

Российский государственный гуманитарный университет
Russian State University for the Humanities



R G G U B U L L E T I N

№ 10 (72)/11

Scientific journal

Economics Series

Moscow 2011

В Е С Т Н И К Р Г Г У

№ 10 (72)/11

Научный журнал

Серия «Экономические науки»

Москва 2011

УДК 338
ББК 65

Главный редактор
Е.И. Пивовар

Заместитель главного редактора
Д.П. Бак

Ответственный секретарь
Б.Г. Власов

Главный художник
В.В. Сурков

Редакционная коллегия серии «Экономические науки»:

Н.И. Архипова
В.С. Аксенов
М.И. Гельвановский
Ю.Н. Нестеренко
Б.К. Тебиев
Ю.Ф. Шамрай – ответственный редактор
Ф.Э. Шамхалов

СОДЕРЖАНИЕ

От редакции	13
-------------------	----

Экономическая политика: ретроспектива развития, стратегия и тактика

<i>В.С. Аксенов</i> К вопросу об интерпретации электронных денег	14
<i>Э.Г. Кочетов</i> Геоэкономический подход к внешнеэкономической стратегии России на современном этапе	23
<i>Ю.Н. Нестеренко</i> Конкурентоспособность малых инновационных предприятий и пути ее повышения	30
<i>О.А. Ульянова</i> Исторические предпосылки экономических реформ национальной экономики во второй половине XX века	37
<i>Ю.Ф. Шамрай</i> Народное рыночное хозяйство и народные рыночные отношения как конкурентная альтернатива олигархически-монополистической модели хозяйствования	45
<i>Д.А. Шевченко, В.Р. Пратусевич</i> Рыночная экономика России: идеал и реальность	57
<i>Л.М. Шигалева</i> Концепция денежно-кредитного регулирования электронных денег в России	65
<i>З.Т. Алиев</i> Пути повышения конкурентоспособности России (политический аспект)	73

Измерение ресурсной базы национальной экономики

<i>Я.О. Зубов</i> Применение математического моделирования при формировании инвестиционного портфеля	86
--	----

<i>М.О. Касаткина, Д.Д. Попов</i>	
Методологические подходы к исследованию компонентов социального капитала	90
<i>М.В. Киварина</i>	
Институциональные основы системы социального партнерства	95
<i>Е.А. Кондратьева</i>	
Теневая экономика: проблемы оценки	103
<i>В.В. Крысов, Я.А. Голубева</i>	
Проблемы сопоставления инновационного развития стран	114
<i>И.В. Леонова</i>	
Оценка инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации	120
<i>Н.С. Макарова</i>	
Необходимость моделирования рынка пенсионного страхования	127
<i>Е.В. Мухова</i>	
Оценка влияния иностранных инвестиций на экономику России	133
<i>О.А. Пихота</i>	
Малый бизнес и возможности его оценки	140
<i>О.И. Рудаева</i>	
Интеллектуальный капитал страны: подходы к измерению	150
<i>Т.А. Черниченко</i>	
Теоретические аспекты управления человеческим капиталом	157

Финансовый механизм современной экономики

<i>В.В. Борисов</i>	
Развитие финансовых институтов в постиндустриальной экономике	161
<i>Е.Б. Макарова</i>	
Микрофинансирование в России: эволюционное развитие	167
<i>Е.А. Овчинникова</i>	
Микрострахование как современный институт поддержки малого предпринимательства	175
<i>А.В. Осиповская</i>	
Формирование системы микрофинансирования в России	182
<i>Е.Н. Пятшева</i>	
Микрофинансирование как инструмент развития малого предпринимательства в России	190

<i>С.Ю. Соколова</i>	
Фонды целевого капитала в России: проблемы становления и перспективы развития	197

Развитие предпринимательства в России

<i>Ю.С. Бегма</i>	
Экономика моды: реальность или игра слов	204
<i>М.В. Бузмакова</i>	
Основные предпосылки формирования социальной инфраструктуры в условиях посткризисной экономики	214
<i>Н.И. Гришакина, Н.А. Семенов</i>	
Имитационное моделирование при оценке эффективности финансовых вложений в сельское хозяйство	222
<i>О.В. Николаев</i>	
Организационные структуры инновационной деятельности	229
<i>Н.В. Орешникова</i>	
Концептуальный подход к ценовой политике промышленного предприятия	239
<i>М.Ю. Погудаева</i>	
Развитие малого предпринимательства в образовательной сфере Российской Федерации	247
<i>Е.Ю. Селезнева</i>	
Розничная торговля: проблемы, тенденции и перспективы развития	254
<i>Н.Г. Степанова</i>	
Актуальные проблемы развития концессионной деятельности в России	261
<i>Ф.Ю. Чанхиева</i>	
Основные модели и подходы к изучению кросс-культурного менеджмента в условиях глобализации экономики	267
<i>А.В. Ярош, Н.Н. Ярош</i>	
Моделирование экономического поведения предпринимателя на основе соционического подхода	272

Внешнеэкономическая сфера

<i>Л.Л. Калинина</i>	
Развитие форм прямого инвестирования в условиях глобализации мировой экономики	280

<i>А.А. Овчинников</i>	
Институциональные формы государственной поддержки экспорта	287
<i>П.С. Пименов</i>	
Особенности и перспективы развития торгово-экономических отношений между Россией и Японией	296
Международный и региональный опыт	
<hr/>	
<i>В.В. Доржиева, Е.Ц. Чимитдоржиева</i>	
Влияние налоговой нагрузки на социально-экономическое развитие регионов Российской Федерации	303
<i>Е.В. Самаева, С.А. Забдинов</i>	
Мировая практика организации сельскохозяйственных кредитных кооперативов	309
<i>Т.В. Сидоренко</i>	
Испания: национальная антикризисная программа и опыт модернизации экономики	315
<i>А.А. Тараруева</i>	
Зарубежный опыт региональной поддержки малых предприятий	324
Abstracts	332
Сведения об авторах	349
General data about the authors	353

CONTENTS

From the editor	13
-----------------------	----

Economic policy: retrospective of development, strategy and Tactics

<i>N.S. Aksenov</i> Regarding interpretation of electronic money	14
<i>E.G. Kochetov</i> Geoeconomic approach to the international economic strategy of Russia at the present stage	23
<i>Y.N. Nesterenko</i> The competitiveness of small innovative enterprises and ways to growth	30
<i>O.A. Ulyanova</i> Historical background of the economic reforms of the national economy in the second half of XX century	37
<i>Y.F. Shamray</i> “People market economy” and “People market relations” as a competitive alternative oligarchy-monopolistically model of economy	45
<i>D.A. Shevchenko, V.R. Pratushevich</i> Market economy of Russia: Ideal and reality	57
<i>L.M. Shigaleva</i> The concept of monetary and credit regulation of the reference of e-money in Russia	65
<i>Z.T. Aliev</i> Ways to increase of competitiveness of Russia (political aspect)	73

Measurement of resource basis of national economy

<i>Y.O. Zubov</i> Forming and basis of investment portfolio to working of economical strategy plant	86
---	----

<i>M.O. Kasatkina, D.D. Popov</i>	
Methodological views to research of social capital elements	90
<i>M.V. Kivarina</i>	
Institutional bases of system of social partnership	95
<i>E.A. Kondratieva</i>	
Shadow economy: Problems of evaluation	103
<i>V.V. Krysov, Y.A. Golubeva</i>	
The problems of comparison of innovative development of the countries	114
<i>I.V. Leonova</i>	
The estimation of the investment attractiveness of the subjects of the Russian Federation	120
<i>N.S. Makarova</i>	
Necessity of modeling of the market of pension insurance	127
<i>E.V. Mukhova</i>	
The assessment of foreign investments influence on Russian economy	133
<i>O.A. Pikhota</i>	
Private business and abilities of its cost estimate	140
<i>O.I. Rudaeva</i>	
Intellectual capital of nations: measurement approaches	150
<i>T.A. Chernichenko</i>	
Theoretical aspects of human capital management	157
Financial mechanism of modern economy	
<hr/>	
<i>V.V. Borisov</i>	
Development of financial institutions in postindustrial economy	161
<i>E.B. Makarova</i>	
Microfinancing of Russian: evolutionary development	167
<i>E.A. Ovchinnikova</i>	
Microinsurance as an instrument of small business development	175

<i>A.V. Osipovskaja</i>	
Formation of system to microfinancing in Russia	182
<i>E.N. Pyatsheva</i>	
Microfinancing as a tool of private enterprise development in Russia	190
<i>S.Y. Sokolova</i>	
Specific capital fundas in Russia: evolvment problems and prospects for the development	197

The development of enterprise in Russia

<i>Y.S. Begma</i>	
Economics of fashion: reality or play on worlds	204
<i>M.V. Buzmakova</i>	
The main prerequisites for the creation of social infrastructure in post-crisis economy	214
<i>N.I. Grishakina, N.A. Semenov</i>	
Simulation modeling by assessment of efficiency of financial investments into the farm economy	222
<i>O.V. Nikolaev</i>	
Organizational structures of innovative activity	229
<i>N.V. Oreshnikova</i>	
A conceptual approach to the pricing inside the industrial enterprise	239
<i>M.Y. Pogudaeva</i>	
Development of the micro-entrepreneurship in education in Russian Federation	247
<i>E.Y. Seleznyva</i>	
The market (only trade): Problems, tendencies and plans of development	254
<i>N.G. Stepanova</i>	
Actual problems of development of the concession activity in Russia	261
<i>F.Y. Chankhieva</i>	
The basic models and approaches to studying the cross-cultural management in a globalizing economy	267
<i>A.V. Yarosh, N.N. Yarosh</i>	
Entrepreneur's economic behavior modeling as based upon the socionics approach	272

World economic sphere

L.L. Kalinina

Development of forms of direct investment in the conditions
of world economy globalization 280

A.A. Ovchinnikov

Institutional forms of the official support for exports 287

P.S. Pimenov

Features and prospects of development of economic trading relations
between Russia and Japan 296

The world and region experience

V.V. Dorzhieva, E.Ts. Chimitdorzhieva

The influence of the tax burden on the socio-economic development
of regions of the Russian Federation 303

E.V. Samaeva, S.A. Zadbinov

World practice of organization of agricultural credit cooperative 309

T.V. Sidorenko

Spain: Anti-crisis program and modernization of the national economy ... 315

A.A. Tararueva

Foreign experience of regional support for small business 324

Abstracts 332

General data about the authors 353

ОТ РЕДАКЦИИ

В настоящем выпуске Вестника РГГУ (серия «Экономические науки») предлагаются материалы, отражающие знаковые проблемы современной российской экономики – демократизацию ее экономического базиса в направлении развития «народного рыночного хозяйства», геоэкономический подход к внешнеэкономической стратегии России на современном этапе, интеллектуализацию ресурсной базы мировой и российской экономик, повышение инвестиционной привлекательности бизнеса в России, совершенствование финансового механизма предпринимательства, финансирование национальной инновационной системы, новые тенденции во внешнеэкономической сфере.

Продвижение в исследовании и решении перечисленных проблем отражает поиск новых путей и механизмов хозяйственного развития, который ведется не только в России, но и в других странах мира. Вектор этого поиска – обновление рыночной модели хозяйствования, ее все большая ориентация на социальное партнерство и использование энергии конкуренции. В этом плане особо значимыми является содержащиеся в материалах данного выпуска идеи и рекомендации по формированию «сетевой экономики», созданию «народных предприятий», развертыванию массового предпринимательства, развитию микрофинансирования, корпоративной предпринимательской культуры, оценке компонентов социального капитала, институциональным формам поддержки бизнеса и экономики.

Весомое значение для реализации этих идей имеет изучение мирового опыта и мировой рыночной практики, которое содержится в разделах журнала по внешнеэкономической сфере и международному опыту.

Обмен мнениями по изложенной проблематике будет продолжен в последующих выпусках «Вестника». Материалы для этих выпусков просим оформлять в соответствии с нормами, установленными для ВАКовского издания и направлять электронной почтой по адресу: vestnik@rggu.ru (с пометкой «Вестник») на имя ответственного редактора серии «Экономические науки» Ю.Ф. Шамрая.

Экономическая политика: Ретроспектива развития, стратегия и тактика

В.С. Аксенов

К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

В статье на основе анализа различных подходов к интерпретации электронных денег в российской экономической литературе делается вывод о том, что это принципиально новая форма денег. Электронные деньги – это универсальные деньги, одинаково эффективно функционирующие в реальном, виртуальном и мобильном сегментах информационной экономики. Для ускорения процесса их внедрения в расчетно-платежную систему страны необходима существенная переработка действующих и принятие новых законодательных и нормативных актов, регламентирующих правовые основы функционирования электронных денег в экономике России.

