAP Enterprise portal* — единый информационно-справочный портал органов исполнительной власти Волгоградской области, позволяющий организовать единую точку доступа ко всей информации о деятельности органов исполнительной власти и органов местного самоуправления Волгоградской области, а также доступ к системе оказания государственных услуг населению;

- *SAP BI IP (Business Intelligence Integrated Planning)* — региональная информационно-аналитическая система и система планирования регионального бюджета. Платформа SAP NetWeaver и модуль SAP BI IP позволяют строить форматированную отчетность в текстовом, табличном или графическом виде, доступ к которой может быть обеспечен через WEB-интерфейс;

- *SAP CRM (Customer Relationship Management)* — система оказания государственных услуг населению, позволяющая объединять органы исполнительной власти и органы местного самоуправления, процессы и технологии в рамках полного замкнутого цикла взаимодействия с гражданами.

Каждый из перечисленных базовых модулей отвечает за решение соответствующих ему функциональных задач.

Единая межведомственная система электронного документооборота в составе КИС обеспечивает автоматизацию всех этапов жизненного цикла документов в органах исполнительной власти Волгоградской области, а именно: регистрацию всей поступающей корреспонденции с последующим направлением электронной версии документа на рассмотрение в структурные подразделения; регистрацию исходящей корреспонденции и внутренних документов (служебные записки, заявки и т.д.); обработку и хранение организационно-распорядительных документов (приказы, распоряжения, кроме кадровых), а также данных по регистрации этой категории документов; регистрацию движения документов (документооборота) внутри структурных подразделений, включая резолюции, отчеты об исполнении, согласование и утверждение документов; осуществление контроля своевременного исполнения резолюций, обращений учреждений, организаций, резолюций и указаний руководства, проверку своевременности исполнения документов; получение статистических отчетов по документообороту; контекстный поиск документов по любому набору реквизитов регистрационно-контрольной карточки и тексту самого документа; регламентацию прав доступа к документальной информации и определение набора допустимых для конкретного пользователя делопроизводственных функций; хранение электронных образов документов произвольного формата; формирование реестров рассылки или отправки документов по электронной почте; управление версиями документов; открытость архитектуры, позволяющей без нарушения функциональности действующей системы наращивать ее путем подключения дополнительных функций; управление договорной деятельностью органов исполнительной власти; управление финансово-экономическими документами; управление архивами документов и работой самих архивов; индивидуальный подход в организации рабочих мест руководителей органов исполнительной власти.

Единый информационно-справочный портал (ИСП) органов исполнительной власти Волгоградской области будет состоять из тематических разделов по основным направлениям деятельности органов исполнительной власти Волгоградской области, сгруппированных по отраслевому признаку и ведомственной принадлежности.

Портал формирует открытую и прозрачную информационную среду, которая состоит из информационных ресурсов, приложений и информационных систем органов исполнительной власти Волгоградской области. В рамках реализации принципа «единого окна» портал будет концентрировать в себе все открытые информационные потоки органов исполнительной власти Волгоградской области, предоставит возможность населению и хозяйствующим субъектам получать государственные и муниципальные услуги в электронной форме.

Региональная информационно-аналитическая система (РИАС) обеспечит возможность мониторинга, анализа и прогнозирования всех уровней социально-экономического развития Волгоградской области, моделирование путей повышения эффективности государственного управления. Кроме того, в ближайшем будущем подсистема обеспечит доступ населения, хозяйствующих субъектов и органов государственной власти к информации о текущем состоянии социально-экономического развития Волгоградской области. Модуль подсистемы, обеспечивающий решение задач

стратегического управления, предназначен для поддержки государственного управления Волгоградской областью на основе принципа «управления по результатам» и обеспечивает возможность определения, структурирования, мониторинга и анализа стратегических целей, показателей эффективности, программных мероприятий. В подсистеме Стратегического планирования реализуется возможность графического определения стратегии в виде дерева целей с возможностью анализа и мониторинга реализации стратегии в различных перспективах (таких, например, как управление деловыми процессами, управление человеческим потенциалом, управление финансами и др.). В РИАС предусмотрена возможность реализации модуля системы показателей оценки эффективности. Подсистема содержит пользовательские средства определения показателей и создания формул их расчета, предоставляет возможность динамического моделирования влияния показателей нижнего уровня на показатели верхнего уровня. При реализации модуля предусмотрена интеграция с системой управленческого учета в бюджетных учреждениях. Данные для расчета показателей эффективности оказания бюджетных услуг бюджетными учреждениями из системы управленческого учета, реализуемой в рамках развития настоящей подсистемы, будут загружаться автоматически с использованием настроенных процедур экстракции данных без использования промежуточных информационных носителей, в которые могут быть внесены изменения вручную.

Модуль интеграционной подсистемы обеспечивает возможность интеграции существующего системного и программного обеспечения и внедряемого в рамках создания КИС ЭПВО в единое информационное пространство Волгоградской области. Автором исследования разработаны и предложены для интеграции также модули «Оценка инновационного региона» и «Оценка информационного развития региона» и «Оценка уровня риска регионального развития» в рамках информационно-аналитического блока.

Для целей интеграции возможно использование промышленной платформы интеграции информационных систем, которая включает: средства интеграции на уровне поддержки сквозных деловых процессов в гетерогенном системном ландшафте; сервер приложений; информационно-справочный портал как средство, позволяющее реализовать единый интерфейс всех компонент интегрированной информационной системы; средства обеспечения информационной безопасности. Интеграционная платформа предоставит средства для централизованного управления интеграцией систем и централизованного хранения интеграционных данных. Интеграционная платформа позволит объединять основные приложения в адаптируемые процессы, а также поддерживать основные типы обмена между системами (FILE, SOAP, JMS, JDBC).

В КИС ЭПВО предполагается также «бесшовная» интеграция с дополнительными функциями системы: подготовка бюджета (бюджетное планирование); исполнение бюджета и бюджетный учет; управленческий учет в бюджетных учреждениях области; управление государственным имуществом; государственные закупки; управление персоналом органов власти Волгоградской области.

В настоящий момент завершён первый этап проекта создания Комплексной информационной системы, в ходе которого к подсистемам КИС подключены пять органов исполнительной власти Волгоградской области, вошедшие в пилотную зону внедрения: Комитет информационных технологий и телекоммуникаций, Управление социальной защиты населения, Управление государственной службы занятости населения, Комитет экономики, а также аппарат Главы Администрации Волгоградской области. Завершение первого этапа проекта заложило основу в создании единого информационного пространства государственных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления Волгоградской области.

В перспективе КИС может стать основой для создания центра ситуационного анализа региона.

Создание комплексной информационной системы на основе принципов формирования единой информационной инфраструктуры несомненно будет способствовать повышению эффективности деятельности государственного управления Волгоградской области. Единый вектор развития информатизации региона, мультипликация и аккумуляция ресурсов и средств, эффективное их использование для решения задач информатизации, согласованность политики в сфере региональной информатизации повышают качество государственного управления, предполагают как экономический, так и социальный эффект.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зиновьев П.А. Архитектура «электронных правительств» и технологии многоуровневой виртуализации. Сборник трудов 6-й ежегодной международной научно-практической конференции. Казань, 2008. С. 76–77.
2. Иншаков О.В., Калинина А.Э., Мизинцева М.Ф., Петрова Е.А. Информационное развитие экономики региона. М: Издательский дом «Финансы и кредит», 2008.
3. Калинина А.Э., Петрова Е.А. Информационный механизм развития региональных хозяйственных систем // Региональная экономика: теория и практика 2008. № 11 (68). С. 57–64.
4. Колобов А.А. Менеджмент высоких технологий. Интегрированные производственно-корпоративные структуры: организация. Экономика. Управление, проектирование, эффективность, устойчивость / А.А. Колобов, И.Н. Омельченко, А.И. Орлов. М.: Экзамен, 2008. С. 23.
5. Петрова Е.А. Методологические подходы к оценке уровня информационного развития региона // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 7(112). С. 58.
6. Петрова Е.А. Совершенствование системы государственного управления на основе внедрения концепции электронного правительства / Е.А. Петрова, А.Ф. Соколов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 18(75). С. 22.
7. Техническое задание на создание комплексной информационной системы «Электронное правительство Волгоградской области». Волгоград, 2007.

СОЦИАЛЬНО-ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ КООРДИНАТЫ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

ЧЕРНЯВСКАЯ Ю.Н.,

кандидат экономических наук, доцент,
Волжский гуманитарный институт, филиал Волгоградского государственного университета,
e-mail: nadi3110@mail.ru

Пространственными координатами гражданского общества являются многие институты и явления. От эффективности их функционирования зависит состояние и развитие гражданского общества в современной России.

Ключевые слова: гражданское общество; экономические основы; социальные институты; формы собственности; экономические интересы; некоммерческие организации; самоуправление.

Spatial coordinates of a civil society are many institutes and the phenomena. The condition and development of a civil society depends on efficiency of their functioning in modern Russia.

Keywords: civil society; economic bases; social institutes; patterns of ownership; economic interests; noncommercial organizations; self-management.

Коды классификатора JEL: A14, Z01.

Пространственными координатами гражданского общества в России являются многие институты и явления, такие как правозащитная деятельность, средства массовой информации, местное самоуправление, благотворительность. Трудно эти самостоятельные и значительные для граждан компоненты свести воедино. Тем не менее именно они определяют портрет гражданского общества.

Одной из важнейших сфер деятельности, без которой роль и значение современного гражданского общества не может обсуждаться, является защита прав и свобод человека. Правозащитные организации сильны своими региональными сетями, кооперацией и опытом работы в коалициях и партнерствах. Большой вклад в дело укрепления защиты прав в России вносят Совет при Президенте Российской Федерации по содействию развитию институтов гражданского общества и правам человека и деятельность Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации, при котором работает экспертный совет из видных и признанных представителей российского правозащитного движения.

Правозащитные организации ведут пристальный мониторинг случаев нарушения прав человека.

Важное место в формировании российского гражданского общества занимает местное самоуправление — основа государства и общества.

Федеральная власть, по мнению общественности, полностью самоустранилась из процесса муниципального обустройства в обеих столицах, молчаливо согласившись с тем, что Федеральный закон о местном самоуправлении на них не распространяется и право их граждан на местное самоуправление не действует. А анализ документов Министерства регионального развития в 2006 г. только подтверждает это.

На данном этапе важной задачей становится — создание полнокровного местного самоуправления в нашей стране.

Связующими звеньями в коммуникативном пространстве гражданского общества являются некоммерческие организации. Результаты анализа базы данных некоммерческих организаций, сформированной Общественной палатой Российской Федерации в течение первого года своего существования, показывают, что отечественный некоммерческий сектор отличается большим разнообразием с точки зрения видов практикуемой им деятельности. Выявлено 26 основных видов деятельности организаций, к их числу отнесены те, которыми занимается хотя бы 1% обследованных объединений. Причем 12 видов деятельности распространены особенно широко — они характерны для 13% и более организаций. Преимущественно это деятельность социальной направленности.

В некоммерческом секторе широко представлена образовательная, а также научно-исследовательская деятельность. Ею занимается практически половина объединений (46%), сведения о которых содержатся в базе данных.

С точки зрения объектов деятельности российские НКО ориентированы, прежде всего, на детей и молодежь (30% обследованных некоммерческих организаций), а также на учебные заведения, учащихся, научных работников (22%).

Обращает на себя внимание высокая активность некоммерческих организаций по содействию развитию гражданского общества, демократии и местного самоуправления. В качестве основной эта деятельность указывалась каждой пятой обследованной организацией (20%), в общем рейтинге основных сфер деятельности НКО она занимает третью строку. Активность еще 5% организаций сосредоточена собственно на секторе НКО. Все это свидетельствует о том, что современный некоммерческий сектор является саморазвивающейся системой, активно поддерживающей себя «изнутри», и примерно пятая доля его усилий направлена на саморазвитие [3, с. 22].

Значительная часть структур гражданского общества ставит перед собой задачу отстаивать права людей в сфере труда. Это тем более актуально, что в минувшее десятилетие упрочились позиции рыночной экономики, законодательно были закреплены новые отношения работодателей и работников. Значительную роль в регулировании этих отношений призваны играть профессиональные союзы. Приоритетными в их работе являются обеспечение занятости и сохранение рабочих мест, борьба за увеличение заработной платы, улучшение условий труда, защита трудовых и социальных прав работников. Это оказывает воздействие на мотивы, по которым люди теперь получают профсоюзный билет: если раньше он обеспечивал доступ к каким-либо дефицитным благам, то ныне основным фактором становится необходимость коллективной защиты интересов работников.

Серьезную проблему профсоюзного движения в нашей стране составляет отсутствие в нем единства. Сформировались всероссийские объединения, самостоятельно действуют отраслевые и межрегиональные профсоюзы.

Большинство отраслевых профсоюзов – это организации, созданные многие десятилетия назад. Их работа приобретает особую важность в условиях рыночной экономики. В них состоит около 40 млн человек [6, с. 27].

Большой активностью среди институтов гражданского общества отличаются организации инвалидов. Они объединяют миллионы людей, имеют разветвленную структуру, которая охватывает практически всю страну – вплоть до малых городов и поселков. Организации стремятся не просто работать в интересах тех, кто имеет ограниченные возможности и нуждается в помощи, а выделить отдельные категории нуждающихся – например, дети-инвалиды, молодые инвалиды, женщины-инвалиды, инвалиды-опорники, спортсмены-инвалиды и т. д. — и работать адресно, чтобы люди получали именно им, именно сейчас необходимую помощь.

В число основных уставных задач обществ инвалидов, кроме связанных с чисто практической поддержкой и защитой интересов лиц с ограниченными возможностями в различных сферах их жизни, развитием их творческих способностей, входят постоянное взаимодействие с органами представительной и исполнительной власти, содействие формированию социально ориентированной экономики и участие в выработке эффективных механизмов социальной защиты инвалидов.

Представители общественных организаций считают, что поддержка ветеранов, инвалидов, сирот должна принять в России форму масштабной программы национального уровня.

В последние годы произошла определенная стабилизация числа молодежных организаций, наметились новые тенденции в этой сфере. Молодежь – объект внимания разных общественных сил. Наряду с многочисленными зарегистрированными организациями, в которых по преимуществу действует принцип фиксированного заявительного членства, увеличилось количество движений.

Свою работу в этой сфере ведут и политические партии, самые крупные из них создали собственные молодежные объединения.

Многие начинания преследуют цель воспитать будущих лидеров, дать возможность наиболее талантливым попробовать себя в общественно значимой работе на благо России. С момента создания Общественной молодежной палаты при Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации в 2002 г. на федеральном, а затем и на региональном уровне начала развиваться еще одна форма реализации молодежной политики – молодежное парламентское движение. В целом ряде субъектов Федерации созданы молодежные парламентские ассамблеи или молодежные парламенты.

Важным элементом гражданского общества являются религиозные объединения. В последнее время наблюдается увеличение числа религиозных организаций: если в 1996 г. их насчитывалось около 13 тыс., то в 2010 г. — уже более 22,5 тыс. [5, с. 12].

Религиозные организации ведут большую социальную работу.

Заметной силой российского общества являются экологические организации. Они возникли в СССР в 1956 г. — так называемые «дружины охраны природы». В конце 80-х–начале 90-х гг. тема защиты окружающей среды стала чрезвычайно актуальной, к ней было привлечено внимание общественности. Тогда стали действовать около тысячи организаций экологической направленности.

Развиваются как многопрофильные организации, занимающиеся различными экологическими проблемами, так и специализированные, которые ставят перед собой более узкие, конкретные задачи. Важную роль играют отделения международных организаций.

Определяется необходимость развития профессиональных общественных экологических организаций, которые селективны в оценке действий правительства и могут давать конструктивные предложения по решению возникающих экологических проблем. По сути, эти организации выполняют роль экспертных институтов общественной политики, разрабатывают предложения для национальной экологической политики с позиций гражданского общества. Они остро нуждаются в поддержке со стороны правительства и бизнеса.

Еще один сегмент гражданского общества России – исключительно разнообразные и активные спортивные, досуговые объединения. Крупнейшие организации смогли сохраниться, серьезно изменившись, с советских времен.

Повсеместно действуют кружки и клубы, спортивные общества, оборонные спортивно-технические организации, самые крупные из них имеют разветвленную систему филиалов. Благодаря этим организациям поддерживается любительский спорт в стране, выявляются и готовятся новые таланты среди детей и подростков.

Высокий уровень самоорганизации характерен для отечественного бизнес-сообщества. Институты представительства его интересов стали формироваться еще на рубеже 1980 - 1990-х гг., по существу, до кристаллизации предпринимательской среды. В 1990 г. был образован Научно-промышленный союз во главе с А.И. Вольским, позднее преобразованный в Российский союз промышленников и предпринимателей. Сегодня это наиболее крупное и авторитетное объединение предпринимателей, в состав которого входят, по его данным, более 320 тыс. индивидуальных членов, около 4,7 тыс. юридических лиц, свыше 100 корпоративных объединений, предприятий, производящих 80% ВВП России. РСПП насчитывает 89 региональных отделений и представительств. В декабре 2005 г. для приведения деятельности РСПП в соответствие с законом «Об объединениях работодателей» параллельно было учреждено Общероссийское объединение работодателей Российский союз промышленников и предпринимателей, объединяющее более 80 общероссийских и региональных организаций работодателей и компаний [6, с. 41].

Организации предпринимателей пока относительно шире, чем другие структуры гражданского общества, представлены в советах и комиссиях при федеральных и многих региональных органах власти. Их активное, компетентное и ответственное участие в выработке социально-экономической политики отвечает интересам всего общества. В то же время предметом внимания Общественной палаты должно стать постепенное преодоление определенного дисбаланса в уровне самоорганизации и представительства интересов предпринимателей, наемных работников и особенно широких слоев потребителей.

Индикатором развития гражданского общества являются средства массовой информации.

Средства массовой информации – один из столпов гражданского общества. От их состояния, независимости, свободы многое зависит. Этот институт пережил в течение 1990-х гг. значительные перемены, прошел сквозь кризисы, взлеты и падения. Отдельные виды средств массовой информации по своему влиянию на российского гражданина, на формирование общественного мнения стали серьезно различаться: в частности, приоритетное, главенствующее место среди них заняли телевидение, радиовещание, а также Интернет.

В мировой практике есть важные механизмы решения самых разных социальных проблем. К числу таких механизмов относится и благотворительность, которая способствует активизации бизнеса, его участию в государственных делах, делает возможным создание более гармоничных отношений в обществе. В последние годы на фоне позитивных изменений в социально-экономической ситуации в стране значительно укрепился и российский благотворительный сектор: увеличилось количество организаций, оказывающих бескорыстную помощь гражданам, расширился и набор их услуг.

Если в 1990-е гг. в России среди благотворительных организаций преобладали зарубежные фонды и международные организации, то в последние годы все более заметную роль играют российские частные и корпоративные союзы, общества, фонды. Каждая вторая крупная компания имеет благотворительный бюджет и определенные направления поддержки. По оценкам экспертов, объем благотворительного финансирования в России составляет более 40 млрд рублей [5, с. 25].

Благотворительность дает импульс для развития гражданской активности и добровольчества.

Таким образом, пространство современного гражданского общества многолико и разнообразно, представлено различными институтами и элементами, эффективное функционирование которых определяет современное состояние гражданского общества и векторы его развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берлигов И. Реформа государственного правления: стандарты против регламентов. Экспертный канал ВШЭ — ОРЕС. http://www.hse.ru/temp/2007/06_22_palata.shtml.
2. Грудицына Л.Ю. Гражданское общество и государство: диалог и конфронтация. Политика и общество. 2008. № 9.
3. Кальной И.И. Гражданское общество: истоки и современность. 2009.
4. О становлении и развитии гражданского общества в России. Декларация 4.10.2001 г. // Индекс. 2001. № 16 // <http://www.index.org.ru/journal/16/ostanovlenii.html>.
5. Орлова И.В. Гражданское общество в России: возможность и действительность // Социальная политика и социология. 2010. № 3.
6. Павленко Ю. Современное гражданское общество // Вопросы экономики. 2010. № 10.
7. Российское общество и радикальные реформы. Мониторинг социальных и политических индикаторов. М.: Academia, 2001.

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ — ИНСТРУМЕНТ ПРЕОДОЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДЕПРЕССИВНОСТИ

ЗЕЛИМХАНОВА Н.З.,

старший преподаватель,

Грозненский государственный нефтяной технический университет

имени акад. М.Д. Миллионщикова,

364052, г. Грозный, ул. А. Авторханова 14/53

В данной статье рассматривается необходимость создания особых экономических зон в депрессивных регионах для их ускоренного развития и выхода из кризисного состояния. Они способствуют улучшению инвестиционного климата и притоку внешних и внутренних инвестиций.

Ключевые слова: депрессивный регион; особая экономическая зона; ускоренное развитие; инвестиционный климат; промышленно-производственные особые экономические зоны; технико-внедренческие особые экономические зоны; туристско-рекреационные особые экономические зоны; портовые особые экономические зоны.

In given article necessity of creation of special economic zones for depressive regions for their accelerated development and an exit from a crisis state is considered. They promote improvement of an investment climate and inflow of external and internal invest-ments.

Keywords: depressive region; the special economic zone; the accelerated development; investment climate; industrial and production special economic zones; special economic zones; turistsko-recreational special economic zones; port special economic zones.

Коды классификатора JEL: O18.

В отечественной научной литературе под государственной политикой зонирования принято понимать комплекс мер социального, экономического и правового характера, направленных на создание и эффективное функционирование особых образований (зон) на территории данной страны [4]. Определяя круг экономических и социальных проблем, связанных с этим, необходимо отметить, что особые зоны создаются, прежде всего, в целях развития и более рационального использования производственного потенциала страны, ее отдельных регионов и отраслей. При этом содержание и цели государственной политики зонирования сводятся к следующему:

- ◆ обеспечение благоприятных условий для активизации совместной с зарубежными партнерами деятельности по увеличению экспортно-импортных возможностей данного региона и страны в целом;
- ◆ расширение торгово-экономического сотрудничества с зарубежными государствами данного региона и РФ;
- ◆ формирование благоприятных условий для привлечения иностранного капитала (инвестиций), современной и высокоэффективной технологии и новых видов техники;
- ◆ создание нового научно-промышленного парка с целью накопления и тиражирования опыта в области производства высококачественной наукоемкой продукции, привлечения высоких технологий;
- ◆ более рациональное и эффективное использование земельных ресурсов региона, развитие инфраструктуры на территории зоны и сопредельных территорий; привлечение зарубежного управленческого опыта с целью распространения его на отечественные организации и предприятия;
- ◆ отработка на локальном уровне новых форм хозяйствования в условиях перехода к рыночной экономике;
- ◆ практическое обучение отечественных специалистов приемам и методам бизнеса;
- ◆ переподготовка кадров для удовлетворения потребностей предприятий и организаций, размещенных на территории зоны и сопредельных территориях.

Понятие особых зон многоаспектно, так как в основе его толкования лежат самые разнообразные критерии. В отечественных и зарубежных источниках отсутствует однозначная трактовка этого понятия. Особые зоны чаще всего увязывают со свободными экономическими зонами (СЭЗ) в различных формах.

В России Свободные Экономические Зоны (СЭЗ) стали создаваться в начале 90-х гг. Однако в отличие от многих зарубежных стран, где политика их образования характеризовалась значительной долей прагматизма и целесообразностью, в нашей стране такая идея была инструментом борьбы за перераспределение власти и ресурсов в про-

цессе становления нового российского федерализма. В результате только с июля 1990 по июнь 1991 г. Верховный Совет России официально закрепил статус СЭЗ за 11 регионами, включая Приморский край, Находку, Алтайский край, г. Санкт-Петербург, Ленинградскую область, г. Выборг, Зеленоград, Калининградскую, Читинскую, Новгородскую области, Еврейскую автономную область. Общая площадь этих территорий составляла более 1 млн км² (7 % территории России), население – 18,5 млн чел. (13 % населения России).

Для поддержания государственной линии на формирование преимущественно двух видов локальных зон российское правительство в 1994–1995 гг. предприняло ряд шагов по улучшению инвестиционного климата для иностранных и отечественных предприятий, действующих в СЭЗ. Среди них можно выделить предоставление льгот при налогообложении прибыли предприятий с иностранными инвестициями; освобождение от НДС и специального налога на импортируемое технологическое оборудование; отмена с 1 января 1996 г. налога на сверхнормативное превышение расходов на оплату труда и др.

Специфика политики по созданию СЭЗ в нашей стране на протяжении 90-х гг. не имела четкой стратегической направленности, носила стихийный характер. Кроме того, отсутствовала основополагающая концепция и соответствующая правовая база развития СЭЗ, а вопрос об их создании решался под воздействием различных факторов – намерений администраций отдельных регионов, пожеланий иностранных и отечественных предпринимателей, меняющейся в стране политической и экономической ситуации. Российские СЭЗ возникали на основе не федерального закона, а отдельных указов и постановлений исполнительной власти, принимаемых по отдельным СЭЗ.

Несмотря на короткий срок их существования, можно с уверенностью утверждать, что деятельность большинства СЭЗ в России, если придерживаться международных стандартов, неэффективна. Экспертная оценка практики функционирования СЭЗ в нашей стране, проведенная международной ассоциацией их развития, показала, что предполагаемые цели создания СЭЗ не достигнуты. При отсутствии надежной правовой базы деятельность этих территориальных объединений не способствовала решению приоритетных для страны проблем в области стабилизации и подъема экономики, регионального развития и укрепления федерализма, развития внешнеэкономических связей.