Ключевые слова: финансово-экономический кризис, электронные деньги, безналичная форма денег, наличная форма денег, денежные суррогаты, универсальная форма денег.

Интерпретация электронных денег имеет как теоретическое, так и практическое значение для современного этапа развития российской экономики, обеспечения эффективного функционирования расчетно-платежных систем, совершенствования механизмов денежно-кредитного регулирования и снижения инфляционных рисков.

Среди проблем, препятствующих широкому внедрению электронных денег в хозяйственную практику России, центральное место занимает отсутствие нормативной базы, определяющей экономическую и правовую природу этого финансового феномена и его места в платежном обороте государства. Это является следствием как новизны данного явления, так и его недостаточной теоретической изученности.

© Аксенов В.С., 2011

В связи с этим возрастает важность проблемы интерпретации электронных денег экономической теорией, перед которой стоит реальная задача раскрыть экономическую сущность этой финансовой инновации. Лишь тогда появится реальная возможность проработки юридического аспекта данного явления на уровне национального законодательства.

Интерпретация электронных денег осложнена двумя обстоятельствами. Во-первых, тем фактом, что некоторые авторы финансово-экономических исследований и учебных изданий по проблемам теории денег до настоящего времени игнорируют эту финансовую новацию. Например, авторы одного из вышедших совсем недавно учебников «Деньги. Кредит. Банки» подробно описывают ливонезы, монеты Шекинского и Карабахского ханств, боны для Шпицбергена, а также другие денежные раритеты. При этом они ни одним словом не упоминают о самом факте существования электронных денег, оборот которых в мире сегодня исчисляется сотнями миллиардов долларов и на которых основаны десятки активно функционирующих в современной мировой экономике платежных систем¹.

Во-вторых, тем фактом, что в настоящее время существует достаточно большое количество подходов к интерпретации экономической природы электронных денег. При этом позиции авторов отличаются друг от друга весьма значительно.

Некоторые исследователи отождествляют электронные деньги с электронной *формой денег безналичных, то есть с деньгами депозитными*. Так, В.М. Усоскин считает, что электронные деньги существуют в виде «записей в памяти банковских компьютеров, передаваемых по каналам дистанционной связи»². На близких позициях находится А.С. Селищев, который утверждает, что «электронные деньги – это деньги на счетах компьютерной памяти банков, распоряжение которыми осуществляется с помощью специального электронного устройства»³. Аналогичная точка зрения и у авторов одного из популярных учебников по курсу «Деньги, кредит, банки». Они прямо указывают, что «по существу эти деньги являются безналичными, они находятся в памяти компьютеров в банках»⁴.

К электронным деньгам сторонники этой точки зрения относят и современные инструменты розничных безналичных расчетов. Так, по их мнению, «банковские карты (кредитовые и дебетовые) являются электронным платежным средством, одним из видов, так называемых электронных денег»⁵. В.А. Челноков считает, что электронными деньгами являются не только банковские пластиковые карты, но и все остальные инструменты безналичных платежей, представленные в электронной форме, включая чеки, платежные

и инкассовые поручения, инструменты межбанковских клиринговых расчетов⁶.

С такой точкой зрения трудно согласиться. По нашему мнению, речь здесь идет вовсе не об электронных деньгах. Это всего лишь электронная форма записи и передачи информации о безналичных деньгах. От формы записи – на бумажном или электронном носителе, не меняется сущность безналичных (депозитных) денег. В их движении неизменно участвуют три агента: первоначальный владелец денег (плательщик) – банковская система (как минимум один банк) – новый владелец денег (получатель платежа). Деньги существуют лишь будучи «привязанными» к определенному банковскому счету и перемещаются по банковской системе с одного счета на другой.

В отличие от цифровой формы записи безналичных денег электронные деньги существуют вне банковского пространства. Они не связаны с конкретными банковскими счетами и могут перемещаться не только по банковским информационным системам, но и по любым телекоммуникационным сетям. В первую очередь по Интернету, мобильным телефонным системам и в сетях NFC-пространства, специально разработанного для транзакций электронными деньгами⁷.

В сделке, где расчеты производятся электронными деньгами, третьим агентом могут быть не только банки, но и эмитенты электронных денег, Интернет-провайдеры или провайдеры сотовой связи. Расчеты производятся, как правило, без участия банковского счета. Покупатель и продавец могут также произвести расчеты самостоятельно, путем прямой передачи электронного файла, без участия финансовых посредников.

То есть сходство между электронными формами безналичных денег и электронными деньгами носит формальный характер. Оно состоит в цифровой форме записи данных и использовании современных носителей, на которых эта запись осуществляется. С экономической точки зрения это разные явления. Таким образом, мы полагаем, что подлинные электронные деньги – это самостоятельный экономический феномен. В силу этого они не могут быть отнесены к деньгам безналичным.

По мнению других ученых, электронные деньги являются *новой формой денег наличных*. М.П. Березина считает, что «электронные деньги есть электронный аналог наличных денег в виде файла, записанного на носитель – жесткий диск компьютера или смарт-карту. “Чеканка” файла в виде “электронных купюр”, передача и получение по каналам связи и защита данных (то есть денег) осуществляется посредством программного обеспечения. Файл содержит

характеристику купюры: номинал, серийный номер, дату выпуска, наименование эмитента. Он защищен криптографическим протоколом и подписывается электронной подписью эмитента»⁸.

В работе С.В. Ануреева присутствуют следующие доводы в пользу отнесения электронных денег к наличным. Во-первых, платеж электронными деньгами осуществляется путем передачи от плательщика к получателю денежных знаков в виде электронного файла без использования банковского счета и, во-вторых, передаваемый от плательщика к получателю файл имеет так называемую нарицательную стоимость, что также позволяет отнести электронные деньги к наличным деньгам⁹.

Подобная точка зрения также вызывает серьезные возражения. Наличные деньги, как монеты, так и банкноты, в числе других свойств обладают свойством материальности. Они существуют и реализуют свои функции только в материальном мире. Любая операция с наличными деньгами предполагает их физическую передачу друг другу участвующими в сделке контрагентами. Для этого участники данной расчетной операции должны одновременно физически присутствовать в месте проведения сделки. На настоящий момент не существуют способов непосредственной передачи наличных денег на расстояние.

В отличие от денег наличных, электронные деньги способны участвовать в расчетах, как при непосредственном физическом контакте участников сделки, так и в случае, если их взаимодействие происходит на расстоянии. Электронные деньги легко перемещаются по любым телекоммуникационным сетям. Более того, они являются наиболее удобным средством расчетов как для Интернет-коммерции, так и для мобильной экономики. Именно на использовании электронных денег, а не наличных или безналичных, построены основные платежные системы в этих динамичных сегментах современной экономики. Таким образом, нам представляется также недостаточно обоснованным отнесение электронных денег к деньгам наличным.

Некоторые ученые относят электронные деньги к суррогатам денег. Так, авторы одного из наиболее популярных учебников «Деньги, кредит, банки» под редакцией О.И. Лаврушина, не определяя однозначно свою позицию по поводу экономической сущности этого нового явления в современной экономике, классифицируют электронные деньги, вместе с чеками и векселями, как суррогаты денег¹⁰.

Такая точка зрения вряд ли может быть признана обоснованной, исходя из имеющегося на сегодня представления о природе электронных денег. Большинство авторов полагают, что электронные

деньги – это реальные деньги. Они в той или иной степени реализуют все функции денег. На их основе организовано функционирует значительное количество платежных систем, то есть они в полной мере выполняют функцию средства обращения (расчетов). В электронных деньгах выражается цена многих товаров и услуг в Интернет-магазинах и Интернет-каталогах, прейскурантах Интернет-провайдеров. Это говорит о выполнении ими функции измерителя стоимости товаров и услуг.

В меньшей степени можно говорить о выполнении ими других функций. Однако это, по нашему мнению, вопрос времени, а не природы данного явления. Не существует ни технических, ни методологических препятствий реализации электронными деньгами функции средства накопления или средства платежа. Речь идет об организационных моментах. Прежде всего, о возникновении специальных финансовых институтов, реализующих эти функции, либо о более широком выходе на эти рынки коммерческих банков.

Не менее важным является и тот факт, что электронные деньги обладают всеми свойствами как наличных, так и безналичных денег. То есть они обладают свойствами стабильности, трансферабельности, делимости, бессрочности, узнаваемости, износоустойчивости, портативности, приватности платежа и защищенности¹¹. Все это, вместе взятое, делает их в нашем понимании реальными деньгами, а не денежными суррогатами.

Следовательно, электронные деньги – это не денежные суррогаты и не модификация денег наличных или безналичных. Мы придерживаем точку зрения, согласно которой электронные деньги представляют собой «одну из новых форм, которую приняли деньги в процессе длительной эволюции»¹².

Так, например, Д.А. Кочергин определяет электронные деньги как новое средство платежа, которое позволяет потребителям совершать платежные операции, не требуя обязательного доступа к депозитным счетам и участия эмитента в переводе стоимости. Денежная стоимость в форме требования на эмитента (представленная электронным скрипом) непосредственно размещается на электронном устройстве, находящемся в распоряжении его владельца¹³.

Авторы, придерживающиеся данной точки зрения, подчеркивают, что «электронные деньги одновременно воплощают в себе важные характеристики наличных и депозитных денег. От наличных денег электронные деньги унаследовали свойство анонимности, безусловности распоряжения стоимостью, а также низкие транзакционные издержки, от депозитных денег дематериализованную

форму, обуславливающую удобство осуществления расчетов и низкие издержки обращения¹⁴.

Такая позиция фактически совпадает с точкой зрения большинства европейских ученых и политиков. Так, Центральный банк Европы выделяет электронные деньги в самостоятельную форму денег и с 2002 г. ведет отдельный учет стоимости обращающихся электронных денег в зоне Евро¹⁵.

Для того, чтобы выделить электронные деньги из общей массы платежных инструментов в электронной форме ими была принята Директива Европейского Парламента и Совета от 18 сентября 2000 г. № 2000/46/ЕС «О деятельности в сфере электронных денег и пруденциальном надзоре над институтами, занимающимися этой деятельностью», в которой записано, что «электронные деньги» – это денежная стоимость¹⁶, представляющая собой требования к эмитенту, которая хранится на электронном устройстве; эмитируется после получения денежных средств в размере не менее объема принимаемых на себя обязательств; принимается в качестве средства платежа не только эмитентом, но и другими фирмами»¹⁷.

Анализируя эти определения, можно выделить ряд существенных признаков, характеризующих электронные деньги в целом:

- это предоплаченный финансовый продукт;
- это финансовый инструмент, размер эмиссии которого, как правило, не превышает размер полученной предоплаты;
- это беспроцентные обязательства их эмитента (подобно наличным деньгам, выпускаемым центральными банками, электронные деньги не предполагают выплаты процентов своим держателям);
- платеж электронными деньгами является окончательным (получатель электронных денег более не имеет требований к платежнику – требования обращены к эмитенту);
- это в большинстве случаев обезличенный финансовый продукт, то есть платежное средство на предъявителя;
- это финансовый продукт, не требующий для проведения транзакций использования банковских счетов;
- это платежное средство, которое принимается в качестве средства платежа иными экономическими субъектами, нежели эмитент;
- денежная стоимость непосредственно фиксируется на информационном носителе (отсутствует привязка к какому-либо счету в кредитных учреждениях), находящемся во владении собственника этих денег;
- эмиссия электронных денег является особым видом финансовой деятельности.

Важно подчеркнуть, что обладая всеми свойствами традиционных форм денег, электронные деньги обладают также рядом уникальных свойств. В первую очередь нами выделяется универсальность их использования, гибкость в платежах. Речь идет о том, что электронные деньги одинаково эффективно функционируют как в традиционном, так и в электронном и мобильном сегментах современной экономики. То есть это некая принципиально новая, особая форма денег, отличающаяся от традиционных форм не только своими технико-технологическими характеристиками, но и сущностными свойствами.

Такой подход, по нашему мнению, позволяет сформировать методологические предпосылки для решения сформулированной в начале статьи проблемы отсутствия нормативной базы, определяющей экономическую и правовую природу этого финансового феномена и его места в платежном обороте государства.

При подходах, отождествляющих электронные деньги с традиционными формами наличных и депозитных денег или тем более с денежными суррогатами, создается видимость отсутствия необходимости разработки такой нормативно-правовой базы. Полагается, что оборот электронных денег может регулироваться действующими законодательными актами и требуется лишь их некая модификация.

Если опираться на интерпретацию электронных денег как принципиально новой формы денег, то возникает ясное понимание необходимости коренной реконструкции правовых основ денежного обращения, начиная с Гражданского Кодекса, Законов о Центральном Банке, о банках и банковской деятельности и заканчивая инструкциями, регулируемыми наличное и безналичное денежное обращение в стране. Возможно, необходимо, как это сделано в Европейском Экономическом Сообществе и ряде других стран, принятие специальных нормативных актов, определяющих правовой статус электронных денег, порядок их эмиссии и обращения в стране.