Другой крупной проблемой, связанной с функционированием СЭЗ, является недостаточное законодательное обеспечение деятельности иностранного капитала. Правовой базой, регламентирующей ее, долгое время выступал Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР», принятый в июле 1991 г. Однако он действовал в условиях перехода России к рыночной экономике, во многом устарел уже в первой половине 90-х гг. Новый Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» был принят только в июле 1999 г., но не содержал раздела о деятельности иностранного капитала на территории СЭЗ, а только определял основные гарантии прав иностранных инвесторов и условия их предпринимательской деятельности на территории всей России.

Наиболее слабым звеном в деятельности российских СЭЗ является отсутствие эффективной системы управления зонами на федеральном и местном уровнях. Поэтому одним из ключевых вопросов образования СЭЗ является создание такой системы управления, в которой сочетался бы баланс этих интересов. Однако до настоящего времени подобная система управления зонами не создана. Результатом подобной политики зонирования в России, несмотря на определенные коррективы, вносимые на местах, слабая эффективность этих зон и иррациональность.

Новым этапом в развитии ОЭЗ стал Федеральный закон № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 г. В нем ОЭЗ определена как часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности [3]. В данном определении можно выделить следующие характерные черты:

- 1) ОЭЗ – часть территории Российской Федерации (государственной и таможенной территории);
- 2) границы ОЭЗ устанавливаются Правительством РФ, которое наделяется правом их создания на территориях субъекта Федерации или муниципального образования;
- 3) территория ОЭЗ отличается от остальной территории Российской Федерации тем, что на ней действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности.

Как указывалось ранее, на территории Российской Федерации могут создаваться ОЭЗ следующих типов:

- 1) промышленно-производственные особые экономические зоны;
- 2) технико-внедренческие особые экономические зоны;
- 3) туристско-рекреационные особые экономические зоны;
- 4) портовые особые экономические зоны.

Под промышленно-производственной деятельностью понимается производство и (или) переработка товаров (продукции) и их реализация.

Под технико-внедренческой деятельностью понимается создание и реализация научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем определенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем.

Под туристско-рекреационной деятельностью понимается деятельность юридических лиц, индивидуальных предпринимателей по строительству, реконструкции, эксплуатации объектов, предназначенных для санаторного лечения, медицинской реабилитации и отдыха граждан, а также туристская деятельность и деятельность по разработке месторождений минеральных вод, лечебных грязей и других природных ресурсов, их добыче и использованию, в том числе деятельность по санаторно-курортному лечению и профилактике заболеваний, медицинской реабилитации, организации отдыха граждан, промышленному разливу минеральных вод.

Законодательно установлен ряд требований, касающихся географического расположения зон, их конфигурации, особенностей застройки и характера осуществляемой на их территории деятельности. Так, одна ОЭЗ не может находиться на территории сразу нескольких муниципальных образований, и она не должна полностью включать в себя всю территорию какого-либо административного образования. На территории ОЭЗ запрещается размещать объекты жилищного фонда. Данные требования не распространяются на туристско-рекреационные ОЭЗ.

На территории ОЭЗ не допускается:

- 1) добыча полезных ископаемых и металлургическое производство;
- 2) переработка полезных ископаемых и переработка лома черных и цветных металлов;
- 3) производство и переработка подакцизных товаров (за исключением легковых автомобилей и мотоциклов).

Особые экономические зоны (кроме портовых) могут создаваться только на земельных участках, находящихся в государственной и (или) муниципальной собственности. Кроме того, земельные участки, образующие их территорию, не должны находиться во владении и (или) в пользовании граждан и юридических лиц (для технико-внедренческих ОЭЗ – кроме образовательных и научно-исследовательских учреждений) за исключением земельных участков, которые представлены для размещения и использования объектов инженерной инфраструктуры и на которых размещены такие объекты.

На момент создания ОЭЗ на земельных участках, образующих ее территорию, могут быть расположены только объекты, находящиеся в государственной и (или) муниципальной собственности и не находящиеся во владении и (или) в пользовании граждан и юридических лиц (для технико-внедренческих особых экономических зон – кроме образовательных и научно-исследовательских учреждений), за исключением объектов инженерной и транспортной инфраструктуры.

Высший орган исполнительной власти субъекта федерации совместно с исполнительно-распорядительным органом муниципального образования подает в Правительство страны заявку на создание ОЭЗ с обоснованием целесообразности и эффективности ее создания для решения задач федерального, регионального и местного значения.

Заявка должна содержать:

- 1) технико-экономическое обоснование;
- 2) характеристику социально-экономического положения субъекта федерации и муниципального образования, на территории которых предполагается создание ОЭЗ;
- 3) стратегию социально-экономического развития субъекта федерации с указанием планируемого вклада предполагаемой ОЭЗ в реализацию указанной стратегии;
- 4) перечень потенциальных резидентов ОЭЗ, их краткую характеристику, а также направления деятельности;
- 5) сведения о трудовых ресурсах субъекта федерации и муниципального образования, где предполагается создание ОЭЗ, и возможности их привлечения;
- 6) расчеты предполагаемых расходов федерального бюджета, бюджета субъекта Федерации, местного бюджета и внебюджетных источников, связанных с созданием и функционированием ОЭЗ;
- 7) перечень сопроводительных документов.

Перечисленные пункты должны содержаться в заявке независимо от типа ОЭЗ, планируемой к созданию.

Отбор заявок на создание ОЭЗ одного типа осуществляется на конкурсной основе [2]. Минэкономразвития России является организатором конкурса, принимает решение о проведении конкурса, утверждает его результаты и конкурсную документацию, а также организует конкурс по каждому типу ОЭЗ отдельно.

Федеральное агентство по управлению ОЭЗ проводит в установленном порядке отбор заявок [1].

Участниками конкурсных процедур являются:

- комиссия по отбору заявок на создание ОЭЗ;
- претенденты на участие в конкурсе – высшие исполнительные органы государственной власти субъектов федерации совместно с исполнительно-распорядительными органами муниципальных образований, подавшие заявку организатору конкурса на создание ОЭЗ.

Правительство Российской Федерации, высший исполнительный орган государственной власти субъекта федерации, исполнительно-распорядительный орган муниципального образования, на территориях которых создается ОЭЗ, в течение 30 дней с даты принятия Правительством решения о создании ОЭЗ заключают соглашение, в котором устанавливаются:

- ❖ объем и сроки финансирования создания инженерной, транспортной, социальной, инновационной инфраструктуры за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъекта федерации и местного;
- ❖ план обустройства и соответствующего материально-технического оснащения ОЭЗ и прилегающей к ней территории;
- ❖ комплекс мероприятий по разработке перспективного плана ее развития и порядок их финансирования;
- ❖ права на имущество, созданное за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъекта федерации и местного, в соответствии с планом обустройства и материально-технического оснащения ОЭЗ и прилегающей к ней территории и расположенное в ее границах, а также на объекты инфраструктуры этой зоны, находящиеся на прилегающей к территории и непосредственно с ней связанные;
- ❖ порядок управления объектами недвижимости и объектами инфраструктуры, созданными за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъекта федерации и местного и расположенными в границах ОЭЗ, а также порядок эксплуатации и содержания таких объектов, в том числе осуществления их капитального ремонта;

- ❖ порядок владения, пользования и распоряжения имуществом, созданным за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъекта федерации и местного и расположенным в границах ОЭЗ, после прекращения ее существования;
 - ❖ обязательства органов государственной власти субъекта федерации по предоставлению налоговых льгот резидентам ОЭЗ;
 - ❖ порядок формирования наблюдательного совета ОЭЗ;
 - ❖ обязательства исполнительного органа государственной власти субъекта федерации по делегированию федеральному органу исполнительной власти, уполномоченному осуществлять функции по управлению ОЭЗ, полномочий по управлению и распоряжению земельными участками и другими объектами недвижимости в пределах ее территории на срок существования;
 - ❖ обязательства исполнительно-распорядительного органа муниципального образования по передаче федеральному органу исполнительной власти, уполномоченному осуществлять функции по управлению ОЭЗ, права на управление и распоряжение земельными участками и другими объектами недвижимости, находящимися в муниципальной собственности, в пределах ее территории на срок существования.
- Создается ОЭЗ на 20 лет. Этот срок продлению не подлежит.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление от 13.09.2005 г. № 563 «Об утверждении положения о проведении конкурса по отбору заявок на создание особых экономических зон» // СЗ РФ. 2005. № 38. Ст. 3821.
2. Постановление от 13.09.2005 г. № 564 «Об утверждении правил оформления и подачи заявок на создание особых экономических зон» // СЗ РФ. 2005. № 38.
3. Постатейный комментарий Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» / Под ред. А.Н. Кодырина. М.: ОАО «Издательский Дом «Городец», 2006. С. 15.
4. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 373.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ИННОВАЦИОННО-ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

КИРПАНЕВ В.П.,

аспирант,

Северо-Кавказский государственный технический университет,

e-mail.: nalogi@ncstu.ru

В статье рассмотрены организационно-экономический механизм формирования региональной инновационной промышленной политики, направленной на интенсификацию темпов роста экономики.

Ключевые слова: инновационная политика; стратегия; регион; индустриальное развитие.

In article organizational-economic mechanisms of formation of the regional innovative industrial policy directed on an intensification of rates of increase of economy are considered.

Keywords: the innovative policy; strategy; region; industrial development.

Коды классификатора JEL: O13, O18, R11.

Целевым приоритетом региональной промышленной политики в долгосрочной перспективе является создание конкурентоспособного регионального промышленного комплекса на основе использования в качестве стратегических ресурсов знаний, информации и образования. Особое внимание уделяется формированию непротиворечивых целей реализации промышленной политики, а также их соответствию целям федеральной стратегии развития.

Характер и задачи региональной промышленной политики в условиях развития процессов глобализации определили переход от стратегии сначала отраслевой, а затем секторной ориентации экономики к концепции развития адаптационных процессов конкурентоспособности. Становится очевидным, что современная региональная экономика в значительной мере приводится в действие человеческим фактором, который превратился в основной источник конкурентного преимущества. Региональная практика развития производства подтверждает этот факт. Современная региональная промышленная политика эволюционировала от модели, ориентированной на решение задач выживания и стабилизации, к модели инновационного развития. Она оказалась тем инструментом, применение которого способствовало стабилизации экономического развития не только регионов, но и страны в целом [1, 5].

Конкурентоспособность промышленности региона в значительной степени зависит от ускорения научно-технического прогресса. Оно возможно при условии повышения инновационной восприимчивости индустриального комплекса региона и роста инновационной активности субъектов в отраслях промышленности территории. Эти задачи решаются в ходе реализации соответствующей политики, являющейся средством достижения стратегической цели промышленной политики [3].

Сложность трансформационных изменений в экономике проявляется не только в том, что перестройка и упорядочение структуры требуют реформирования системы управления или создания новой с последующим встраиванием субъектов хозяйствования и в новую систему управления, и в новые задачи, стоящие перед управляющими органами. Главная сложность – в адаптации производств к требованиям рынка и условиям самостоятельного хозяйствования в режиме расширенного воспроизводства и технологического обновления. Это и должна обеспечить инновационная промышленная политика. Трудности, которые встречают российские предприятия на пути реформирования, свидетельствуют об отсутствии у государства на федеральном и региональном уровне четкой взаимосвязанной, последовательной и перспективной научно-промышленной и инновационной политики, одной из главных задач которой должно быть эффективное управление располагаемыми ресурсами развития и воспроизводство новых, свертывание старых технологий и перепрофилирование освобождающихся ресурсов в новые сферы экономики.

Для реализации этих целей необходимы как формирование модели развития научно-инновационной сферы, предусматривающей усиление инновационной активности, концентрацию ресурсов на ключевых направлениях научно-технического прогресса, формирование научно-производственных структур, способных конкурировать на внутреннем и внешнем рынках, так и мотивационно действенные организационно-экономические механизмы создания и тиражирования нововведений [2].

Для успешной реализации таких процессов необходимы не только соответствующие ресурсы и нормативное обеспечение, но и квалифицированные кадры инновационного менеджмента, а также различные механизмы стимулирования и правового обеспечения деятельности. Поэтому на первом этапе должен реализовываться механизм распространения инноваций за счет административного ресурса (значительная часть инновационно активных предприятий находится в полной или долеговой собственности государства, которое может оказывать им поддержку как в финансовой форме, так и в виде различных преференций, способствующих модернизации предприятий, созданию системы страхования рисков для реализации инновационных проектов).

Объемами ресурсов, направляемых на развитие научно-технической и технологической сферы, можно характеризовать только реальные и потенциальные возможности хозяйствующего субъекта (будь это экономика государства в целом, холдинг, предприятие), вести научные исследования и разработки, инновационную деятельность. Использование же возможностей определяется приоритетами инновационной промышленной политики, методами организации и управления исследованиями, разработками и превращением их в нововведения, дифференцированными параметрами, такими как структура и динамика выделяемых ресурсов.

В первую очередь в модернизации научно-промышленной инновационной политики нуждаются наукоемкие производства, которые служат выполнению функции интенсификации процесса создания прибавочной стоимости, повышения качества и обновления продукции, сокращению массового высокотехнологичного импорта, который в условиях нехватки финансовых источников развития и более низких потребительских свойств освоенной продукции вытесняет отечественное производство на рынке наукоемкой бытовой техники.