Таким образом, можно сделать общий вывод, что в современных условиях происходит трансформация денежной системы. В дополнение традиционным наличным и безналичным деньгам приходят электронные деньги. По своей сущности это универсальные деньги, одинаково эффективно функционирующие как в реальной, так и в виртуальной экономике. От темпов их внедрения во многом будет зависеть прогресс самой экономики, в том числе и возможности преодоления последствий современного финансово-экономического кризиса. Однако для ускорения этих процессов необходима существенная переработка действующих

и принятие новых законодательных актов, регламентирующих правовые основы функционирования электронных денег в экономике страны.

Примечания

- ¹ Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов / Под ред. А.Ю. Козака, М.С. Марамигина. М.: Экономистъ, 2007. 656 с.
- ² Усоскин В.М. Теории денег. М: Мысль, 1976. С. 86.
- ³ Селищев А.С. Деньги. Кредит. Банки. СПб: Питер, 2007. С. 50.
- ⁴ Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой. М.: Юрайт-Издат, 2004. С. 24.
- ⁵ Деньги. Кредит. Банки: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Под ред. Е.Ф. Жукова. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. С. 29.
- ⁶ Челноков В.А. Деньги. Кредит. Банки: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит». 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С. 25–34.
- ⁷ Стандарт ближней радиосвязи (NFC – Near Field Communication) соответствует стандарту ISO 18092. Это – технология связи, созданная для обмена данными между электронными устройствами. Одна из особенностей NFC – небольшая дальность связи (примерно 10–12 см). Для передачи данных используется частота 13.56 МГц. Скорость связи составляет 212 Кбит/с. Телефоны с NFC совместимы с бесконтактными считывателями информации компании NETS, чтобы использовать их в торговле и сфере услуг. На основе NFC стандарта с 2008 г. в Сингапуре функционирует национальная платежная система, использующая в качестве официальной валюты электронную форму сингапурского доллара.
- ⁸ Березина М.П. Деньги в современной интерпретации // Бизнес и банки. 2002. № 22. С. 5.
- ⁹ Ануреев С.В. Проблема сущности безналичных денег // Бизнес и банки. 2002. № 24. С. 3.
- ¹⁰ Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. 7-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2008. С. 39.
- ¹¹ Аксенов В.С. Электронные деньги в информационной экономике: Курс лекций / ред. Н.Н. Калинина. М.: МПА-Пресс, 2006. С. 21–28.
- ¹² Красавина Л.Н. Проблемы денег в экономической науке // Деньги и кредит. 2001. № 10. С. 5.
- ¹³ Кочергин Д.А. Электронные деньги: Теория и анализ моделей эмиссии. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2006. 161 с.

В.С. Аксенов

- ¹⁴ Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. С. 73.
- ¹⁵ European Central Bank. Statistics: Money, banking and financial markets: Monetary statistics: Electronic Money [Электронный ресурс] // Официальный сайт European Central Bank. [2010]. URL: <http://www.ecb.int/stats/money/aggregates/emon/html/index.en.html#data> (дата обращения: 17.03.2010).
- ¹⁶ Под «денежной стоимостью» в контексте данного определения, понимается покупательная способность данного электронного продукта, некий денежный актив, который может обращаться между участниками данной платежной системы.
- ¹⁷ Directive of the European Parliament and of the Council 2000/46/EC of 18.09.2000 «On the taking up, pursuit of and prudential supervision of the business of electronic money institutions». See Art. 1.

Э.Г. Кочетов

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Сейчас на передний план выходит проблема конкурентоспособности России, состояния и возможности ее экспортного потенциала. Но, говоря об этом, следует прежде всего определиться с методами развития экспортного потенциала России, иными словами, ответить на вопрос: какая парадигма в сложившейся ситуации закладывается в основу национальной внешнеэкономической политики и стратегии, парадигма, которая открывает новые горизонты освоения геоэкономического пространства и повышения экспортного потенциала российских предприятий? Такой парадигмой явилась система геоэкономических воззрений. Именно она легла в основу научно-аналитического доклада: Геоэкономика и конкурентоспособность России (Научно-концептуальные основы геоэкономической политики России). Поговорим о геоэкономических воззрениях на современную систему ВЭС.

Ключевые слова: геоэкономика, геоэкономический подход, внешнеэкономическая стратегия.

1. Воспроизводственный (геоэкономический) подход к освоению геоэкономического пространства¹

На переломе веков в мире выявилась значимая тенденция: воспроизводственный (геоэкономический) подход к современной стратегии по освоению мирового экономического пространства и вывода экспортных потенциалов национальных экономик на мировой уровень конкурентоспособности. При этом все дело в ресурсах для обеспечения конкурентоспособности. В эпоху глобализации ресурсы интернационализируются и имеют широкий спектр (ресурсы интеллектуальные, финансовые, трудовые, производственные, сырьевые и энергетические, организационно-управленческие

и т. д.). На консолидированном (свободном и взаимно согласованном) доступе к этим ресурсам в целях национального развития и выстраивается геоэкономическая модель. В основе геоэкономической модели мироустройства лежит равновесие стратегических интересов, баланс реально сложившихся зон геоэкономического влияния, устремленность на поиск таких вариаций цивилизационного развития, которые позволили бы избежать опаснейшего столкновения техногенной модели с другими цивилизационными парадигмами развития.

2. Суть основных атрибутов воспроизводственного (геоэкономического) подхода

2.1. Выход геоэкономики на приоритетные позиции. Современная мировая ситуационная модель предопределена целостностью и единством мирового пространства, которое в методологическом плане включает в себя три определяющие подпространства: *геополитическое, геоэкономическое и геостратегическое*. Сейчас геоэкономическое пространство вышло на приоритетные позиции, оттеснив на вторые роли геополитическое и геостратегическое пространства. При этом наблюдается «свинчивание» геоэкономического пространства с геостратегией в рамках *военно-экономического симбиоза* нового формата.

2.2. Зарождение наднациональных воспроизводственных потоков (циклов). Нигде так ярко гигантские подвижки, разломы и глобальность не проявились как в мировой экономической сфере (мировой хозяйственной системе). Процесс интернационализации, с одной стороны, привел к единству мировой экономической системы, а с другой – вошел в новую фазу, фазу интернационализации знаний, что придает качественно новую окраску внешнеэкономическим связям: инновационную.

«Выброс» экономических атрибутов за национальные рамки, зарождение наднациональных воспроизводственных потоков увлекло за собой и финансовую сферу. Сформировалась мировая геофинансовая система, которая по своим масштабам и механизмам функционирования наиболее адекватна процессу глобализации. Ее феномен заключается в том, что она продолжает выступать в традиционной роли экономической среды, опосредующей функционирование мировых конвейеров – подвижных, «блуждающих» интернационализированных воспроизводственных ядер (ИВЯ) (циклов). В то же время трансграничные финансовые потоки проявили себя в новейшей функции как самодостаточная система, развивающаяся по своим, только ей присущим законам. Произошел отрыв финансовой системы от воспроизводственных процессов –

зародился огромный мировой слой виртуальных финансов. Все это *не преминуло* сказаться на методологии анализа и восприятия внешнеэкономических связей: *четко обозначился водораздел между стратегией ВЭС и конъюнктуроведением.*

Экономическая (финансовая) составляющая глобальных процессов буквально преобразила все сферы (социальную, военно-политическую, правовую и т. д.). Она стала «альфой и омегой» глобализации, центральным ее двигателем. И какой бы глобальный процесс мы ни рассматривали, в его глубинных мотивах неизменно присутствует экономическая составляющая. Именно экономическая компонента как реальность потянула «скатерть» глобализации на себя, и если сдернуть ее с «мирового стола», то обнажаются фикции: оторванные от экономики и финансов, они становятся геополитикой, идеологией, идеями, властными и силовыми устремлениями – без экономического каркаса (обруча) они разрастаются, сталкиваются, несут разрушения.

2.3. Геоэкономическая воспроизводственная панорама. Если центральные атрибуты и понятия геоэкономики, такие как: геоэкономическое пространство; пульсирующие экономические границы; геофинансы; эволюция товарных форм и субъектов мирохозяйственного общения; «рынок среды»; стратегический эффект; блуждающие интернационализированные воспроизводственные ядра (циклы); «страны-системы», опрокинутые «вовне» и «вовнутрь»; мировой доход; геоэкономический атлас мира; геологистика; объемные интерпретации геоэкономических ситуаций; высокие геоэкономические технологии; геоэкономические войны; геоэкономическая контрибуция; геоэкономический трибунал и др. – выстроить в определенной логике, то открывается яркая геоэкономическая панорама, которая лежит в основе общей ситуационной модели принятия стратегических решений по реализации глобальных, региональных и национальных социально-экономических задач в их взаимной увязке и взаимной согласованности. Логические блоки этой конструкции следующие:

– выработка фундаментальных основ национальной доктрины развития и стратегического арсенала ее реализации в современном мире обуславливаются несколькими принципиальными моментами (ориентирами): а) *всеобъемлющая глобализация стирает грань между внутренней и внешней сферой деятельности, между внутренней и внешней политикой;* б) *стремительно набирает силу процесс экономизации политики;*

– внутренний экономический регламент мировой хозяйственной системы предопределен тем, что глобализация производственно-инвестиционного сотрудничества как результат интернациона-

лизации производства и капитала модифицирует товарное производство: оно осуществляется на базе перешагнувших национальные рамки технологических цепей. *Обмен идет на новых (не междунациональных, а межконтинентальных) стыках разделения труда* товарами, выступающими в новейших формах (*товар-группа, товар-объект, товар-программа*). Субъекты общения так же как товары и интернационализированное производство выступают в транснациональной форме. Это, в свою очередь, привело к серьезным коррективам в методологии ценообразования и исчисления цен (таблица);

– как результат этих процессов – формирование в недрах мирового хозяйства *интернационализированных воспроизводственных ядер (циклов)*, которые выступают своеобразными «локомотивами» мировой хозяйственной системы. Эти циклы (ядра) принимают подвижный, блуждающий характер;

– на карте мира появились *экономические границы*, они не совпадают с государственно-административными: национальные экономики «разрываются» на части, которые становятся звеньями разных воспроизводственных мировых циклов. *Национальные интересы закрепляются не на политических, а на экономических границах*, носителями этих интересов выступают транснационализированные структуры. Им государства делегируют реализацию своих национальных интересов. Но эти процессы не оказывают влияние на национальный, суверенитет;

– в системе мировых экономических отношений произошел фундаментальный поворот: 1) глобализация снимает (сужает масштаб) рыночных (конкурентных) отношений и восполняет их рентными за счет перераспределения мирового дохода; 2) трансграничные финансовые потоки (геофинансы), опосредуя блуждающие интернационализированные воспроизводственные циклы (ядра), одновременно с этим породили гигантский слой (поток) *виртуальных финансов*, который постоянно подрывает глобальное (мировое) равновесие;

– любая национальная экономика и ее хозяйствующие субъекты проходят ряд этапов не только на пути вхождения в интернационализированные воспроизводственные ядра, но и, находясь в их составе, *эволюционирует в рамках воспроизводственной цепи*, последовательно занимая те или иные звенья глобального воспроизводственного процесса;

– в рамках интернационализированного воспроизводственного ядра формируется *мировой доход*;

– борьба за перераспределение мирового дохода является стратегическим ориентиром при функционировании национальной

Таблица

Ценовая методологическая таблица

Основные компоненты современной мирохозяйственной сферы	Направления совершенствования методологии ценообразования и исчисления цен, их анализа и прогнозирования
1. Новый стык в общественном разделении труда 2. Формирование этажей товарного обращения 3. Изменение товара: единичный товар товар-группа товар-объект товар-программа 4. Производственно-технологическое сотрудничество 5. Формирование рынка «среды». Влияние кредитно-финансовых условий на динамику товарооборота 6. Конкурентоспособность товаров (техническая). НТР и реконструкция изделий. Технический катализатор	1. Новая окраска внутренних и внешних цен 2. Поведение цен на каждом из этажей 3. Изменения в методологии анализа и прогнозирования цен: исчисление цен на базе динамической модели мирового рынка как системы единичных товарных рынков: ценовая решетка, ценовой импульс, резонансное движение цен ценовой ассортиментный шлейф, ценовая этажерка определение цен на базе удельных показателей (капитальные вложения на единицу мощности, производительности и т. д.) формирование комплексной ценовой ячейки (блока), ценовой инфраструктурный модуль 4. Особенности формирования и определения цен реализации готовой продукции и комплектующих изделий. Трансфертные цены 5. Движение структурных составляющих цены. Методология учета влияния кредитных условий на цену 6. «Реконструкция» товара. Ценовой катализатор

экономики на мировой хозяйственной арене. *Цель высшего ранга для любого государства – прорыв к мировому доходу;*

– для реализации этой стратегической цели необходима соответствующая система национальных внешнеэкономических институтов – переход на геоэкономическую модель внешнеэкономических связей (ВЭС): воспроизводственную (производственно-инвестиционную);

– важнейшими звеньями новой модели являются: организационно-функциональная и *управленческая форма (пирамида)* и *соответствующий методологический инструментарий*;

– поле, на котором государство может реализовать свои стратегические цели, – объемный *геоэкономический атлас мира* с ясно очерченными международными и экономическими границами, воспроизводственными системами, национальными интересами, контурами стратегических альянсов, системной интеграционных подвижек, экономических группировок и т. п.;

– оперирование на геоэкономическом атласе требует выработки активной наступательной стратегии и соответствующих приемов: речь идет об использовании высоких *геоэкономических технологий* – открывается широкий горизонт для стратегии не прямых действий;

– там, где в решениях, основанных на геополитических подходах, ставится точка, геоэкономика, опираясь на геоэкономическую память, объективно ищет продолжения решений национальных внешнеэкономических стратегических задач в форме отложенной геоэкономической контрибуции.