Перспективы регионального экономического роста в России в ближайшие годы будут определяться динамикой внутреннего спроса и возможностями российских предприятий обрабатывающих отраслей промышленности производить продукцию, отвечающую требованиям, в первую очередь, внутреннего, а затем и мирового рынков. Динамичность функционирования региональной промышленности в ближайшем будущем будет зависеть от политики, проводимой в области инновационно-индустриального развития.

Принципами, на которых, по нашему мнению, должна строиться региональная инновационная промышленная политика, являются:

- ◆ принцип взаимности — предоставление друг другу на своей территории аналогичных прав и несение аналогичных обязанностей;
- ◆ принцип сбалансированности — единство организационной системы управления двух уровней (федерального и регионального), согласованность интересов государства и частного бизнеса;
- ◆ принцип «рационализации» территориальных комплексов, то есть использование закона сравнительных преимуществ;
- ◆ принцип специализации и кооперации (разделение полномочий, согласованность интересов);
- ◆ принцип «пассионарности», определяемый историческими условиями территории, которой он принадлежит;
- ◆ принцип воспроизводственного подхода — максимальная эффективность в росте и развитии;
- ◆ принцип непрерывности и ускорения — последовательное, непрерывное выполнение всех положений инновационной промышленной политики с постоянной возрастающей скоростью (не в ущерб качеству) реализации;
- ◆ принцип комплексности — учет и равномерное развитие всех факторов, влияющих на конечный результат реализации инновационной промышленной политики;
- ◆ принцип саморазвития — ориентация на собственные силы, внутренние источники накопления, мобилизацию приоритетных направлений развития всех средств, вовлечение в инвестиционный процесс средств предприятий и населения;
- ◆ принцип производства качественной продукции, имеющей конкурентоспособность на внутреннем и мировом рынках.

Перечисленные принципы определяют формирование и успешность реализации организационно-экономического механизма инновационно-индустриальной политики регионального развития (см. рис. 1).

На «входе» предлагаемого механизма выявляются противоречия, расхождения между желаемым и действительным уровнем инновационно-индустриального развития региона; на «выходе» — изменения в объекте, свидетельствующие о новом уровне инновационно-индустриального развития.

В качестве структурных элементов механизма инновационного развития промышленности региона нами выделены инструменты, средства обеспечения и формы инновационного развития. К инструментам механизма инновационно-индустриального развития относятся средства регулирования, основными из которых являются ключевые компетенции промышленности региона, программы научно-технического развития, экономические и не экономические стимулы.

Эффективное функционирование организационно-экономического механизма инновационно-индустриального развития региона возможно при наличии соответствующего обеспечения, под которым мы понимаем совокупность средств, способствующих нормальному протеканию экономических процессов. В качестве основных средств обеспечения выделены правовые, интеллектуальные, информационные, организационные и финансовые.

Совокупность форм инновационно-индустриального развития региона классифицирована нами по уровню субъектов инновационного развития. Для реализации региональных научно-технических и социальных программ организуются объединения научных, промышленных и финансовых предприятий.

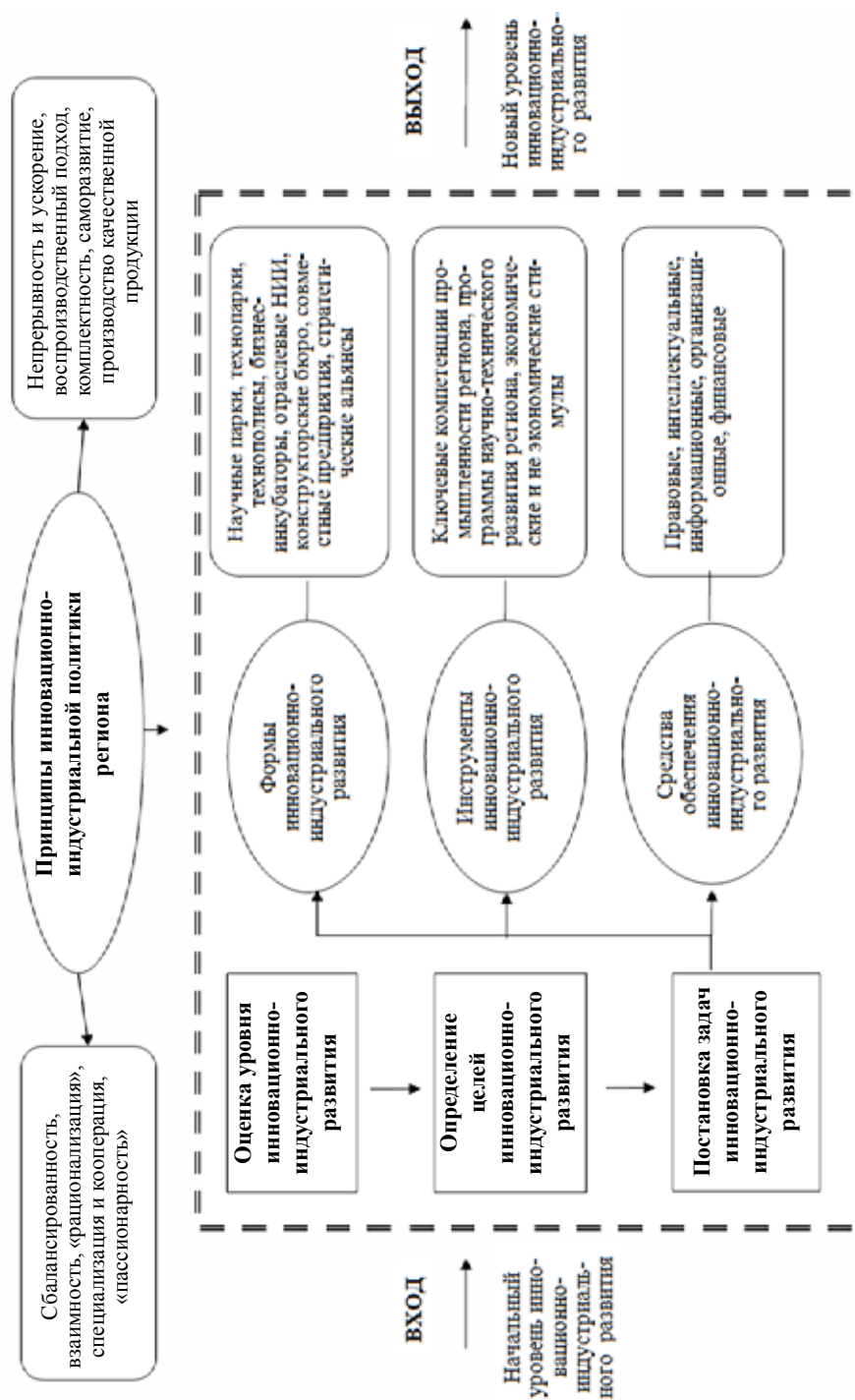


Рис. 1. Организационно-экономический механизм инновационно-индустриальной политики региона

К разработке и реализации федеральных программ социально-экономического развития, рассчитанных на долгосрочный период, привлекаются значительные ресурсы и создаются научные и технологические парки и технополисы.

Практическая реализация организационно-экономического механизма инновационно-индустриальной политики региона позволит повысить конкурентоспособность хозяйствующих субъектов территории за счет внедрения технических и технологических новаций и перейти к устойчивому расширенному воспроизводственному процессу, который является залогом успешного функционирования предприятий. Конечной целью реализации политики является переход на новый уровень инновационно-индустриального развития, обеспечивающий интенсификацию темпов роста экономики и благосостояния населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аверцев М.Ю.* Структура государственного регулирования инновационных процессов. // Экономист. 2008. № 4.
2. *Багриновский К.А., Бендигов М.А., Хрусталева Е.Ю.* Механизмы технологического развития экономики России. М.: Наука, 2003.
3. *Нещадин А.С.* О реструктуризации российской промышленности // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 4. С. 16–21.
4. *Темлюков Р.А.* Моделирование устойчивого развития промышленности региона // Экономический Вестник Ростовского государственного университета. Т. 6. № 4. Ростов-н/Д: Изд-во ЮФУ, 2008.
5. *Флорида Р.* Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика – XXI, 2005. С. 19.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: АНАЛИЗ, ДИНАМИКА И СОСТОЯНИЕ

ЩЕТИНЦЕВА И.А.,

аспирантка,

Южный федеральный университет,

e-mail.: ilnia007@mail.ru

В статье анализируются динамика иностранных инвестиций и их значимость в экономике России, отраслевые и региональные особенности, состояние инвестиционных ресурсов на современном инновационном этапе развития. Рассматриваются возможности привлечения иностранных инвестиций в nanoиндустрию.

Ключевые слова: инвестиции; инновационная экономика; прямые инвестиции; портфельные инвестиции.

This article describes dynamics of foreign investment and their significance in Russian economy, sectoral and regional features, condition of investment resources at the present innovation stage of development. Considers opportunities of foreign investment attraction in nanoindustry.

Keywords: investment; innovation economy; direct investment; portfolio investments.

Коды классификатора JEL: F21.

Текущий этап развития мировой экономической системы характеризуется на все большим ускорением процессов транснационализации и интернационализации капитала, в которые вовлекается все большее количество стран, развитием производственных связей, миграцией рабочей силы, обменом услуг. В сложившейся ситуации роль прямых иностранных инвестиций в национальной экономике возрастает, а вопрос повышения инвестиционного потенциала РФ становится весьма актуальным. Инновационный вектор развития национальной экономики и положительная динамика наращивания прямых иностранных инвестиций также представляются значимыми вопросами. Это обосновывается прежде всего тем, что Россия как страна с развивающейся рыночной экономикой нуждается в создании положительных экстерналий (внешних экономических эффектов), возникновение которых происходит в результате возрастания конкуренции, привлечения иностранных специалистов для работы на российских предприятиях [4]. Тенденции сложившиеся в мировой экономике в последние время явно направлены в сторону усиления роли высокотехнологического, наукоемкого производства, от которого напрямую зависит уровень конкурентоспособности страны в целом. Сегодня Правительством РФ четко сформулированы задачи о необходимости структурной перестройки российской экономической системы, повышения ее конкурентоспособности и эффективности, путем перехода на инновационный путь развития. В ходе реализации поставленных целей, прямые иностранные инвестиции способны существенно скорректировать экономический потенциал и развить новые сравнительные преимущества.

В процессе становления российской экономики объемы, динамика и характер иностранных инвестиций менялись. В ходе приватизации солидные иностранные инвесторы проявили некоторую активность в приобретении части относительно конкурентоспособных российских предприятий или их имущества. Постепенно, но уверенно на фоне реформирования и развития рыночной экономики, в России расширился поток зарубежных инвестиций. Однако происходило наращивание потока иностранного капитала в топливно-энергетический комплекс, горнодобывающую, обрабатывающую промышленность [2].

Проанализировав данные Росстата по притоку иностранных инвестиций по видам экономической деятельности в 2010 г., можно сделать вывод о том, что основная доля иностранных инвестиций приходится на обрабатывающую промышленность 35,7%, добычу полезных ископаемых 16,7%, ремонт автотранспортных средств и бытовых изделий 17,5%, транспорт и связь 10%, аренду и предоставление услуг 10,5%. Отмечается снижение инвестиционной активности, в сравнении с 2009 г., даже в таких отраслях, как торговля, строительство, транспорт и связь. Отмечен высокий показатель поступлений иностранных инвестиций в обрабатывающие производства, но несмотря на это, показатель выбытия капитала из данной отрасли превышает показатель поступления. В отрасли добычи полезных ископаемых, наоборот, сложилось положительное сальдо. Рассматривая ситуацию в целом, необходимо отметить, что по итогам

2010 г. динамика иностранных инвестиций положительна. По итогам I квартала 2011 г. общий объем поступивших в Россию иностранных инвестиций составил 44,3 млрд долларов, что 3,4 раза больше по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. [6]

На территории России иностранные инвестиции размещены неравномерно. Это объясняется тем, что инвесторов больше привлекают такие регионы, где развита торговая, информационная, транспортная инфраструктуры, и регионы, в которых сконцентрированы предприятия топливно-энергетического комплекса. На сегодняшний день, наибольшее количество иностранных инвестиций, привлеченных в Россию, приходится на регионы с высоким потребительским спросом, такие как Москва и Московская область, Санкт-Петербург и регионы с высокой концентрацией экспортно-ориентированных предприятий топливно-энергетического комплекса, например, Томская, Самарская, Нижегородская, Тюменская области и Республика Татарстан [2].