Геоэкономический подход позволяет избежать серьезнейших стратегических просчетов: во внешней сфере под видом «торговых» войн скрываются более разрушительные «геоэкономические (внешнеэкономические) войны» со своими глубоко завуалированными арсеналами. Несвоевременное включение в интернационализованные воспроизводственные ядра (циклы) приводит к тому, что многие национальные экономики, в том числе Россия, остаются в стороне этих процессов, довольствуются отведенной ролью «вспомогательного» хозяйства мирового производственного цикла. Тем самым перекрывается доступ к формированию и каналам перераспределения мирового дохода. Создание геоэкономического трибунала во многом будет способствовать гармонизации отношений участников мировых воспроизводственных циклов.

Центральной составной частью новейшей внешнеэкономической парадигмы становится *выработка концепции национальной безопасности*. В основе ее – *геоэкономический подход*. Оставаясь в рамках торгово-посреднической доктрины ВЭС государство попадает в затяжную полосу экономического изматывания. Выплескивая через внешнюю торговлю свое национальное богатство (энергоносители, сырье, интеллектуальные и финансовые ресурсы), и не будучи *признанным* звеном мирового воспроизводственного процесса, где используются эти ресурсы, где производятся и реализуются уникальные изделия, обеспечивающие формирование мирового дохода, оседающего в международных финансовых

институтах, – экономика России не участвует в его перераспределении, а считает получаемые кредиты «заемными средствами».

Центральная идея, открывающая доступ к мировому доходу: интернационализированные воспроизводственные ядра должны составлять сердцевину (основу) национальной внешнеэкономической системы, а постоянное их наращивание – суть геоэкономического подхода к развитию внешнеэкономических связей. Для России это первая фаза стратегического маневра исторического масштаба: Россия выходит в постиндустриальную сферу мирового развития, приступив к модернизации экономики на путях инновационных преобразований.

В целом в доктринальной основе геоэкономики лежит стремление национальных экономик к вращению в мировую геоэкономическую систему (встраивание в интернационализированные воспроизводственные ядра – системы) с целью прорыва к полноценному участию в формировании и распределении мирового дохода через использование высоких геоэкономических и геофинансовых технологий и путем оперирования на геоэкономическом атласе мира – это формула мирового воспроизводственного цикла (формула МВЦ).

Национальная система ВЭС – валютоформирующая, она во многом определяет пополнение госбюджета страны. Вместе с тем выход в геоэкономическое пространство и эффективное оперирование в нем в конечном счете направлено на решение социально-экономических вопросов, проблем семьи, каждого человека – и это главное.

Геоэкономика есть продукт нового знания: она зародилась как инновация в осмыслении глобальной трансформации мировой системы. В силу этого инновационная составляющая пронизывает геоэкономiku во всех ее сферах (отображениях): производственно-технической, технологической, институциональной (функциональной и организационной) и т. д. Здесь центральная геоэкономическая тенденция – создание инновационной среды, через интернационализацию знаний: воспроизводственные процессы в мире теснейшим образом увязаны с интернационализацией знаний, они тесно взаимообусловлены и переплетены.

Примечания

¹ Геоэкономика и конкурентоспособность России (Научно-концептуальные основы геоэкономической политики России) / Под общ. ред. Э.Г. Кочетова. М.: Книга и бизнес, 2010. 388 с.



Ю.Н. Нестеренко

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Модернизация экономики России в качестве одного из важных направлений предусматривает развитие малых инновационных предприятий, высокая конкурентоспособность которых не реализована из-за отсутствия в стране динамичных и комфортных условий, влияющих на стимулирование предпринимательства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, малое предпринимательство, малые инновационные предприятия.

Определяющим принципом эффективного развития малых инновационных предприятий (МИП) является обеспечение роста их конкурентоспособности.

Конкурентоспособность любого субъекта экономики зависит от количества и значимости его конкурентных преимуществ (базовых, операционных, стратегических), благодаря которым оно может достичь превосходства над конкурентами, стать более устойчивым на рынке и получить наибольшую прибыль.

Как известно, базовые конкурентные преимущества составляют ресурсные факторы, к которым относят природные, трудовые и финансовые ресурсы, географическое положение, наличие инфраструктуры и основных производственных фондов. Для субъектов малого инновационного предпринимательства определяющими из этой группы является обеспеченность деятельности высококвалифицированными специалистами, необходимым размером собственного и заемного капитала, а также доступ к надежной и своевременной информации.

Что касается кадрового потенциала, то конкурентные позиции МИП высоки благодаря знаниям и таланту работающих там

людей, их склонности заниматься научными исследованиями, умения не только производить, но и коммерциализировать идеи. Кроме того, на малых инновационных предприятиях, как правило, работают наиболее квалифицированные работники. Так, в России доля специалистов с высшим образованием на малых предприятиях составляет 34,2% от среднесписочной численности, хотя общероссийский уровень для экономики в целом составляет 27,9%¹.

Для наукоемких предприятий характерна относительно большая доля затрат живого труда на единицу произведенной продукции. Это приводит к тому, что расходы на оплату труда становятся наиболее издержкочемкими статьями в структуре затрат предприятий. Поэтому, чтобы поддерживать конкурентоспособность, руководители МИП вынуждены, с одной стороны, экономить на оплате труда, а с другой – интенсифицировать труд работников. Решая первую проблему, можно столкнуться с трудностями при наборе высококвалифицированных кадров и дальнейшем партнерстве с ними. Повышение же производительности труда неизбежно приведет к необходимости диверсификации деятельности и смены ее профиля, а также переквалификации сотрудников.

Возможности разработки и реализации инноваций в существенной мере зависят от обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами при том, что объем необходимых средств определяется профилем научных исследований (например, разработка программного обеспечения требует меньше средств, чем разработка новых биотехнологий) и стадией инновационного цикла.

Для МИП характерна ограниченность капитала, что вызвано как нехваткой собственных средств, так и слабыми позициями фирм в борьбе с крупными компаниями за доступ к финансовым ресурсам. Банки и другие финансовые институты часто отказывают малым предприятиям в кредите, а если и предоставляют, то под очень высокие проценты, что оборачивается ростом себестоимости продукции. Часто не под силу оказывается малым предприятиям и выпуск собственных акций.

Недостаток средств, во-первых, затрудняет проведение широкомасштабных научных исследований, закупку нового оборудования и модернизацию производства, освоение инновационной продукции и внедрение ее на рынок. Кроме того, дефицит финансовых ресурсов обостряет проблему их использования. Даже незначительная ошибка в расчете потребностей в капитале, направлений инвестирования может привести к банкротству предприятия и, естественно, к снижению его конкурентоспособности.

В современном мире решающим фактором успешной деятельности и устойчивости на рынке является доступ к надежной и свое-

временной информации. Источником идей, как правило, выступают сотрудники МИП (около 40%), информацию о рынке и его потребностях предприятия получают от поставщиков и покупателей (30%), а также на профессиональных выставках и ярмарках (17%)².

Однако для достижения конкурентных позиций компании необходимо не только владеть определенным объемом информации, но и обладать возможностью ее распространять, позиционируя собственную деятельность. Здесь для МИП существуют объективные ограничения, которые связаны с длительностью инновационного процесса, непредсказуемостью результатов и в связи с этим значительной информационной асимметрией.

Таким образом, базовые конкурентные преимущества малых инновационных предприятий определяются наличием важнейших ресурсов – трудовых, финансовых, информационных. Их эффективное использование влияет на формирование операционных факторов конкурентоспособности, от величины которых зависят рыночная устойчивость и жизнеспособность МИП, а также иные характеристики, которые определяют на основе экономических показателей деятельности. Так, по показателю рентабельности оценивают перспективы компании. По степени дифференциации производства определяют возможности для расширения бизнеса. По уровню востребованности инновационной продукции рассчитывают платежеспособность предприятия.

Наиболее важным операционным фактором конкурентоспособности МИП выступает технический уровень выпускаемой продукции или ее наукоемкость. Результаты исследований Бостонского университета свидетельствуют, что при выпуске на рынок новой продукции общей стоимостью 1 млн долл. США, затраты на исследования и разработки у малых предприятий в 2 с лишним раза выше средних показателей³. А отношение числа нововведений к численности научного персонала в них выше в 4 раза, чем в организациях крупного бизнеса, что свидетельствует о высокой эффективности освоения инноваций субъектами малого предпринимательства в западных странах.

Преимущество малых предприятий перед крупными компаниями проявляется также в том, что они опережают последних не только по эффективности затрат, но и по скорости осуществления всех этапов научно-производственного цикла. МИП требуется на одну треть меньше времени на разработку и доведение до рынка нового продукта (в крупных фирмах в среднем три, а в малых – два года)⁴.

Важной характеристикой инновационной деятельности субъектов экономики является жизненный цикл производимой продук-

ции. По этому показателю наиболее эффективными также являются малые предприятия, для которых время использования продукции до ее замены или усовершенствования не превышает 8,5 лет, что ниже на 7 лет, чем для предприятий более крупного размера.

Однако эффективность малого инновационного бизнеса в России существенно уступает западным аналогам, что свидетельствует о его низкой конкурентоспособности. Так, удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации, по оценкам последних лет составлял 4,0–4,5%, в то время как в целом в экономике доля таких предприятий составляла 9,0–9,5%⁵. Удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг на промышленных предприятиях малого бизнеса составлял 2,0 %, при том что средний показатель для отечественных предприятий данного сектора находился на уровне 5,5%.

По объему инновационной продукции и услуг, приходящемуся на 1 рубль затрат на технологические инновации, малые предприятия России также уступают субъектам крупного бизнеса. Для МИП показатель равен 0,58 руб., в то время как в целом для экономики – 4,4 руб.

В то же время наукоемкость продукции, производимой малыми предприятиями России, выше, чем предприятиями-гигантами. Так, удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг субъектами малого инновационного бизнеса находился в пределах 1,5–2,0%, в то время как средний показатель в стране определялся на уровне 1,5–2,0%⁶.

Таким образом, операционная эффективность является необходимой фактором, обеспечивающим конкурентные позиции любого предприятия, в том числе малого предпринимательства, но недостаточным, так как формирует только временные преимущества субъекта хозяйствования. По мере повышения эффективности использования имеющихся ресурсов, улучшения операционных показателей деятельности, компании-соперники начинают применять новейшие средства и методы управления. Это в конечном итоге приводит к тому, что предприятия становятся все больше и больше похожими друг на друга. Они сближаются, перестают выделяться из общей массы, предоставляя на рынок примерно одинаковую продукцию или услуги. А это означает, что предприятия теряют конкурентные преимущества.

Чтобы действительно опережать конкурентов и занимать устойчивые позиции на рынке, необходимо быть непохожим, иметь в распоряжении особые виды ресурсов, производить оригиналь-

ную и высококачественную продукцию, использовать современные технологии, а также новые методы организации и управления, то есть применять стратегические факторы конкурентоспособности⁷.

Они представляют собой определенные условия для достижения таких сценариев развития компании, при которых имеющиеся ресурсы сочетаются оптимальным образом и делают ее уникальной, занимающей лидирующие позиции в конкретной области⁸.

К стратегическим факторам, являющимся наиболее существенными для любой компании, относят накопленный опыт, широкий ассортимент предлагаемых товаров и услуг, возможность максимального удовлетворения потребностей рынка, устойчивые связи с контрагентами, а также свободный доступ к потребителям. Однако на современном этапе развития экономики данного перечня оказывается недостаточно, и обязательными условиями конкурентоспособности становятся инновационный потенциал предприятия, возможность производить новые знания, осуществлять технологические разработки, использовать в своей деятельности достижения НИОКР, ориентироваться на новейшие виды техники и производств. Крайне важен для современных компаний также их выход на мировую арену, что открывает для них большие возможности и делает положение более устойчивым.

Стратегическими конкурентными преимуществами малых инновационных предприятий является их гибкость и мобильность, способность быстро реагировать на изменения рынка и потребительского спроса, наладить новое производство или изменить технологию, освоить выпуск мелкосерийной и уникальной продукции. Конкурентоспособность МИП связана с их высокой инновационной активностью, позволяющей не только создавать инновационный продукт, но и доводить его до стадии коммерческого использования. Производя наукоемкую продукцию, действуя в инновационной сфере, они, не имея в достаточном объеме собственного капитала, производственных мощностей, развитой маркетинговой системы, выходят как на национальный, так и мировой рынок, где добиваются значительных результатов.

Таким образом, инновационная активность и накопленный научный потенциал позволяют малым инновационным предприятиям получать количественные и качественные конкурентные преимущества, которые стимулируют расширение спроса и предложения товаров и услуг, внедрение современных методов организации и управления производственной деятельностью, разработку новых приемов влияния на рынок.

Однако в России масштабы МИП несравнимо малы, причем динамика доли компаний, занятых в сфере науки и научных

исследований, отрицательна. Так, в 2004 г. такие компании составляли 2,55 от числа субъектов малого предпринимательства (22,5 тыс. единиц). К 2009 г. общее число таких предприятий снизилось до 12,3 тыс. единиц, а доля упала до 0,75%. На МИП трудится 78 400 человек, что составляет лишь 0,65% занятых в этом секторе экономической деятельности.

Таким образом, несмотря на высокий уровень конкурентоспособности, существенный потенциал малого инновационного предпринимательства в России остается нереализованным. Это не отвечает задачам модернизации экономики страны, достижения качества экономического роста, обеспечения национальной безопасности и эффективности развития.

В связи с этим Концепцией долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г., особенно в части первого этапа (до 2012 г.), в качестве стратегического направления определено формирование инновационно-производственной структуры малого и среднего бизнеса. Правительством страны поставлена задача повышения вклада малых предприятий в ВВП страны с нынешних 21% до 29%, занятого населения – до 23%, доли неторгового сектора – до 40%, доли малых предприятий в производстве инновационной и высокотехнологичной продукции – в 6 раз⁹.

Достижение этих ориентиров возможно за счет решения следующих первоочередных задач:

1. Сокращение административной нагрузки на бизнес и формирование динамичной и комфортной для развития предпринимательства среды, что включает совершенствование законодательства в сфере контрольно-надзорной деятельности, повышение ответственности проверяющих органов за несоблюдение установленных требований, снижение числа необоснованных проверок, введение уведомительного порядка открытия собственного дела, сокращение лицензируемых видов деятельности и унификацию порядка лицензирования, создание системных условий для обеспечения качества предоставления государственных и муниципальных услуг и пр.

2. Уменьшение налоговой нагрузки. Это направление предусматривает введение на территориях субъектов Российской Федерации ставки единого налога для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения с объектом в виде доходов, уменьшенных на величину расходов, в размере 5%, развитие системы патента, формирование налоговых стимулов для развития малых инновационных предприятий.

3. Развитие имущественной поддержки бизнеса через предоставление преимущественного права выкупа арендуемых помеще-

Ю.Н. Нестеренко

ний, формирование региональных перечней имущества для целей предоставления МИП на льготных условиях в долгосрочной аренды, развитие лизинга, в том числе через субсидирование процентов и предоставление целевых грантов на уплату первого взноса в размере, не превышающем 1,0 млн. рублей.

4. Обеспечение финансовой поддержки МИП за счет снижения процентных ставок по банковским кредитам и расширения деятельности специализированных финансовых институтов (кредитных кооперативов, микрофинансовых организаций).

5. Предоставление грантов начинающим малым инновационным предприятиям, созданным при высших учебных заведениях, и субсидий для действующих МИП на компенсацию затрат по разработке новых продуктов, услуг и методов их производства, освоению новых технологических процессов, приобретению машин, оборудования и новых технологий.

Реализация этих мер позволит повысить устойчивость малых инновационных предприятий России, снизить их риски деятельности и в полной мере реализовать свои конкурентные преимущества.

Примечания

¹ Труд и занятость в России: 2009: Стат. сб. М., 2009.

² Building an Innovative Economy in Europe: A review of 12 studies of innovation policy in today's Europe. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. 2001. P. 18.

³ Дагаев А.А. Фактор НТП в современной рыночной экономике. М.: Наука, 1994. С. 99.

⁴ Small Business Innovation and Research Legislation. Washington, 1981. P. 3.

⁵ Индикаторы инновационной деятельности: 2009.

⁶ Малое предпринимательство в России: 2008: Стат. сб. М., 2008.

⁷ Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. С. 50.

⁸ Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения // Вопросы статистики. 2004. № 7. С. 3–15.

⁹ Концепция долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Минэкономразвития России. [М., 2010]. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/press/> (дата обращения: 17.03.2010).

О.А. Ульянова

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX ВЕКА

В статье рассматривается эволюция развития экономики СССР в послевоенный период, приводится анализ динамики основных показателей развития народного хозяйства в 1950–1965 гг., дается оценка состояния советской экономики к середине 1960-х годов, обосновывается историческая необходимость экономических преобразований.

Ключевые слова: территориальный принцип управления, национальный доход, капитальные вложения, экстенсивный характер развития, распределение национального дохода, НТП.

Сегодня отечественная экономика сталкивается с такими проблемами, как высокая степень износа основных производственных фондов, экстенсивный характер производства в некоторых отраслях народного хозяйства, неудовлетворительные темпы роста производительности труда. В современных условиях, когда формируется парадигма экономического развития страны, становится очевидной необходимость разработки инновационной модели развития экономики России. В связи с этим исторический опыт экономических преобразований в СССР и анализ их результатов является особенно ценным.

К концу 1930-х годов в СССР сложилась модель экономики, имевшая в основном положительные количественные характеристики и обеспечившая высокую степень мобилизации ресурсов в 1941–1945 гг.

Великая Отечественная война нанесла тяжелейший урон народному хозяйству. Было сожжено и разрушено 1710 городов и поселков, более 70 тыс. сел и деревень, своих жилищ лишились более 25 млн чел., уничтожено 31 850 промышленных предприятий,

65 тыс. км. железнодорожной колеи, разорены десятки тысяч колхозов и совхозов, разгромлено в общей сложности 167 тыс. образовательных, медицинских и иных учреждений. Расходы СССР за период войны достигли около 1 890 млрд руб. (в ценах 1941 г.)¹. Кроме того, огромный ущерб был причинен населению на территории, подвергшейся оккупации. Ущерб, причиненный народному хозяйству и отдельным гражданам за период 1941–1945 гг., составил 679 млрд руб. (в ценах 1941 г.)².

Уже с 1943 г. начался процесс восстановления народного хозяйства. Основные усилия направлялись на развитие тяжелой промышленности и топливно-энергетического комплекса, при этом аккумуляция средств происходила в основном за счет таких источников, как репарации, труд военнопленных, перераспределение средств из социальной сферы в пользу промышленности, а также за счет политики «ножниц цен» и ужесточения налогообложения сельского хозяйства. Кроме того, советская экономика сохраняла сформировавшийся в годы индустриализации мобилизационный характер.

Несмотря на определенные успехи, достигнутые в процессе восстановления экономики, уже к началу 1950-х годов стала очевидна объективная необходимость в экономических преобразованиях. Экономика носила выраженный экстенсивный характер, росла ресурсоемкость; жесткая централизация управления народным хозяйством являлась тормозом развития, полностью исключая возможность оперативного принятия решений на местах.

Первые попытки преобразований были предприняты Н.С. Хрущевым. В сентябре 1953 г. на сентябрьском Пленуме ЦК КПСС было принято Постановление «О мерах дальнейшего развития сельского хозяйства СССР»³, которые предполагали снижение норм обязательных поставок продуктов животноводства хозяйствам колхозников, рабочих и служащих, списание задолженности по поставкам, расширение производства и поставок сельскому хозяйству оборудования, строительство помещений сельскохозяйственного назначения, повышение уровня механизации в колхозах и совхозах, наращивание темпов производства оборудования сельскохозяйственного назначения, всемерное развитие зернового хозяйства, мероприятия по дальнейшему улучшению работы МТС, укрепление колхозов и МТС квалифицированными кадрами и др. В 1954 г. началось освоение целинных земель в Казахстане, Сибири и Поволжье. С 1955 по 1960 г. в связи с мероприятиями, направленными на укрупнение колхозов, их количество сократилось с 83 тыс. до 45 тыс.⁴ Во второй половине 1950-х годов началось преобразование колхозов в совхозы, основанные на государственной

форме собственности, колхозники становились сельскохозяйственными рабочими.

В 1957 г. были осуществлены меры по дальнейшему реформированию советской экономики. На февральском (1957 г.) Пленуме ЦК КПСС по докладу Н.С. Хрущева было принято Постановление «О дальнейшем совершенствовании организации управления промышленностью и строительством»⁵, положения которого в дальнейшем утвердил Верховный Совет СССР в форме Закона «О дальнейшем совершенствовании организации управления промышленностью и строительством»⁶. Закон устанавливал территориальный принцип управления промышленностью и строительством. Для такого управления в каждом экономическом административном районе образовывался совет народного хозяйства. Именно совнархозы стали основной организационной формой управления.

Необходимо отметить, что в 1950-е годы советская экономика развивалась довольно успешно. Так, если в 1950 г. ВОП СССР составлял 161% по отношению к показателям 1940 г., то в 1960 г. – уже 417%⁷. В период с 1951 по 1960 г. темп прироста произведенного национального дохода колебался от 7,5% до 12,4%⁸. За период 1950–1960 гг. темп прироста национального дохода в СССР составил 165 %, тогда как в США данный показатель равнялся 33%, в Англии – 27%, во Франции – 58 %, в ФРГ – 117%⁹. Кроме того, в течение 1950-х годов темп прироста капитальных вложений в СССР составил 229% против 19% в США, 68% в Англии, 74% во Франции и 156% в ФРГ¹⁰. Также СССР демонстрировал высокие темпы роста продукции основных отраслей промышленности. Кроме того, в 1950-е годы значительно повысилось качество жизни населения, изменилась структура потребления, люди получили возможность приобретать предметы культурно-бытового назначения, по уровню потребления продуктов питания СССР достиг уровня экономически развитых стран, началось производство бытовой техники, постепенно решался жилищный вопрос.

Однако реформы 1953 и 1957 гг. не привели к существенному улучшению других важнейших показателей развития народного хозяйства. В период 1950–1960 гг. неуклонно снижались темпы роста производительности труда. Если в 1950 г. темп роста производительности труда в промышленности составлял 113%, то в 1960 г. – уже 105%. В строительстве данные показатели снизились с 111% в 1955 г. до 108% в 1960 г.¹¹

Относительный уровень производительности труда в лесной, деревообрабатывающей, целлюлозной, стекольной и фарфоро-фаянсовой промышленности практически не изменился с 1954

О.А. Ульянова

по 1967 г., в электроэнергетике, в топливной, химической и пищевой промышленности данный показатель снизился¹².

Все менее значительной была роль производительности труда в увеличении объемов производства. В 1961–1965 гг. лишь 62% прироста промышленной продукции было получено за счет роста данного показателя, остальные 38% были обеспечены высокими темпами роста численности рабочих¹³. По сравнению с аналогичными показателями в США, численность занятых в промышленности СССР возросло со 103% в 1954 г. до 142% в 1967 г.¹⁴

Также отрицательной была динамика темпов роста общего объема продукции промышленности.

Таблица 1

Темпы роста общего объема продукции промышленности
в 1951–1961 гг.
(в процентах к предыдущему году)

1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
16,4	11,6	12,0	13,3	12,5	10,6	10,0	10,3	11,4	09,5	09,1

Источник. Народное хозяйство СССР 1922–1972 гг. Юбилейный статистический ежегодник. М.: Статистика, 1972. С. 128.

О крайней неэффективности сельскохозяйственного производства в СССР говорят, к примеру, сопоставления, проведенные в ИМЭМО АН СССР в конце 1960 – начале 1970-х годов. По приведенным расчетам, к концу 50-х годов СССР отставал от США по уровню производительности труда в сельском хозяйстве в 6 раз. Численность занятых в сельском хозяйстве в пять раз превышала аналогичный показатель в США, посевная площадь была в 1,5 раза больше, затраты кормов на единицу животноводческой продукции были выше в 1,5–2,0 раза. При этом урожайность зерновых культур составляла половину от американского уровня¹⁵. При дефиците пищевых продуктов советские капиталовложения в сельское хозяйство в 3 раза превышали американские. В 1950 г. соотношение по капиталовложениям в данную отрасль составило примерно 45%, а к 1968 г. возросло до 320%¹⁶.