Прямые иностранные капиталовложения в российскую экономику преимущественно осуществляют крупные ТНК, для которых освоение масштабного внутреннего рынка России и возможность использования российских ресурсов является незначительной составляющей глобальной инвестиционной стратегии [2]. В отличие от них иностранные представители среднего и мелкого бизнеса производят инвестирование в быстро окупаемые, высокоприбыльные проекты. Но вектор инновационного развития РФ требует инвестиций в реальный сектор экономики. На сегодняшний день в особенно трудном положении находятся многие промышленные отрасли (машиностроение, легкая промышленность и др.) [1]. Продукция большинства российских предприятий характеризуется низкой конкурентоспособностью и ориентацией только на внутренний рынок. Основные фонды многих предприятий давно устарели, имеют слабый менеджмент, невысокая квалификация остального персонала, в производственных процессах используются отсталые технологии и оборудование [4]. Естественно, привлечь иностранных инвесторов в подобные отрасли представляется трудной задачей. Для привлечения иностранного капитала необходимо создание тщательно разработанных инвестиционных проектов. В этой ситуации представляется целесообразным создание специальных фондов собственного развития. Иными словами, необходимо обязать предприятия выделять часть прибыли на формирование и развитие таких фондов как фонд инновационного развития, фонд обучения, подготовки и переподготовки кадров, фонд модернизации производства и т.д. Предприятия самостоятельно могут обозначить какую часть прибыли они готовы ассигновать на развитие данных фондов, но делать это «в соответствии с методикой, утвержденной правительством страны». Реализация данных мер позволит добиться макроэкономической стабильности и вступить в стадию «устойчивого экономического роста на инновационной основе, что будет способствовать привлечению иностранных инвестиций» [12].

Максимальное увеличение объема иностранных инвестиций в российскую экономику способно стать «катализатором» экономического роста, что уже наблюдается в некоторых узких производственных секторах [2].

Международная практика показывает, что приобретение иностранным инвестором уже 10 % доли уставного капитала предприятия является вполне достаточным для установления необходимого уровня контроля над деятельностью предприятия и принятия участия в обеспечении эффективного функционирования и перспектив долгосрочного успешного развития данного предприятия. В России это регламентируется законодательством, в ст. 2 Закона №160-ФЗ прямыми иностранными инвестициями считается «приобретение иностранным инвестором не менее 10 % доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории Российской Федерации». Прямые иностранные инвестиции имеют определенный ряд преимуществ, в сравнении с другими иностранными капиталовложениями, т.к. представляют собой приобретения длительного интереса иностранных инвесторов в принимающей стране и лишены возможности быстрого ухода с рынка. Таким образом, ввиду более длительного срока капиталовложений, они являются наиболее предпочтительными для стран-импортёров иностранного капитала. Прямые вложения иностранного капитала в производственные фонды предприятий на территории принимающих стран имеют для инвестора пониженную ликвидность. Это выражается в том, что после их производства их нелегко в одностороннем порядке вывести из объекта их вложения и вывести за пределы этих стран, что обеспечивает стране-реципиенту стабильность инвестиционного процесса. Прямые иностранные инвестиции являются более выгодными для принимающей страны, т.к. во многих случаях безвозвратно оседают на территории этой страны. В основном это относится к строительству или приобретению иностранными инвесторами зданий или сооружений, прокладке коммуникационных систем, которые невозможно вывести за пределы страны-реципиента. [5] Преимуществом прямых иностранных инвестиций является то, что они способствуют привлечению в национальную экономику новых технологий и на их основе разработке и производству сложных «инновационных товаров». Технологический уровень российской экономики ниже, чем в развитых странах, поэтому нам просто необходимо развивать производственные процессы и производить наукоемкие товары.

Портфельные инвестиции имеют форму денежных потоков, направленных на приобретение иностранными инвесторами государственных ценных бумаг России, приобретении некоторой части активов российских предприятий с целью извлечения дохода, но при этом иностранные инвесторы не имеют права контроля за деятельностью данных предприятий, т.к. доля принадлежащих им активов не достаточна. Для иностранных инвесторов портфельные инвестиции являются наиболее ликвидным вложением капитала, но для принимающей страны имеется определенный риск, поскольку в случае ухудшения экономической ситуации в стране инвесторы могут достаточно быстро вывести свои капиталы, что может быть чревато серьезными отрицательными последствиями для экономики страны-реципиента [5]. Тем не менее за счет портфельных инвестиций увеличивается объем привлеченного капитала на хозяйственном объекте. Портфельные инвестиции в большинстве своем основаны на частном предприниматель-

ском капитале, но и государства часто приобретают иностранные ценные бумаги. Объем международного рынка портфельных инвестиций намного больше международного рынка прямых инвестиций [3]. Главным стимулом при размещении портфельных инвестиций является желание иностранных инвесторов разместить капитал в такой стране и в таких активах, в которых он способен максимизировать прибыль при наименьшем уровне риска. На протяжении довольно длительного периода иностранные портфельные инвестиции не оказывали должного влияния на российскую экономику. причиной этого являлась не сама природа этих инвестиций, а сложившаяся в результате экономического кризиса ситуация на российском рынке капиталов [2]. Прочие инвестиции включают в себя банковские вклады (валютные счета зарубежных инвесторов в российских банках), товарные кредиты, и прочие кредиты, используемые различными российскими нефинансовыми и финансовыми структурами. На протяжении последних 10 лет наблюдался рост объемов прочих иностранных инвестиций в российской экономике. В некоторых отраслях российской экономики наиболее привлекательными являются не прямые иностранные инвестиции, а долгосрочные иностранные кредиты (прочие инвестиции), т.к. как правило, российские банки выдают свои кредиты на меньшие сроки и под более высокие проценты [11]. Именно рост прочих инвестиций в 2010 г. способствовал тому, что в целом сложилась положительная динамика поступления иностранных инвестиций. Однако необходимо отметить, что поступление прямых иностранных инвестиций уменьшилось относительно соответствующего показателя 2009 г. По данным Росстата, полный объем иностранных инвестиций в 2010 г. составил 114,746 млрд долларов, что на 40,1 % больше показателя 2009 г. [7].

На примере высоких темпов развития экономической системы Китая, можно убедиться, что иностранные инвестиции являются важнейшим фактором экономического роста. В настоящее время в мировой экономике Китай занимает одну из лидирующих позиций по привлечению иностранного капитала, благодаря ведению эффективной политики стимулирования притока иностранных инвестиций детерминирующими формами привлечения иностранного капитала в китайскую экономику являются:

- ❖ предприятия как форма инвестиций со 100 % иностранным капиталом;
- ❖ совместное предприятие как форма инвестиций.

Согласно китайской законодательной базе, предприятия с иностранным капиталом, осуществляющие свою деятельность на территории Китая, обязаны использовать в производстве только современное, отвечающее мировым стандартам оборудование, применять новейшие технологии, способствовать экономическому развитию страны [8].

Китайское правительство ведет активную политику привлечения иностранного капитала в высокотехнологичные отрасли и развитие производств на основе новаторской деятельности. В результате притока долгосрочных иностранных инвестиций в китайскую экономику, наблюдается значительный рост доходов китайских граждан, улучшение их благосостояния. Приток иностранных инвестиций в экономику Китая постоянно увеличивается. Например, за шесть месяцев 2010 г. в автономном районе Синьцзян-Уйгурском состоялась реализация 1195 инвестиционных строительных проектов. Наглядным пример также служит город Шанхай, в котором еще 20 лет назад не было зданий выше 7 этажей и который в настоящее время является одним из крупнейших мировых мегаполисов, с развитой современной инфраструктурой [10].

Ситуация, сложившаяся на сегодняшний день в российской экономической системе, показывает необходимость нового подхода к ведению хозяйственной деятельности на большинстве отечественных предприятий, разработки новейшей комплексной системы управления на высоком качественном уровне. Данная система управления концентрируется на современных научных идеях, ее целью является достижение максимальной экономической эффективности. Достижение устойчивого роста российской экономики возможно при правильной инвестиционно-инновационной деятельности предприятий. Развитие инвестиционно-инновационной деятельности в России, ее перспективы и направленность базируются на интеграции России в мировую экономику, и связи с этим представляется особенно важным разработка и внедрение Национальной программы привлечения прямых инвестиций [11].

Реальность происходящих в мировом хозяйстве процессов наглядно демонстрирует, что мир находится на рубеже текущего пятого технологического уклада и следующего — шестого, который, по мнению многих ученых, «будет обеспечен прорывом в области нанотехнологий», развитием hi-tes индустрии. В формировании российской инновационной системы главная роль принадлежит государству, но осуществление данной стратегической задачи представляется возможным при поддержке различных финансовых институтов и интеллектуальной элиты России [13].

Президентом РФ была поставлена задача — сделать Россию одним из мировых лидеров в области нанотехнологий. Для осуществления данной поставленной цели разработана «крупнейшая в мире государственная инвестиционная программа в сфере нанотехнологий». Согласно предварительным расчетам, к 2015 г. объем продаж продуктов наноиндустрии достигнет 900 млрд рублей, 25% данной продукции должно быть реализовано за рубежом. Для развития нанотехнологий крупные бюджетные ассигнования направляются в государственную корпорацию «Роснано». Президент отметил, необходимо максимально заинтересовывать, стимулировать крупный, средний и также мелкий бизнес инвестировать в нанотехнологии [9].

По нашему мнению, для поставленных целей представляется весьма значимым привлечение также и иностранных инвесторов в сферу нанотехнологий. Привлечение иностранных партнеров не только создает дополнительные источники финансирования различных проектов в данной области, но и способствует более быстрому их продвижению на мировой рынок, что является немаловажным, т.к. многие инновационные продукты могут быстро устаревать. Российская экономика нуждается в инновационных инвестициях, т.е. в капиталовложениях в новшества, в разработку и внедрение в производство качественно-новых продуктов интеллектуального труда.

К сожалению, приходится констатировать, что на сегодняшний день Россия все еще продолжает находиться «на периферии международных инвестиционных процессов». Экономика России нуждается в привлечении иностран-

ного капитала, значимость которого подтверждается следующими факторами: доступ к новым технологиям и средствам производства, новейшим методам организации производства посредством инвестирования инновационных проектов, расширение материальной базы особо крупных инвестиционных проектов [3].

В заключение можно сделать вывод, что структура иностранных инвестиций на сегодняшний день не соответствует в полной мере потребностям страны и не отвечает задачам формирования инновационной экономики, поэтому для страны крайне важным является, во-первых, увеличить объемы прямых инвестиций, во-вторых, переориентировать инвестиционные потоки в инновационный сектор.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дасковский В., Киселёв В. Кредитно-денежная политика — инвестиционный голодомор // Инвестиции в России. 2009. № 6.
2. Иностранные инвестиции в России: учеб. пособие / Е.Р. Орлова, О.М. Зарянкина. М.: Омега-Л, 2009.
3. Иностранные инвестиции: учеб. пособие / А.Г. Ивасенко., Я.И. Никонова. М.: КНОРУС, 2010.
4. Инвестиции и инвестиционный анализ: учебник / Ю.А. Корчагин, И.П. Маличенко. Ростов н/Д: Феникс, 2010.
5. Иностранные инвестиции. Э.С. Хазанович. М.: КНОРУС, 2009.
6. <http://www.gks.ru>.
7. <http://www.forbes.ru/news/63995-pryamyie-inostrannye-investitsii-v-rf-v-2010-godu-upali-na-132-do-138-mlrd>.
8. <http://www.uglc.ru/china-investment/alien.htm>.
9. <http://www.cleandex.ru/articles/2009/10/12/nanotechnology-in-Russia>.
10. <http://china-business-connect.ru/inostrannye-investicii.htm>.
11. Сорокин П.Ю. Усовершенствование инвестиционно-инновационной политики в нефтегазовом комплексе Российской Федерации // Экономические науки. 2010. № 3.
12. Тодосийчук А. Проблемы и перспективы перехода российской экономики на инновационный путь развития // Инвестиции в России. 2010. № 5.
13. Чубайс А. Инновационная экономика в России: что делать? // Вопросы экономики. 2011. № 1.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ОРИЕНТИРЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

КОЛЕСНИКОВ Г.Н.,

глава,

Аксайское городское поселение,

e-mail.: genndiyl@list.ru

В статье, основываясь на результатах анализа современных проблем функционирования экономических систем городов России, приводятся основные направления их инфраструктурно-институциональной модернизации, оцениваются факторы, определяющие дальнейший прогресс городской экономики нашей страны, его вероятные сценарии.

Ключевые слова: экономическая система городов; модернизация; муниципальное экономическое регулирование; система городского хозяйства страны; интеграция городских экономических систем.

The article, based on the analysis of contemporary problems of the Russian cities economic systems functioning, defines the main directions of their infrastructural and institutional modernization, estimates the determinants of their further progress, its possible scenarios.

Keywords: urban economic system; modernization; municipal economic regulation; urban economy; urban economic systems integration.

Коды классификатора JEL: O18, F15.

Основные показатели современного развития экономических систем российских городов можно проанализировать на примере двух категорий крупнейших городов – с населением более 1 млн (11 городов категории А) и с населением от 0,5 до 1 млн (24 города категории Б) человек.

Анализ данных Росстата позволяет определить долю городов данных категорий в общем количестве предприятий (рис. 1), общей величине розничной торговли (рис. 2) и общем количестве инвестиций в основные фонды (рис. 3) страны в 2010 г.