Характерно, что неэффективность капитального строительства в промышленности, транспорте и связи СССР также старался компенсировать за счет роста капиталовложений. Соотношение между капиталовложениями Советского Союза и США в промышлен-

ности возросло с 33% в 1950 г. до 86–88% в 1968 г., а в транспорте и связи с 28 до 44%¹⁷.

Также экстенсивный характер хозяйствования проявлялся в том, что доля машин, оборудования, химических продуктов в структуре экспорта не увеличивалась, зато рос удельный вес топлива.

В 1951–1963 гг. на долю экстенсивных факторов приходилось 68,2% прироста конечного продукта. Ухудшение использования основных фондов выражалось в том, что в 1965 г. выпуск продукции на 1 руб. основных фондов составлял 86,3% по отношению к 1955 г.¹⁸

Крайне интересными являются данные, полученные в НИЭИ Госплана СССР в процессе проведения сравнительного анализа темпов и факторов роста общественного производства в период до 1970 г. Результаты исследования были отражены в документе «Записка о темпах и факторах роста общественного производства в период до 1970 г. и оценка их воздействия на развитие народного хозяйства в 1971–1975 гг.»¹⁹. В указанном исследовании была дана общая характеристика народнохозяйственной динамики, изучены проблемы использования трудовых ресурсов и численности занятых в общественном производстве, отражена динамика основных производственных фондов и их эффективность, проанализирована структура используемого национального дохода, затронуты вопросы капитального строительства, уровня жизни населения, проблемы политики в области повышения доходов населения. Анализ фактических материалов свидетельствовал о снижении темпов роста национального дохода, производительности труда, фондоотдачи в период 1951–1965 гг.

Таблица 2

Среднегодовые темпы прироста, %

	НД произведенный	Производитель- ность труда	ОПФ	Фондоотдача ОПФ
1951–1955	11,0	9,7	9,8	1,1
1956–1960	9,2	7,7	9,5	– 0,3
1961–1965	6,5	5,5	9,8	– 3,0

Источник. Записка о темпах и факторах роста общественного производства в период до 1970 г. и оценка их воздействия на развитие народного хозяйства в 1971–1975 гг. С. 2.

Анализ динамики трудовых ресурсов показывал, что в исследуемый период наблюдалась тенденция к повышению темпов при-

роста численности занятых в народном хозяйстве. Во многом в период с 1951 г по 1966 г. рост занятости обеспечивался за счет вовлечения трудоспособного населения из личных подсобных хозяйств. Однако по прогнозам к 1970 г. данный источник привлечения рабочей силы мог практически исчерпать себя. Немаловажно, что увеличение темпов роста занятости шло в условиях снижения темпов производительности труда, что свидетельствовало о нарастании экстенсивных факторов в увеличении производства. Если в 1951–1958 гг. за счет роста производительности труда было получено около 80% прироста промышленной продукции, то в 1959–1966 гг. – лишь 55%²⁰. Кроме того, доля ручного труда почти не менялась в течение многих лет.

В период 1956–1965 гг. рост ОПФ сопровождался снижением фондоотдачи и опережением роста фондовооруженности труда по сравнению с производительностью труда. Так, в 1951–1955 гг. на 1% прироста фондовооруженности приходилось в среднем 1,04% прироста производительности труда, в 1956–1960 гг. – 0,92%, в 1961–1965 гг. – 0,62%²¹.

В области капитального строительства обнаруживались такие отрицательные явления, как постоянное увеличение сроков строительства по сравнению с планово-проектными и систематический пересмотр первоначальных сметных стоимостей в сторону их увеличения, результатом чего являлся рост незавершенного строительства, снижение эффективности общественного производства, невыполнение плановых заданий по вводу производственных мощностей и освоению капитальных вложений.

Анализ распределения национального дохода и конечного общественного продукта показывал, что в народном хозяйстве происходило устойчивое повышение доли производственного накопления.

Таблица 3

Доля производственного накопления, %

	1951–1955	1956–1960	1961–1965
Доля накопления в ОПФ по отношению к НД	7,2	9,2	11,6
Доля производственных капиталовложений в конечном общественном продукте	12,2	14,2	16,1

Источник. Записка о темпах и факторах роста общественного производства в период до 1970 г. и оценка их воздействия на развитие народного хозяйства в 1971–1975 гг. С. 7.

Именно повышение доли производственного накопления и производственных капиталовложений компенсировало в основном снижающуюся фондоотдачу. Однако повышение доли накопления вело непосредственно к отставанию темпов роста фондов потребления по сравнению с темпами роста НД. Причем в особой степени снижались темпы роста фондов личного потребления.

Указанные выше негативные тенденции в развитии народного хозяйства в исследуемый период были во многом связаны с медленным внедрением в производство научно-технических достижений, недостаточным стимулированием НТП, медленным освоением вводимых мощностей. Кроме того, усугублялись диспропорции в области капитального строительства, вызванные несбалансированностью планов капитального строительства и несвоевременным вводом производственных мощностей. Сугубо отрицательную роль играла политика мягких бюджетных ограничений. Повышение заработной платы использовалось для стимулирования роста производительности труда в недостаточной степени. Значительная часть прироста фонда заработной платы являлась фактором экстенсивного развития и не использовалась в качестве стимулирующего механизма²².

Таким образом, состояние советской экономики к середине 1960-х годов характеризовалось экстенсивным характером производства, ухудшением таких важнейших показателей, как производительность труда, фондоотдача, национальный доход; СССР существенно отставал от Западной Европы и США по уровню личного потребления, снижалась интенсивность развития производства средств потребления на фоне роста производства средств производства, при этом использование основных производственных фондов становилось все менее эффективным, все медленнее внедрялись научно-технические достижения, предприятия не имели возможности проявления местной инициативы. Возникли предпосылки кардинального реформирования экономики.

Итак, во второй половине XX в. национальная экономика развивалась по пути, не предполагавшем интенсификацию производства, ускорение научно-технического прогресса, сокращение экстенсивных факторов развития народного хозяйства. Выбор был сделан в пользу опережающего роста средств производства по сравнению с ростом предметов потребления, увеличения объемов добычи и экспорта сырья. СССР стал значительно отставать в области использования ресурсосберегающих, высоких технологий, что в итоге привело к необходимости коренных преобразований в экономике.

На сегодняшний день экспорт сырья продолжает оставаться одним из приоритетов развития национальной экономики. Характер

О.А. Ульянова

экономики России носит выраженный антиинновационный характер. Интенсификация производства, создание экономики инноваций являются необходимыми шагами на пути повышения эффективности народного хозяйства. Успех данных мероприятий во многом зависит от умения извлекать уроки из исторического опыта.

Примечания

- ¹ Народное хозяйство СССР 1922–1972 гг. Юбилейный статистический ежегодник. М.: Статистика, 1972. С. 55.
- ² Там же. С. 54.
- ³ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Ч. II. Изд. 7. Государственное издательство политической литературы. 1953. С. 1153–1196.
- ⁴ *Кудров В.М.* Экономика России в мировом контексте. СПб.: Алетей; М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 393.
- ⁵ О дальнейшем совершенствовании организации управления промышленностью и строительством. Постановление пленума ЦК КПСС от 14 февраля 1957 г. М., 1957.
- ⁶ Закон «О дальнейшем совершенствовании организации управления промышленностью и строительством». М., 1957.
- ⁷ Народное хозяйство СССР 1922–1972 гг. С. 49.
- ⁸ Там же. С. 56.
- ⁹ Там же. С. 65.
- ¹⁰ Там же. С. 91.
- ¹¹ Народное хозяйство в 1960 г. Статистический ежегодник. М.: Статистика, 1961. С. 161.
- ¹² *Кудров В.М.* Советская экономика в ретроспективе: Опыт переосмысления. М.: Наука, 1997. С. 263.
- ¹³ Очерки экономических реформ / Ю.Ф. Воробьев, Н.Д. Лелюхина, А.А. Скоробов и др. М.: Наука, 1993. С. 195.
- ¹⁴ Там же.
- ¹⁵ *Кудров В.М.* Советская экономика в ретроспективе. С. 267.
- ¹⁶ Там же. С. 270.
- ¹⁷ Там же.
- ¹⁸ Очерки экономических реформ. С. 196.
- ¹⁹ Записка о темпах и факторах роста общественного производства в период до 1970 г. и оценка их воздействия на развитие народного хозяйства в 1971–1975 гг. Госплан СССР. Научно-исследовательский экономический институт, Москва, 1968 г. Для служебного пользования. Экз. № 00110. РГАЭ. Ф. 99. Оп. 1. Д. 911.
- ²⁰ Там же. С. 4.
- ²¹ Там же. С. 6.
- ²² Там же. С. 13.

Ю.Ф. Шамрай

НАРОДНОЕ РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО И НАРОДНЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК КОНКУРЕНТНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ОЛИГАРХИЧЕСКИ-МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье предлагаются возможные направления отхода от олигархически-монополистической системы хозяйствования в России. Главное из них – демократизация экономического бизнеса национального хозяйствования через формирование народных рыночных отношений: создание народных предприятий, развитие сетевой экономики, развертывание сектора мелких и средних предприятий. Демократизация экономического строя российского национального хозяйства, развитие многоукладности российской экономики будет содействовать, по мнению автора, переходу на новую, социально-инновационную, а не просто инновационную модель хозяйствования и повышению конкурентоспособности страны в мировой экономике.

Ключевые слова: социально-инновационная модель хозяйствования, демократизация экономического базиса общества, народные предприятия, «сетевая экономика», социальная конкуренция.

1. Возможные направления развития народного рыночного хозяйства.

Развитие любой экономики определяется ее экономическим базисом, социально-экономическим строем общественных отношений. Сегодня экономический базис российской экономики призван обеспечивать мобилизацию интеллектуально-технологических источников развития национальной экономики, развертывание инновационных процессов в производстве и формирование в конечном счете новой, социально инновационной, модели экономики.

Главная проблема российской экономики на текущем этапе не в том, что она слишком сырьевая и не в том, что она чрезмерно ориентирована на сырьевой экспорт, а в том, что она крайне инертна

в инновационном отношении, низка степень ее инновативности. Инновационные процессы слабо развиваются как в сырьевом, так и в обрабатывающем секторе экономики. Проблема обостряется тем, что в настоящее время мировое хозяйство вступает, а определенная его часть уже вступила, в очередную технологическую волну. Налицо зарождение нового технологического уклада. Для того, чтобы встроиться в эту волну, России необходимо интенсифицировать инновационные процессы в своей экономике, ускорить переход на инновационную модель развития.

Политика перехода на такую модель уже давно провозглашена в России. Однако подвижки в этом отношении незначительны: всего около десяти процентов российских предприятий обновляют сегодня свое производство¹. Причина инновационной инертности связана в значительной степени с монополизацией российской экономики, доминированием олигархически-монополистической системы хозяйствования. Монополизация сковывает российскую экономику. Только на путях «размонополизации» экономики возможно изменение существующего положения. Для преодоления монополизации и устранения ее «оков», а также обусловленной монополизацией узости производственной базы экономики необходима демократизация экономического строя национальной экономики, развитие многоукладности в экономических отношениях, большее разветвление отношений собственности и в конечном итоге переход на новую постиндустриальную социально-инновационную, а не просто инновационную модель развития.

Демократизация экономического базиса общества, в том числе его производственной модели может быть обеспечена сдвигами в хозяйственной структуре экономики в следующих направлениях.

а) Формирование сектора достаточно крупных так называемых народных предприятий, которые могут стать одним из носителей народного рыночного хозяйства и народных рыночных отношений, развитие которых означает переход на новую ступень обобществления производства. Акциями или паями таких предприятий владеют их работники, которые тем самым участвуют в управлении деятельностью предприятия, в распределении его прибыли, влияют на стратегию развития предприятия, защищают свои интересы и имеют процент с капитала. У работников народных предприятий развивается чувство хозяина и, следовательно, равного статуса с предпринимателями, практикующими другие организационные формы производственной деятельности. Являясь хозяевами соответствующих предприятий, его работники заинтересованы в развитии предприятия в конкурентоспособном, прежде всего инновационном направлении, поскольку только

такое направление может обеспечить устойчивые конкурентные позиции на внутреннем и мировом рынках. Такие условия стимулируют творческую активность и творческие способности коллектива предприятия и инновационные процессы в его производственной модели. Опыт функционирования народных предприятий в Китае, бывшей Югославии и других странах подтверждает целесообразность осуществления сдвига в сторону таких предприятий в хозяйственной структуре России, для чего требуется разработка соответствующих правовых основ и создание адекватного финансового механизма и условий функционирования подобных предприятий.

Весьма важной, в частности, является подготовка кадрового обеспечения деятельности народных предприятий, поскольку только грамотный в хозяйственном отношении управленческий и рабочий персонал (администраторы, финансовые менеджеры, бухгалтерские специалисты и другие кадры) способен организовать и управлять деятельностью таких предприятий. В этом плане было бы целесообразным ввести в образовательные программы российских вузов специальные курсы по организации и функционированию народных предприятий в российской экономике. В принципе, мы вообще считаем, что сдвиг в направлении народного рыночного хозяйства должен стать одним из ведущих направлений современной хозяйственной идеологии, поскольку отход от олигархически-монополистической модели хозяйствования, которая доминирует в настоящее время в России и тормозит развитие рыночных отношений и конкурентной обстановки в российской экономике, является определяющим условием развертывания инновационных процессов в российском хозяйстве.

Народные предприятия можно создавать в разных отраслях и по разным схемам. Весьма значимым будет развитие их деятельности, например, в банковской сфере (народные банки, различные структуры по микрофинансированию и микрокредитованию – кредитные кооперативы, товарищества по взаимному финансированию и т. п.) и в этой сфере, видимо, целесообразно наиболее активно начинать формирование новых хозяйственных структур, поскольку народные банки и другие, отмеченные выше структуры могли бы специализироваться на расчетно-платежном, кредитном, инвестиционном и другом обслуживании сферы народно-рыночного хозяйства. Далее программа создания народных предприятий могла бы распространяться на другие сферы национальной экономики – топливо и энергетику, сельское хозяйство, инновационную сферу и т. д. К этой программе обоснованно подключить государство, которое может действовать как с помощью различных

экономических инструментов, направленных на стимулирование хозяйственной деятельности народных хозяйственных структур (налоговые и другие льготы, кредиты, субсидии и т. д.), так и участвовать в их деятельности (различные формы государственно-частного партнерства, создание смешанных государственно-народных предприятий и прочее). Итогом подобных преобразований может стать развитие системы государственно-народного партнерства. Для управления такой системой понадобятся определенные институциональные трансформации, в частности создание в государственных структурах департамента (министерства) государственно-народных предприятий.

Создание народных и государственно-народных предприятий будет действовать не только в направлении преодоления узости производственной базы национальной экономики, расширять доступ к предпринимательской деятельности для разных социальных групп и обеспечивать развитие массового предпринимательства. Масштабность предпринимательства позволит задействовать все более широкие слои трудовых ресурсов в инновационную сферу, мобилизовать их творческие способности и творческую активность. Творцом может быть человек, выступающий не только и не просто как исполнитель и работник. Для того чтобы быть заинтересованным в творчестве и соответственно в инновациях, он должен быть собственником, хозяином или, по крайней мере, владеющим акциями предприятия работником: ответственным менеджером, экономистом, финансистом и пр. При таком положении работник будет ощущать результаты своей деятельности на своих доходах, что станет весомым стимулом творческой работы.

б) Эффективным сдвигом в хозяйственной структуре российской экономики в направлении ее демократизации и обеспечения развития народных рыночных отношений может также стать развитие такого типа хозяйственных отношений и сектора национального хозяйства, как сетевая экономика.

Под «сетевой экономикой» мы понимаем в данном случае не «виртуальную экономику», развивающуюся по мере развертывания телекоммуникационных и интернетовских связей, и не международные производственные сети, создаваемые ТНК. Понятийное определение сетевой экономики с использованием термина «сеть» не означает, что ее можно отождествлять с виртуальной экономикой или сетевой транснациональной экономикой. Виртуальная экономика – это экономика, базирующаяся на механизме всемирной паутины и складывающаяся в виртуальном (а не реальном) пространстве. Сетевая экономика, складывающаяся как реальный тип экономических отношений между субъектами

хозяйствования, потому и является, в отличие от виртуальной, разновидностью реальной экономики.

Транснациональная экономика – это международные производственные сети и агломераты, функционирующие с использованием механизма администрируемых внутрифирменных трансфертных цен и международной собственности, являющихся инструментом внутрифирменного перераспределения доходов. В народных предприятиях такой механизм отсутствует, поскольку они функционируют на базе контрактно-договорных рыночных цен.

Сетевая экономика выступает конкурирующим по отношению к олигархической экономике типом хозяйственной деятельности. В отличие от экономики, базирующейся на жестких, крупных корпорационных структурах, у которых отношения между субъектами хозяйственной деятельности определяются принципами технологического детерминизма и выстраиваются по вертикали (для вертикали характерна жесткая зависимость нижних звеньев хозяйственной сферы от верхних ее звеньев, поскольку контрактация, субконтрактация и другие виды договорных отношений в рамках крупной корпорационной структуры и ее отношений с другими структурами определяется технологией воспроизводственного процесса, что ограничивает хозяйственную свободу взаимодействующих в рамках этой структуры субъектов хозяйственной деятельности), ставит их в зависимость от головной компании, управляющей всем производственным процессом и распределяющей его по отдельным нишам. Сетевая экономика представляет новый тип экономических отношений, развивающихся по горизонтали. В основе этих отношений лежат не технологические и технократические организационные принципы, а экономические интересы соответствующих субъектов экономики, что ставит всех участников сетевой экономики в равноправное демократичное положение, дает им возможность устанавливать и разрывать прекращать складывающиеся связи в зависимости от своих хозяйственных интересов. Развитие сетевой экономики возможно в различных отраслях и особенно в отраслях инновационного типа, связанных с творческими озарениями и идеями. Развитие сетевой экономики в современных условиях, для которых характерно развертывание информационного общества, представляет реальную альтернативу крупному корпорационному строю.

в) В направлении формирования народного рыночного хозяйства и народных рыночных отношений будет действовать и дальнейшее развитие сектора малого предпринимательства, которое позволит наряду со сглаживанием социального неравенства различных групп населения расширить производственную базу

и производственный потенциал российской экономики, развивать конкурентную среду в ее рамках. Малые предприятия представляют наиболее гибкую и эффективную структуру, дающую возможность быстро реагировать на современные тенденции в мировом производстве и, в частности, обеспечивать все более широко развертывающуюся в мировой экономике тенденцию индивидуализации спроса и предложения. Без мобильной реакции на эту тенденцию невозможно обеспечить конкурентоспособность российских производственных структур и тем самым создать конкурентоспособную структуру экономики. В социальном отношении малое предпринимательство действует в направлении выравнивания статуса различных групп общества, что дает возможность оздоровить социальную обстановку. В качестве ориентиров, которые определяют рамки развития малого предпринимательства в экономике, можно использовать его параметры из практики развитых стран (по удельному весу в национальном ВВП, в общей численности занятых и в общем количестве предприятий) с корректирующими поправками, учитывающими два обстоятельства:

– преимущественно сырьевой характер российской экономики. Высокий удельный вес топливно-энергетических и сырьевых отраслей в экономике ограничивает возможности развития малого предпринимательства, поскольку в топливно-сырьевых отраслях для организации нового производства требуются большие первоначальные размеры капитала, которые в принципе не под силу малому предпринимательству, и потому развитие малых предприятий в этих отраслях изначально проблематично или же возможно только в сфере обслуживания этих отраслей, а так же в инновационном направлении;

– в сельском хозяйстве России развитие малого предпринимательства (фермерства) ограничивается недостаточным плодородием российских земель и суровыми климатическими условиями, намного менее благоприятными, чем, например, в Италии или США, где получило широкое развитие не только крупное фермерство, но и малый сельскохозяйственный бизнес.

Мелким предприятиям в сельском хозяйстве России во многих случаях не под силу те затраты, с которыми связано преодоление суровых климатических условий и необходимость повышения плодородия почвы. Как показывает исторический опыт (стольпинские реформы) малым предприятиям «не потянуть» такую нагрузку. Поэтому как в сельском хозяйстве, так и в промышленности условия развития малого предпринимательства в России менее благоприятны, чем в западных странах. С учетом этого обстоятельства целесообразно выстраивать политику по развитию малого

предпринимательства, ориентируя его на инновационное направление и обрабатывающий сектор экономики (в том числе в сельском хозяйстве). Весомость малого бизнеса в российской экономике будет определяться его инновационностью и мобильностью.

Кроме того, необходимо учитывать, что пространственный размах территории России и постепенная диверсификация ее производственной модели открывают широкие возможности для развития малого предпринимательства.

Демократизация экономического базиса российской экономики в отмеченных выше направлениях позволит отойти от олигархически-монополистической структуры сегодняшнего российского национального хозяйства и обеспечить продвижение к народным рыночным отношениям.

В то же время необходимо иметь в виду, что многоукладность может быть эффективной только при условии недопущения монопольного положения ни одного из формирующихся экономических укладов. Требуется развитие конкуренции как между укладами, так и внутри них. При этом эффективной будет конкуренция как в рамках экономического базиса, так и в социальной сфере общества.

2. Развитие конкуренции в социальной сфере.

Естественно возникает вопрос, какая социальная обстановка является наиболее благоприятной для поддержания конкурентоспособности национальной экономики?

В каком направлении и на базе каких индикаторов следует ориентировать формирование социального базиса страны с тем, чтобы ускорить инновационный процесс и упрочить ее конкурентные позиции производителей как на внутреннем рынке так и в мировом хозяйственном пространстве?

При поиске ответа на этот вопрос в первом приближении может показаться, что определяющее значение имеет количество и абсолютный размер отдельных видов социальных ресурсов на одного человека (жителя страны) – ВВП на душу населения, количество м² жилья в расчете на одного жителя страны, процент безработных в общей численности населения и т. д. и следующий из этих показателей вывод, согласно которому чем больше обеспечено общество в социальном отношении, чем больше перечисленных социальных благ (доходов, жилья, культурных и спортивных сооружений и пр.) приходится на одного человека, тем выше социальный ресурс национальной экономики и прочнее конкурентные позиции страны на внутреннем рынке и в мировой экономике.

Однако такой вывод был бы не совсем корректным. Конечно, высокий уровень социальных благ на душу населения свидетель-

ствует об эффективности экономической системы и о том, что эта система создает возможность для того, чтобы достойно жить. Но возможность – это еще не реальность. Кроме того, сама по себе обеспеченность социальными благами при ее реальном достижении не создает конкуренции и не развивает ее энергию, а наоборот, тормозит конкурентные отношения.

Диалектика конкуренции и конкурентоспособности любой экономической системы в рассматриваемом отношении заключается в том, что энергия конкуренции зависит не только и не столько от абсолютных показателей по каждому из составляющих социального базиса экономики и общества элементов, сколько от достаточной степени удовлетворения потребностей человека соответствующим социальным благом и от различий в распределении этих благ между отдельными индивидуумами или их социальными группами. Причем именно от распределения социальных ресурсов и расслоения населения страны по социальным критериям зависит острота конкуренции на рынке трудовых ресурсов, определяющая отношение к труду и трудовую активность, а в глобальном плане – трудовую настрой и трудовую идеологию общества, которая как раз и детерминирует предприимчивость, творческую отдачу и инновационную мотивацию, инициативность и активность человека, являющуюся базой общей конкурентной платформы экономики и ее конкурентоспособности.

Индикатором и продуктивным инструментом конкуренции и конкурентоспособности экономики в социальном отношении являются, таким образом, не столько абсолютные размеры социальных благ, сколько их дифференциация и не совпадение по объемам между отдельными индивидуумами и их социальными группами.

Без, например, дифференциации населения по доходам отсутствует база социальной конкуренции, прежде всего конкуренции на рынке труда, то есть стремление к переходу на основе трудовой активности из социального слоя с низкими доходами в другой, более обеспеченный доходами, слой населения. В результате социальный базис экономики не вырабатывает никакой конкурентной энергии и не впрыскивает эту энергию в экономику, в ее производственную, инвестиционную, инновационную и другую сферы. При таком положении отсутствуют движущие силы формирования такой социальной конкурентной платформы, которая создает условия для развертывания трудовой и прочей инициативы, важной для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики в целом. В итоге понижается конкурентный «градус» социального базиса национальной экономики и связанные с ним конкурентные преимущества.

В то же время, плодотворной для конкурентоспособности может быть не любая дифференциация социальных благ. Скажем, ошибочным будет предположение, согласно которому безмерное увеличение разрыва в доходах, обеспеченности жильем, работой и т. д. между различными социальными группами, то есть создание максимального доходного и прочего социального неравенства делает более прочной конкурентную платформу экономики, благоприятно влияет на ее конкурентный потенциал и конкурентоспособность. Точно так же необоснованным будет заключение о движении в противоположном направлении – создание полного социального равенства в целях формирования наиболее благоприятного для конкурентоспособности социального климата в обществе. В первом случае конкурентный потенциал экономики разрушается и теряется в связи с возникновением социальной нестабильности, напряженности и даже возможным социальным взрывом. Во втором случае порождается ситуация социальной пассивности, незаинтересованности в каких-либо изменениях. Формируется ситуация социального застоя. Общество начинает деградировать, что уже имело место в России в социалистическую эпоху.