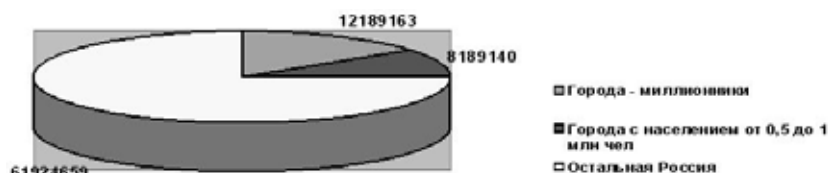


Рис. 1. Количество предприятий всех форм собственности в России, 2010 г.

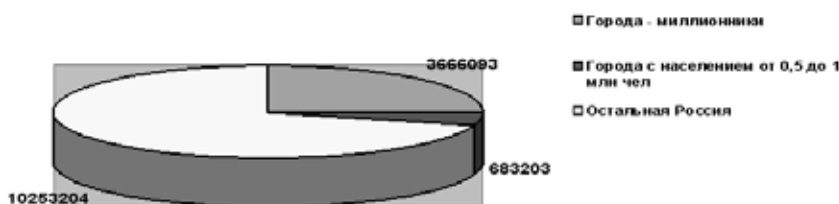


Рис. 2. Объем розничной торговли в России, млн руб, 2010 г.

Как видно из диаграмм, стоимость основных фондов городов категории Б, равно как и количества предприятий в их хозяйственных системах, в целом пропорциональны их долям в общем населении России. С другой стороны, в сфере инвестиций и розничной торговли города второго эшелона существенно уступают «миллионникам». В любом

случае ни в одном из проанализированных показателей крупные города России не являются лидерами, очевидно, что большая часть предприятий, розничных продаж и инвестиций приходится на средние и малые города, а также на сельскую местность. Это подтверждает приведенное выше мнение о том, что с точки зрения экономики Россия не является страной городов.

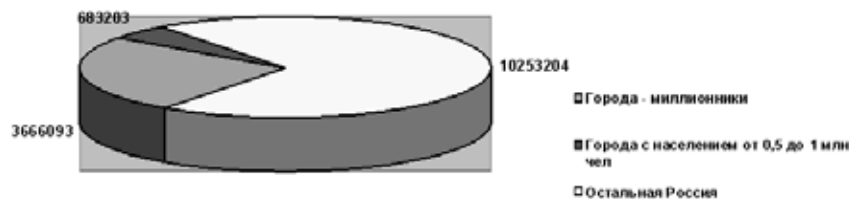


Рис. 3. Величина инвестиций в основной капитал в России, млн руб., 2010 г.

Анализ данных Росстата за 2002 и 2010 гг. позволяет проследить динамику изменения экономической роли категорий городов России (рис. 4,5).

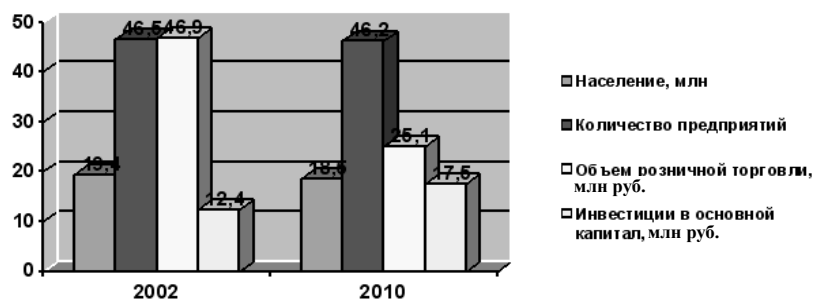


Рис. 4. Показатели развития экономических систем городов — миллионников России в 2002 и 2010 гг.

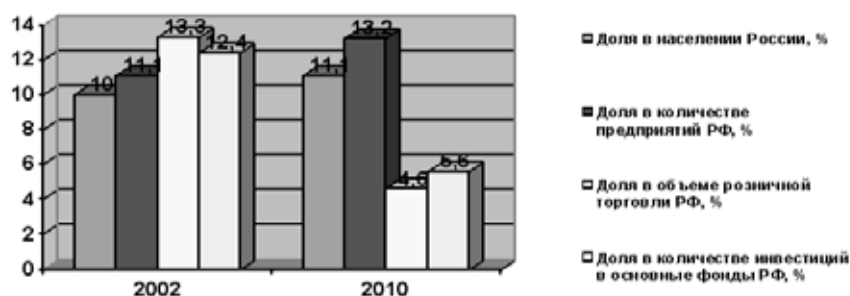


Рис. 5. Показатели развития экономических систем городов России с населением от 0,5 до 1 млн человек, в 2002 и 2010 гг.

Как видно по диаграммам, доля городов-миллионников в общей численности населения России несколько сократилась (благодаря, например, переходу Перми в категорию Б), тогда как аналогичный показатель городов второго эшелона увеличился. При этом, заметно (более 2%) выросла доля городов с населением от 0,5 до 1 млн человек в общем количестве российских предприятий.

Доля же крупных городов России в объеме розничной торговли существенно сократилась за последние 8 лет. При этом доля городов категории А упала почти в два раза до 25%, а городов категории Б почти в три (до 4,6%). Данная статистика подтверждает увеличение роли региональных и провинциальных потребительских рынков в России, свидетельством чему является и формирование федеральных розничных торговых сетей, их выход в регионы, рост потребительской активности на селе в силу реализуемых федеральных и региональных программ.

Как и в 2002 в 2010 г. сохраняется лидерство крупнейших городов России в привлечении инвестиций (доля в общем потоке национальных инвестиций городов с населением более 1 млн жителей увеличилась на 3%), тогда как аналогичный показатель городов категории Б сократился практически в два раза до 5,6%. Такой отрыв можно обосновать относительно высоким уровнем развития финансовой и деловой инфраструктуры в мегаполисах страны, а также тем, что многочисленные реализующие хозяйственную деятельность в регионах отечественные компании зарегистрированы в крупнейших городах и именно по статистике городов категории А проходят основные финансовые потоки этих корпораций. В целом такая дифференцированность в инвестиционном обеспечении закономерна для большинства государств мира, включая территориально крупные, схожие по социально-экономическим параметрам с Россией.

Используя данные Росстата, можно охарактеризовать и современную роль российских городов в национальном хозяйстве. На рис. 6 в виде пропорциональной диаграммы характеризуется значение (доля) крупнейших городов в численности населения России и в общем количестве предприятий страны. При этом нахождение точки диаграммы на отметке 50% означает полный паритет — т.е. одинаковую долю города в численности населения страны и в численности общего количества предприятий России.

Максимальный диспаритет в пользу доли города в численности предприятий России наблюдается в Москве, Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Самаре (крупнейших городах страны), а также во Владивостоке, Иркутске. Для Ярославля, Новокузнецка и Липецка свойственна обратная ситуация – демографическое значение этих городов выше их доли в численности предприятий страны. Волгоград, Ульяновск, Оренбург и Тула практически находятся в зоне паритета.

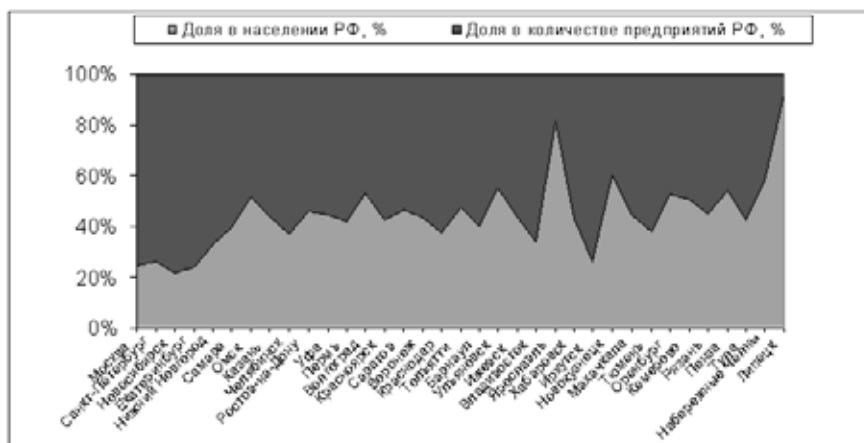


Рис. 6. Доля крупнейших городов России в численности населения и количестве предприятий страны в 2010 г. [3]

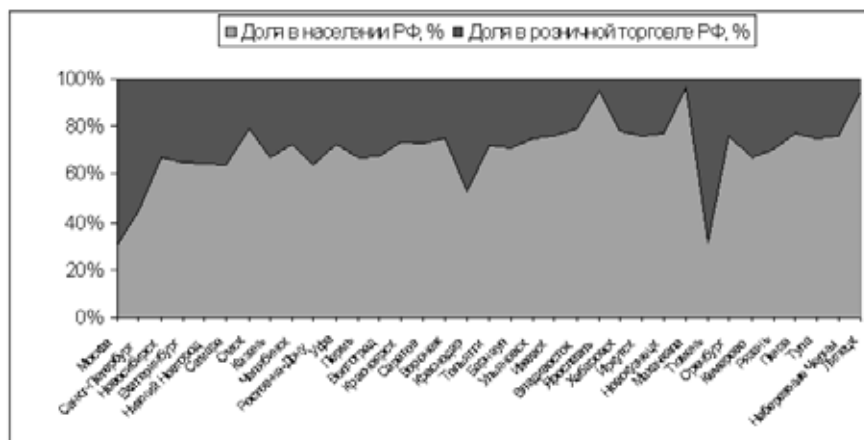


Рис. 7. Доля крупнейших городов России в численности населения и розничной торговле страны в 2010 г. [3]

Оценка современного распределения объемов розничной торговли между городами России демонстрирует, что лишь доля крупнейших городов страны (Москва, Петербург) и Тюмени в общем объеме розничной торговли России превышает показатели их населения. Из мегаполисов России наихудшие показатели розничной торговли в сравнении с долей в численности населения страны у Омска, Челябинска, Новосибирска. Ярославль, Махачкала, Оренбург и Липецк лидируют в данной сфере диспаритета среди городов с населением от 0,5 млн до 1 млн человек. Проведенный анализ величины розничной торговли по крупнейшим городам России подтверждает ранее сделанный на основании оценки статистических данных вывод о снижении роли крупных городов в формировании объема национальной розницы.

Несмотря на сохраняющуюся высокую долю крупных городов в общенациональном потоке инвестиций, проведенный анализ корреляции данного показателя и долей численности населения городов в общероссийском, демонстрирует, что в большинстве городов наблюдается диспаритет в пользу их демографического значения. Лишь Москва, Петербург, Краснодар и Владивосток имеют долю в общем потоке российских инвестиций в основной капитал, превышающую их роль в формировании российского населения. А такие города, как Тольятти, Ярославль, Махачкала и Липецк – явные аутсайдеры в процессе привлечения инвестиций среди крупнейших городов страны.



Рис. 8. Доля крупнейших городов России в численности населения и потоке инвестиций в основной капитал страны в 2010 г. [3]

Синтезируя показатели значения крупнейших городов в стоимости основных фондов, количестве предприятий, объеме розничной торговли и привлеченных инвестиций в основной капитал страны, можно выделить так называемый средний показатель экономической роли города в национальном хозяйстве России и провести его корреляцию с долей города в населении Федерации (рис. 9).

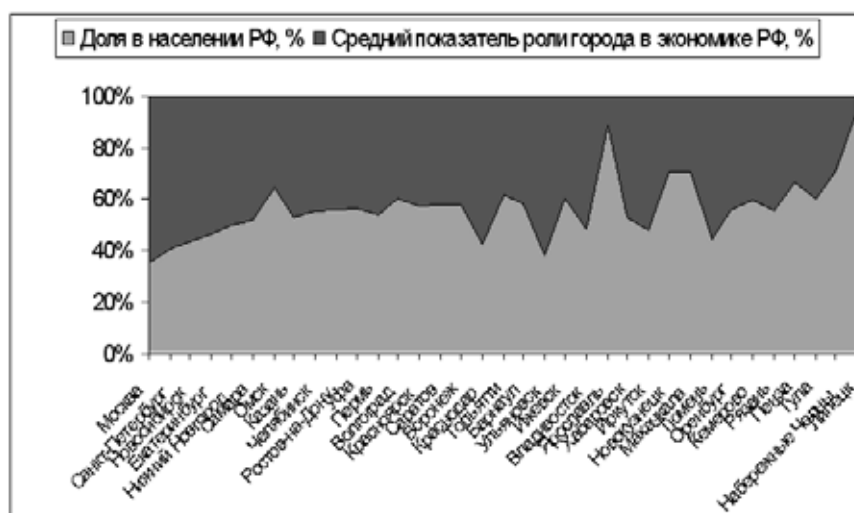


Рис. 9. Доля крупнейших городов России в численности населения и экономике страны (усредненный показатель) в 2010 г. [3]

По данным на рис. 9 видно, что хозяйственное значение городских экономических систем крупнейших мегаполисов страны, а также Краснодара, Ульяновска, Владивостока, Иркутска, Тюмени, выше доли этих городов в численности российского населения. Обратная динамика прослеживается в отношении Омска, Тольятти, Ярославля, Новокузнецка, Махачкалы, Набережных Челнов, Липецка. Очевидно, что экономическая функция этих городов не соответствует численности их населения, а следовательно, города страдают от низкой (по российским меркам) производительности труда и эффективности функционирования их городских экономических систем.