Отсюда следует, что при проведении той или иной конкурентной политики и конкурентной стратегии в области социального базиса экономики целесообразно искать оптимальное сочетание равенства и неравенства в дифференциации социальных благ. Как найти искомый оптимум?

В глобальном плане ответ на этот вопрос зависит в первую очередь от сопоставления социальной платформы России с социальными платформами других стран. Такое сопоставление возможно и проводится некоторыми социальными институтами с использованием так называемых коэффициентов фондов и индексов Джинни, определяемых по результатам социологических опросов населения крупных, малых городов и сельской местности.

Коэффициенты фондов и индексы Джинни показывают концентрацию доходов по группам населения с учетом количества представителей богатых и бедных слоев общества в разных социальных группах и тем самым в динамике показывают, в пользу каких слоев населения работает экономическая система. Следовательно, в рассматриваемом нами отношении, исходя из значений этих коэффициентов и индексов можно делать выводы относительно конкурентной конструктивности действующей хозяйственной системы: следует ли сохранять существующий экономический курс и конкурентную социальную стратегию или же ее необходимо пересматривать.

Ю.Ф. Шамрай

При исчислении коэффициентов фондов и индекса Джинни можно разделять население на разное количество групп при условии включения в каждую группу равного количества населения (например: группы по 5% населения, по 10% населения и т. д.). Один из вариантов такого расчета на базе пяти 20%-х групп населения представлен в нижеследующей таблице:

Распределение денежных доходов населения России по пяти 20%-м группам²

Группы населения	Денежные доходы приходящиеся на 20%-е группы населения расположенные в порядке возрастания их обеспеченности %							
	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Группа 1 (с наименьшими доходами)	7,8	9,5	10,1	10,0	9,8	6,1	5,9	5,4
Группа 2	14,8	14,8	14,8	14,6	14,9	10,8	10,4	10,2
Группа 3	18,0	18,6	18,6	18,3	18,8	15,2	15,1	15,1
Группа 4	22,6	22,3	23,1	23,1	23,8	21,6	21,9	22,7
Группа 5 (с наибольшими доходами)	36,8	33,8	33,4	34,0	32,7	46,3	46,7	46,6

Анализ приведенной таблицы показывает, что по мере развития в России рыночных отношений и их перехода в капиталистические отношения (период 1985–1995 гг.) происходит резкий скачок в распределении доходов и расслоении населения по доходам: возрастает дифференциация доходов и социальное расслоение населения. Аналогичное положение складывается и по другим социальным благам.

При этом четко прослеживается следующая закономерность: чем больший простор получают капиталистические отношения и чем более жесткие формы они принимают, тем выше доходная и прочая дифференциация граждан. Указанную закономерность, характерную для развертывания рыночных отношений, вскрыл еще В.И. Ленин в своей работе «Развитие капитализма в России», исследуя процессы расслоения и социальной дифференциации российского крестьянства.

Отчетливо прослеживается данная закономерность и в современной России.

Разрыв в доходах различных групп населения (по данным РОССТАТ в России 30% всех доходов получают 0,7% населения)³

свидетельствует о том, что доходы на человеческий капитал, поскольку именно главным образом этим капиталом (рабочая сила и ее физические и интеллектуальные способности) обладает сосредоточенное в группах 1–3 население, в несколько раз ниже, чем доходы на основной и оборотный капитал, оказавшийся в собственности индивидуумов, входящих в состав наиболее обеспеченной 5-й социальной группы, которая именно по этой причине (обладание основным и оборотным капиталом) является наиболее богатой и обеспеченной.

Лишенная в результате проведенной антисоциальными методами в течение 1990-х годов приватизации средств производства и не обладающая в связи с этим зданиями, сооружениями, машинами, оборудованием и другими элементами основного капитала, большая часть российского населения оказалась в социальных группах с наименьшими доходами.

Что дает сопоставление выявленных разрывов с соответствующими показателями по мировой экономике в плане ориентиров для формирования наиболее эффективной конкурентной платформы национальной экономики?

В соответствии с рейтингом конкурентоспособности отдельных стран в мировой экономике, ежегодно определяемом Всемирным экономическим форумом в Давосе (Швейцария), лидирующие позиции в этом рейтинге занимают Финляндия, Швеция, Япония, Германия и некоторые другие развитые страны Европы. Эти страны устойчиво попеременно входят в первую десятку наиболее конкурентоспособных стран мира. По концентрации доходов у самой богатой части населения (в нашем случае 5-я социальная группа) в соответствии с коэффициентами фондов и индексом Джинни эти страны на текущий период имеют следующие показатели: Финляндия – 26,9%, Швеция – 25%, Германия – 28,3%. У России этот показатель равен 38%, то есть превышает показатели стран – лидеров по конкурентоспособности в 1,3–1,5 раза. Это означает, что экономическая система России работает в пользу обеспеченных групп населения в большей мере, чем в перечисленных странах. Такое положение не создает благоприятной для конкурентоспособности национальной экономики ситуации в сфере трудовых отношений; «охлаждает» трудовую активность большей части населения в связи с увеличением разрыва в уровне жизни и бесперспективности его устранения в условиях действующего социального механизма. При отсутствии перспектив в социальном прогрессе, улучшении жизни трудно внедрить в совокупную человеческую массу мотивации трудовой активности, а тем более творческой инициативности. Более того, начинается социальная деградация общества и его

Ю.Ф. Шамрай

трудноспособной части – алкоголизм, проституция, бомжевание, формирование прослойки альфонсов и т. п. Неслучайно поэтому в развитых странах, прежде всего в Японии и США в целях мобилизации ресурсов человеческого фактора начинают развивать новые подходы к оплате труда (плата за знание, участие в прибылях, премии за качество работы и прочие). Все эти действия направлены на поддержание конструктивных с точки зрения экономического роста и конкурентоспособности пропорций в распределении доходов от производственной и иной деятельности между различными социальными группами.

Примечательно, что превышение показателя по индексу Джинни наблюдается и при сравнении России с другими развитыми странами Европы: индекс Джинни по Австрии составляет 31%, Голландии – 30,9%, Франции – 32,7%, Швейцарии – 33,1%, Великобритании – 36,8%.

Отсюда следует, что России в целях движения в инновационном направлении и обеспечения конкурентоспособности со стороны социального базиса экономики необходима корректировка этого базиса в направлении уменьшения концентрации доходов у самой обеспеченной группы населения.

Подключение к инновационному движению российской экономики перестройки экономического и социального базиса, обновление этого базиса прежде всего в направлении создания благополучных условий для развития «человеческого фактора» позволяет назвать новую формирующуюся модель инновационного развития не просто инновационной, а социально-инновационной.

Только при таком подходе складывающаяся рыночная экономическая система будет стимулировать инновационные процессы и упрочнение конкурентных позиций страны в мировой экономике.

Примечания

¹ Международная конкурентоспособность России / Под ред. В.М. Колесова и М.М. Осьмовой. М.: ТЕИС, 2004. С. 123; Шамрай Ю.Ф. Внешнеэкономическая платформа конкурентоспособности России // Вестник РГГУ. 2010. № 6 (49). С. 232.

² Проблемы теории и практики управления. М.: 2006. № 6. С. 7.

³ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/91linv21.htm (дата обращения: 22.08.2010).

Д.А. Шевченко, В.Р. Пратусевич

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ: ИДЕАЛ И РЕАЛЬНОСТЬ

На основе экономического и социологического анализа исследуется природа ментальности российского общества в условиях перехода к рыночным отношениям. Предпринята попытка поиска ответа на ключевой вопрос развития современной экономики: «Какова природа сил и условий, препятствующих переходу российской экономике к современной рыночной системе хозяйства?».

Ключевые слова: административно-командная экономика, рынок, рыночная экономика, нормы и стереотипы поведения в рыночной и командной системе экономик.

Виртуальная экономика к 2001 г. закончила свое существование.

...90 лет назад в нашей стране зародилась, а затем победила точка зрения о том, что деньги, власть, разделение людей на бедных и богатых не соответствуют моральному закону, согласно которому все люди рождаются равными и возможность быть счастливым у каждого, такая же, как и у другого человека. Почему же тогда несколько сотен людей живут припеваючи, а подавляющее большинство живет в нищете и несправедливости что-либо изменить к лучшему в своей жизни?

Ответ нашли большевики, а затем развили коммунисты – во всем виноваты деньги и власть бюрократии. Надо уничтожить деньги и установить власть большинства над меньшинством, а затем совсем отказаться от власти и заменить ее волей совета трудового коллектива.

Рыночные отношения основываются на эгоизме, погоней за прибылью и богатством, порождают конкуренцию, зависть и вражду

между людьми. Рынок – это порождение капитализма. Капитализм – это несправедливый, наемный труд, где одни управляют и распределяют, а другие трудятся и получают то, что им дадут. Надо построить справедливое общество, где не будет ни конкуренции, ни бедных, ни богатых. На такой философии была установлена в 1918 г. советская власть. Складывалась не виданная до сих пор в мире новая форма хозяйства. Новая экономика, основу которой составляла общественная собственность и административно-командное распределение производимых благ. От каждого по способностям – каждому по потребностям. Рынок и все отношения, основанные на стоимостном обмене товаров и услуг, заменялись «справедливым» распределением. Залогом совести и чести этой уникальной работы был ЦК КПСС, на местах парткомы.

Россия перешла к рыночной экономике, этот факт признали все мировые эксперты.

Рынок – совокупность экономических отношений, проявляющаяся в сфере обмена товаров и услуг, в результате которых формируются спрос, предложение и цена. Под рынком понимается место купли-продажи товаров и услуг, заключения торговых сделок. По виду продаваемого товара выделяют: рынок сырья, материалов, драгоценностей, средств производства, недвижимости, машин и оборудования, продовольственных товаров. Сюда относятся: рынки услуг (рекламных, строительных, туристских и прочих); валютный, фрахтовый, кредитный, рынок потребительских товаров, информационного и интеллектуального (духовного) продукта, инноваций, капитала, валюты, ценных бумаг, труда, рабочих мест и рабочей силы. По масштабам охвата территории различают мировой, зональные, региональные, государственные рынки. Применительно к каждой стране – внутренние и внешние рынки. По уровню конкуренции рынки делятся на высококонкурентные (свободные), монополистической конкуренции, олигополистические, монополистические (закрытые). Различают также легальные (официальные) и нелегальные (теневые, черные) рынки. Рынок ценных бумаг делят на первичные и вторичные, на которых происходит перепродажа ценных бумаг. На каждом товарном рынке складываются центры торговли (так называемые основные рынки), цены которых являются базисными при определении уровня цен на соответствующие товары.

Становление и особенности развития рыночных отношений в российской экономике и обществе в целом требуют постоянного исследовательского анализа. Социально-экономический анализ развития рынка и рыночных отношений в России является главной целью настоящей статьи.

Для того чтобы приблизиться к пониманию особенностей формирования и развития рыночных отношений в экономике, обратимся к описанию ее идеальной модели.

Рыночная экономика.

Рыночная экономика – экономика, организованная на основе рыночной саморегуляции, при которой координация действий участников осуществляется государством, а именно законодательной и судебной властью непосредственно, а исполнительной только опосредованно, путем введения различных налогов, сборов, льгот и т. п. Это экономика, в которой решения потребителей, поставщиков товаров и услуг определяют структуру распределения. Главным элементом рыночного механизма саморегуляции является ценовой механизм, который уравнивает спрос и предложение на рынках обычных товаров.

Это означает:

1. Личный выбор имеет приоритет над коллективным выбором.
2. Товары и услуги распределяются рынком, а не политической волей партий и отдельных лиц.
3. Каждый может свободно выйти на рынок и конкурировать на нем.
4. Граждане и их собственность защищены от агрессии со стороны других.

Государство для этого должно сделать главное. А именно:

- а) обеспечить работу денежной и судебной систем для функционирования рынка;
- б) обеспечить обязательное для всех агентов сделки выполнение контрактов (договоров);
- в) защитить граждан и их собственность от грабителей и мошенников;
- г) продажа товаров должна осуществляться по свободным рыночным ценам;
- д) предприятия имеют возможность свободно выходить и уходить с рынка;
- е) среди предприятий не должно быть фаворитов. Фаворит определяется только рынком.

В 2005 г. Россия была на 115 месте из 127 стран, переходящих к рыночной экономике. Согласно другому Индексу экономической свободы-2009 (Index of Economic Freedom), публикуемому совместно организацией