С точки зрения эффективности функционирования городских хозяйственных систем, их привлекательности для бизнеса города нашей страны также весьма дифференцированы, несмотря на действующие принципы единства национальной хозяйственной системы и верховенства закона, универсальности режимов экономической деятельности. Условия ведения коммерческой деятельности в крупнейших городах нашей страны, их привлекательность для отечественного и иностранного предпринимательства с 2000 г. оцениваются аналитиками и учеными. В таб.1 приведен рейтинг деловой среды отечественных городов, составленный Росбизнесконсалтингом. При оценке были использованы такие показатели, как объем внутреннего городского потребления, темпы роста валового региональ-

ного продукта, динамика безработицы в городах, уровень цен, состояние городского бюджета, величина городских налогов и т.д.

Влиятельный деловой журнал «Форбс» также опубликовал очередной рейтинг лучших российских городов для ведения бизнеса [2]. Эксперты журнала проанализировали 103 российских города с населением от 150 тысяч человек. Города оценивали по 18 показателям социально-экономического развития.

Таблица 1

Рейтинг деловой среды российских городов, 2010 г.¹

Города-миллионники		Города с населением 0,5–1 млн		Города с населением менее 0,5 млн	
1	Екатеринбург	1	Краснодар	1	Сургут
2	Уфа	2	Красноярск	2	Сочи
3	Казань	3	Тюмень	3	Чита
4	Новосибирск	4	Тольятти	4	Вологда
5	Омск	5	Пермь	5	Ставрополь
6	Ростов-на-Дону	6	Воронеж	6	Тверь
7	Самара	7	Иркутск	7	Стерлитамак
8	Н. Новгород	8	Кемерово	8	Н. Челны
9	Челябинск	9	Барнаул	9	Магнитогорск
10	Волгоград	10	Хабаровск	10	Киров

Для рейтинга брались шесть основных показателей: устойчивость во время кризиса, социальные характеристики, деловой климат, покупательная способность населения, инфраструктура, комфортность ведения бизнеса. По каждому показателю выставались баллы, места в рейтинге распределялись согласно суммарным оценкам по всем показателям.

Первое место в очередной раз занял Краснодар. Еще восемь мест достались городам с миллионным населением, которые и ранее находились в рейтинге. Первая десятка 2010 г. выглядит следующим образом: Краснодар, Хабаровск, Екатеринбург, Челябинск, Новосибирск, Омск, Ростов-на-Дону, Самара, Сочи, Красноярск. Впервые в рейтинг попал Сочи, и сразу на девятое место. Любопытно, что почти все города с 11-го по 30-е место являются дебютантами списка: Сургут, Калининград, Якутск, Нижневартовск, Казань, Южно-Сахалинск, Калуга, Ярославль, Уфа, Белгород, Пермь, Мурманск, Владивосток, Владимир, Новороссийск, Томск, Нижний Новгород, Магнитогорск, Тула, Вологда.

Даже в такой ситуации, характеризующей современное состояние российских городских экономических систем, города выступают явными лидерами муниципального развития страны, в любом случае концентрируя огромный экономический потенциал. Так, в большинстве регионов России (около 60%) столичный город формирует более 2/3 регионального бюджета. В 30 субъектах Федерации столичный город по доходам бюджета равен или превышает бюджет того субъекта Федерации, в котором он находится, причем иногда более чем в два раза (например, Омск и Омская область)².

Зачастую уровень собственных доходов бюджета города превышает таковой для субъектов Федерации. Бюджет Екатеринбурга больше, чем бюджет Самарской области, доходы Омска превышают доходы Нижегородской области, а Пермь собирает в свой бюджет столько же, сколько Волгоградская область.

Как и во всем мире, российские города концентрируют огромный экономический, управленческий и интеллектуальный потенциал, обладают возможностями собственной интеграции в мировое хозяйство, могут в новой ситуации превратиться в «полюса роста» российской экономики.

Таким образом, российские города в настоящее время не представляют собой эффективно функционирующей экономической системы, глубоко интегрированной как с отечественным хозяйством, так и международным производством и распределением. Причинами разрозненности, фрагментарности отечественного городского хозяйства являются как внутренние проблемы функционирования городских экономических систем (например, несоответствие хозяйственной структуры большинства городов современным требованиям и стандартам мирового опыта, крайняя зависимость развития города от его взаимодействия с государственной властью как регионального, так и федерального уровня, неэффективное функционирование объектов социальной инфраструктуры и т.д.), так и внешние, связанные с несовершенством механизмов взаимодействия муниципальной и государственной власти, длительным развитием городов в силу политических, а не экономических причин.

В настоящее время экономическая система российских городов обладает низкой эффективностью также и в силу явного несоответствия структуры городов нашей страны основным принципам территориального размещения городов и расселения городского населения, существующей дифференциации условий ведения предпринимательской деятельности в городах нашей страны. Между тем и в таких непростых условиях намечаются определенные сдвиги как в реализации хозяйственных компетенций муниципальных властей (например, переход на предпринимательские принципы управления городом, рост капиталовложений муниципальных властей в деловую репутацию, имидж

¹ Составлен автором на основе данных [1].

² Анализ данных Росстата [3].

города), так и в организации, структуре городской экономики (развитие внешнеэкономических связей, партнерских отношений, поиск дополнительных ресурсов развития города, повышение конкурентоспособности города и его инвестиционной привлекательности, в том числе и на международном уровне). Данные трансформации являются не столько требованием эффективизации городского хозяйства и функционирования всей системы отечественных городов, сколько фактором сохранения самих городов как социально-экономических систем в непростых условиях современного этапа развития нашей страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Росбизнесконсалтинг // <http://www.rbc.ru>.
2. Росбизнесконсалтинг // <http://top.rbc.ru/economics/09/09/2010/463020.shtml>.
3. Росстат // <http://www.gks.ru/bgd/regl>.

ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

ШЕВЧУК Е.В.,

аспирант,

Южный федеральный университет,

e-mail.: eka70686@rambler.ru

В статье анализируются дефиниции государственно-частного партнерства и его роль в формировании инновационной инфраструктуры высшей школы. Рассматриваются основные направления взаимодействия государства, вузов и бизнеса. Раскрывается также понятие экосистема вуза как один из элементов государственно-частного партнерства в образовательной сфере.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; научно-исследовательская деятельность; инновационная инфраструктура; экосистема вуза; теория «тройной спирали» взаимодействия университет-промышленность-государство.

The article analyses definitions of public-state partnerships and its importance in development of innovation infrastructure of High School. The author considers the main areas of cooperation between state, higher educational establishment and business. Also the author reveals the category «ecosystem of higher educational establishment» as one of the constituting of public-state partner-ships in education sphere.

Keywords: public-private partnership; scientific researching; economic support; innovative infrastructure; ecosystem of higher educational establishment; triple helix of university-industry-government relations.

Коды классификатора JEL: H52, I23, I28.

С конца 80-х гг. во многих странах с рыночной экономикой наблюдается существенная корректировка системы экономических отношений между государством и частным сектором. Парадигма преимущественно административно-властных отношений между государством и бизнесом меняется на отношения партнерства, закрепляемые соответствующими отношениями сторон.

Становление нового взаимодействия между государством и бизнесом проявляется прежде всего в инфраструктурных отраслях, где сложились возможности для такого сотрудничества при решении социально-экономических задач. С одной стороны, у государства нет достаточно бюджетных средств для того, чтобы поддерживать отрасли инфраструктуры в надлежащем состоянии. С другой стороны, оно редко в состоянии передать их в частную собственность в силу их стратегической и социально-политической важности. Для разрешения этого противоречия в зарубежной хозяйственной практике взята концепция государственно-частного партнерства, представляющая собой альтернативу приватизации стратегически важных объектов государственной собственности.

За последние годы к теме государственно-частного партнерства проявляется повышенный интерес и в нашей стране. Данный термин (правда, в различных сочетаниях — «государственно-частное партнерство», «частно-государственное партнерство»), звучит из уст представителей власти различного уровня, представителей деловых кругов, экспертного сообщества, фигурирует в научной литературе и средствах массовой информации. Однако необходимо признать, что единого определения, а соответственно, и понимания термина «государственно-частное партнерство» даже в тех странах, где оно зародилось и развивается достаточно успешно, до сих пор не сложилось.

Существуют различные подходы к трактовке термина «государственно-частное партнерство» (ГЧП). Согласно исследованию американского профессора П. Розенау, ГЧП возникло как юридическая форма кооперации, которая может элиминировать провалы как рынка, так и государства, и совместить лучшие качества обеих сторон таким образом, что получится синергетический положительный эффект [7]. ГЧП может служить эффективным инструментом перераспределения рисков проекта. Голландские специалисты в области государственного управления В. Хаам и Дж. Копенхам определяют ГЧП как продолжительную кооперацию между участниками частного и государственного секторов, позволяющую им совместно разрабатывать продукты и услуги, а также распределять риски, издержки и ресурсы, связанные с предоставлением этих продуктов и услуг [9].

Исходя из данных определений, можно сделать вывод, что не столь существенно, кто является инициатором — предпринимательский сектор или государственная структура; главное, что в результате такого взаимодействия выигрыш получают обе стороны. Альтернативную точку зрения представляют С. Линдер [6] и Е. Савас [8], которые полагают, что термин ГЧП используется как словесная игра, цель которой скрыть истинное уничижительное значение этого слова — приватизация и работа по контракту.

Одной из самых распространенных из формальных является точка зрения на сущность ГЧП как на контрактное соглашение между государственным агентом и частным сектором, которое позволяет последнему участвовать в предоставлении общественных благ [2, с. 232]. То есть это форма взаимодействия бизнеса и государства, предусматривающая использование технических, финансовых и управленческих ресурсов частного сектора для достижения задач, поставленных государством. Как видно из представленных рассуждений ученых, не существует однозначного мнения по вопросу о том, кому больше выгод приносит такое партнерство.

Для удобства анализа некоторые известные дефиниции категории «государственно-частное партнерство» сведены в Таблицу 1.

Таблица 1

Дефиниции категории «государственно-частное партнерство»

Определение	Автор, источник
Формат взаимодействия государства и бизнеса, который включает различные формы долгосрочных контрактов, заключенных между юридическими лицами и государственными органами. Их целью является финансирование, проектирование, внедрение и управление услугами, предоставляемыми общественному сектору	Документ экономической комиссии ООН по Европе
Отношения между государством и частным лицом на основе осуществления проекта, оформленные в соответствии с законодательством	Булт-Спиринг М., Девульф Г.
Институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг	Варнавский В.Г.
Среднесрочное и долгосрочное сотрудничество между общественным и частным секторами, в рамках которого происходит решение политических задач на основе объединения опыта и экспертизы нескольких секторов и разделения финансовых рисков и выгод	Коровин Е.
Сотрудничество предприятий, организаций бизнеса и государственных учреждений, а также региональных корпораций и государственных предприятий, направленное на достижение общих экономических целей, на решение актуальных социально-экономических задач	Михеев В.А.
Локализованный инструмент западной рыночной экономики, где государство и бизнес это в первую очередь партнеры. Причем партнеры равноправные. Отсюда и термин «Public Private Partnership (PPP)»	Паздников М.
Привлечение частного сектора для более эффективного и качественного выполнения задач, относящихся к публичному сектору на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций	Баженов А.В.
любое средне- или долгосрочное соглашение между частным и государственным сектором, основанное на разделении рисков и доходов, а также на объединении ресурсов и компетенций	Рейтинговое агентство Standard and Poor's

Представляется, что государственно-частное партнерство в образовательной сфере может пониматься как система средние и долгосрочных отношений (более одного года) между государством (субъектами, его представляющими) и субъектами частного сектора экономики по реализации проектов в сфере профессионального образования на основе объединения ресурсов и распределения доходов сторон.

Союз между властью, бизнесом и университетом символизирует теория «тройной спирали», которая является ключевыми элементами инновационной системы любой страны. Теория тройной спирали (Triple Helix) была создана в Англии и Голландии в начале XXI в. профессором университета Ньюкасла Генри Ицковицем и профессором амстердамского университета Лойетом Лейдесдорфом [10]. На начальном этапе генерации знаний взаимодействуют власть и университет, затем в ходе трансфера технологий университет сотрудничает с бизнесом, а на рынок результат выводится совместно властью и бизнесом.

Можно проследить взаимосвязь на уровне передачи технологий, знаний и т.д. через взаимодействие университетов (образовательных учреждений) и коммерческого сектора при участии государства на примерах из практики. В рамках инновационных программ 1992 – 2002 гг. на базе Центра содействия развитию научно-технического предпринимательства высшей школы России (ныне Российский государственный университет инновационных технологий и предпринимательства) была создана одна из самых главных системных конструкций инновационной сферы – эффективная корпоративная информационная сеть, включавшая в себя более 150 вузов. Результаты деятельности данной сети проявились в восстановлении научного потенциала вузов, внедрении и развитии информационных технологий в деятельности учебных заведений, в том числе и научном процессе.

ГЧП сочетает в себе лучшее из двух систем: частного сектора с его ресурсами, управленческими навыками и технологиями, а также государственного сектора с его регулирующей деятельностью и защитой общественных интересов.

В период с начала 2000-х гг. Правительство России предприняло ряд шагов, призванных кардинальным образом улучшить ситуацию в системе высшего образования в целом и стимулировать ее вовлеченность в решение актуальных задач построения «инновационной экономики», в том числе с использованием практик государственно-частного партнерства. Среди них:

1. Приоритетный национальный проект «Образование» (реализация начата в 2005 г.), в рамках которого выделены средства на создание федеральных университетов в форме автономных учреждений и бизнес-школ мирового уровня (Московская школа управления «Сколково», Высшая школа менеджмента и др.)

2. Реализация государственного проекта «Поддержка ведущих российских вузов». Основные направления проекта:

— поддержка федеральных университетов в части модернизации научно-исследовательского процесса и инновационной деятельности;

— поддержка национальных исследовательских университетов;

— привлечение ведущих ученых в российские вузы;

— развитие инновационной инфраструктуры российских вузов (в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 219 в целях государственной поддержки развития инновационной инфраструктуры, включая поддержку малого инновационного предпринимательства, государство предусматривает выделить федеральным университетам из бюджета 8 млрд руб. в 2010–2012 гг.);

— развитие кооперации российских вузов и производственных предприятий (Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 218, которое предусматривает заключение договора между Минобрнауки РФ и бизнес-организацией на реализацию комплексного проекта по созданию высокотехнологичного производства. По данным Министерства образования и науки Российской Федерации на 10 мая 2011 г. существовало 935 малых инновационных предприятий в РФ, из них 907 на базе 27 вузов.)

3. Федеральные целевые программы. В России реализуется большое количество федеральных целевых программ. Разработан проект ФЦП на 2011–2015 гг., программа одобрена на заседании Президиума Правительства 11 ноября 2010 г. На реализацию программы планируется выделить 137 млрд руб. В результате выполнения Программы в системе образования будут обеспечены внедрение и поддержка механизмов государственно-частного партнерства, обеспечивающих эффективное финансирование образования, увеличение объемов финансирования программ развития вузов из внебюджетных источников.

4. Образовательные кредиты. С 1 сентября 2009 года в соответствии с постановлением Правительства России стартовал новый эксперимент по государственной поддержке образовательных кредитов. Срок, в течение которого будут заключаться договоры по новым условиям эксперимента, устанавливается по 31 декабря 2013 г. Перечень вузов определяется ежегодно на основании отбора, проводимого Минобрнауки России. В 2009–2010 гг. в эксперименте принимало участие 56 аккредитованных высших учебных заведений (как государственных, так и негосударственных). В настоящее время банками-участниками эксперимента выступают ОАО «Сбербанк России» и ОАО АКБ «СОЮЗ».

5. Различные фонды поддержки вузов и науки. В РФ существует Российская венчурная компания (ОАО «РВК»), учрежденная в 2007 г. Федеральным агентством по управлению государственным имуществом. Уставной капитал ОАО «РВК» составляет более 30 млрд руб [3]. При ее участии созданы крупные венчурные фонды, в том числе «ВТБ-Фонд венчурный», «Максвелл Биотех», «Новые технологии». Функционируют также региональные венчурные фонды. По данным ОАО РВК на начало августа 2010 г. в России действовали 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере. Представители РВК были введены в попечительские советы этих фондов.

Активно действует также Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, созданный Постановлением правительством РФ от 3 февраля 1994 г. № 65 (Фонд Бортника). Данный фонд финансирует следующие программы: «Старт», «У.М.Н.И.К.», «Интер» и др. В 2009 г. ОАО «РВК» совместно с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере был создан Фонд посевных инвестиций РВК, предназначенный для развития системы инвестирования в стартовые проекты создания малых предприятий.

Сеть поддержки вузов образуют также различные центры трансфера технологий: Российская сеть трансфера технологий, Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции», бизнес-инкубаторы, РОСНАНО, Российский фонд фундаментальных исследований, эндаумент-фонды при вузах и т.д.

6. Учреждение вузами предприятий, внедряющих вузовские разработки. Такая возможность появилась у вузов после принятия ФЗ от 2 августа 2009 г. №217-ФЗ. По данным Министерства образования и науки РФ на 1 февраля 2010 г. создано 144 хозяйственных обществ, на базе которых организовано 1094 рабочих места. В соответствии с ФЗ № 217 в Южном федеральном университете в 2010 г. было создано 13 хозяйственных обществ, среди которых ЗАО «Научно-конструкторское бюро цифровой обработки сигналов», ООО «Центр нанотехнологий», ООО «Психобиодиагностика», ООО «Два Тэта», ООО «Мир Био ЮФУ» и др. [4].

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что роль ГЧП в формировании инновационной среды высшей школы значительна. Она проявляется прежде всего в поддержке научно-исследовательской и научно-практической деятельности, в том числе:

- ◆ организации, финансировании и проведении на партнерской основе научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;
- ◆ создании технопарков и технополисов;
- ◆ формировании предприятий инновационного типа, венчурных фондов, бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий;
- ◆ учреждении технико-внедренческих и инновационных зон.

Данные механизмы внедряются в сферу профессионального образования в России, но существуют определенные препятствия:

- ❖ отсутствие необходимой правовой базы, позволяющей обеспечить соблюдение интересов обеих сторон ГЧП (например, узкая сфера применения ФЗ «О концессионных соглашениях» — только инфраструктурные проекты);
- ❖ отсутствие Концепции поэтапного введения и использования моделей ГЧП в образовании;
- ❖ неразвитость механизмов, направленных на повышение эффективности управления имуществом и финансовыми ресурсами в сфере образования и науки [1].

Одним из вариантов выхода из данной ситуации может стать создание экосистемы вуза, представляющей собой инновационную систему, элементами которой будут являться маркетинговый центр, бизнес-инкубатор, технологическая база, центр проверки концептуальных технологических решений. Предложения и первый опыт создания такой системы были предприняты в Массачусетском технологическом институте [5]. Пока в России существуют только примеры элементов экосистем на базе университетов. Прежде всего это МФТИ, Высшая школа экономики, МГТУ им. Баумана, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, бизнес-инкубатор Государственного университета - Высшей школы экономики (ГУ-ВШЭ) и др. Введение биологического термина «экосистема» в применении к инновационной деятельности в целом и взаимодействию субъектов между собой и сторонними структурами в частности призвано привлечь внимание к необходимости учета влияния развития одних субъектов на других, одной системы на другую, подобно тому, как это происходит в природе. Под экосистемой понимается система поддержки и развития инновационной деятельности, учитывающая взаимные отношения и интересы структурных единиц, напрямую или опосредованно вовлеченных в создание инновационного продукта. Интересы сотрудников университета в развитии экосистемы заключаются в следующем: приобретение практического опыта (навыков) для использования в учебном и научном процессах, в том числе, написания статей, защиты объектов интеллектуальной собственности; поиск и отбор талантливой молодежи для работы по различным проектам. К интересам университета относятся: рост квалификации сотрудников за счет практической работы по развитию инновационно-предпринимательской деятельности, в том числе в МИПах; закрепление сотрудников в университете через предоставление им условий для привлечения дополнительных денежных средств; рост числа хозяйственных договоров на выполнение НИОКР за счет демонстрации успешного опыта развития инновационно-предпринимательской деятельности, в частности, внедрения РИД; рост имиджа университета на рынке образовательных, научных и инновационных услуг; возможность диверсификации видов деятельности; получение дополнительных финансовых средств за счет прибыли малых инновационных предприятий, а также роста стоимости акций. Экосистема вузов должна явиться тем организационным механизмом, с помощью которого эффективно могут использоваться формы ГЧП в высшем профессиональном образовании.

Таким образом, институт государственно-частного партнерства является одним из важнейших катализаторов инновационных процессов в стране. От его развития зависит создание инновационной инфраструктуры вузов: бизнес-инкубаторов, центров коллективного пользования, центров трансфера технологий, малых инновационных предприятий и др. Уникальная комбинация возможностей государственного и частного секторов, возникающая в ГЧП, и конкурсный процесс заключения контракта определяют высокий потенциал инновационных подходов к созданию инфраструктуры в рамках ГЧП.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски // ИМЕМО. М.: Наука, 2005.
2. Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере / Под ред. А.К. Казанцева, А.Д. Рубальтера. М.: ИНФРА-М, 2009.
3. Официальный сайт ОАР «Российская венчурная компания» // <http://www.rusventure.ru/ru/>.
4. Официальный сайт Южного федерального университета // <http://inno.sfedu.ru/node/14>.
5. Официальный сайт Массачусетского технологического института // <http://web.mit.edu/>.
6. Linder S. Coming to Terms with the public-private partnership: a grammar of multiple meanings // American behavioral scientist 43 (1): 35–51. 1999.
7. Rosenau P. Public-Private policy partnerships // Cambridge, MA: MIT press, 2000.
8. Savas E.S. Privatization and public-private partnerships // New York: Chartman House. 2000.
9. Van Ham, Hans, and Joop Koppenjan, Building Public-private partnerships: assessing and managing risks in port development. 2001.
10. The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university–industry–government relations. H. Etzkowitz, L. Leydesdorff. Research Policy. 2000. Vol. 29.

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Zotova T.A. The model of bounded rationality and the role of institutions in economic behaviour understanding.....	7
Kolyadin A.P. The structure of a fictitious human capital	11
Gruzkov I.V. Ideas and experience of human capital classification	16
Akopyan S.A., Churikova S.Y. Analysis of the effect of macroeconomic environment on the level of credit risk of commercial bank	20
Rassolov P.G. The evolution of content and entrepreneurship in developing economic relations.....	26
Pershikov H.V. Specificity and Improved sanitation functions of a contemporary crisis.....	30
Konopleva Y.A. Characterization of securities as a financial phenomenon in the economic space.....	33
Moiseenko I.A., Jidkova I.J. Fiscal component of the socio-economic stabilization	36

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Mamedov O.Y. Global trends in tourism industry	39
Tumanyan Y.R. The development of tourism in a globalizing world.....	42
Tyaglov S.G., Volovik V.M. Managing the development of innovative corporate structures within programs of resource and energy efficiency.....	45
Drobyna N.S. Features of budgeting in the grain subdivision of agriculture and the problems of introducing	50
Selivanova A.G. Peculiarities of escalating of a service network' competitive potential of the autodealer centers in the conditions of post-crisis development.....	54
Kryukov S.V. Evaluation of innovative projects in the "space of real options"	58
Pavlyukova A.V. Qualitative criteria of innovation development of industrial enterprises.....	63
Startseva N.N. Optimal strategy of environmental audit when firms differ in their possibilities to evade environmental taxes.....	67
Rybalkin D.A. The polycurrency indicator of the analysis of the market Forex	72
Parshin V.V. The state's role in enhancing the credit relationships in small business.....	76
Kraynova M.V. Implementation stages of the budgeting system in Russian enterprises.....	79
Ponomareva M.A. Improving the system of environmental charges as part of the mechanism of regulation of environmental impact	82
Melikov J.I. Activization of functional potential of the credit	86
Kurapov S.S., Stets K.I. The influence of network economy on development peculiarities of servitization processes in the sphere of financial services.....	90
Abelyan A.S. Factors modernization of enterprises as the dominant state industrial policy.....	94
Aculova I.V. Analytical justification of enterprise business contacts efficiency.....	98

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Ovcharenko G.V. Aspects of the strategy of innovative development territory.....	102
Kerefov M.A. Strategic priorities of modernization of regional economic development	105
Chvanov N.M. Energy development strategy of export-oriented industries in the region.....	110
Proskura D.V. Mechanisms for addressing environmental and economic problems resulting from the consequences of restructuring the coal industry in the eastern Donbass.....	114
Sokolov A.F. Improving the information infrastructure of the region as a factor in its sustainable development.....	118
Chernyavskaya J.N. Socio-spatial coordinates of the civil society in contemporary Russia.....	122

Zelimhanova N.C. Special Economic Zones - a tool to overcome the regional depression	125
Kirpanev V.P. Organizational and economic mechanism of innovation and industrial policy in the region	129

TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

Schetintseva I.A. Foreign investment in innovation economy of Russia: analysis, dynamics and condition	133
Kolesnikov G.N. The current issues and the directions for Russian cities economic systems modernization in the globalization context.....	137

PROBLEMS OF EDUCATION SYSTEM DEVELOPMENT

Shevchuk E.V. Importance of public-private partnership in shaping innovation infrastructure of High School.....	143
---	-----

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2011

Том 9

Номер 2

Часть 3

Сдано в набор 25.02.2011. Подписано в печать 5.03.2011.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № 46. С. 150.

Издательство «Наука-Спектр».
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8.
Т. 8(863)269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии.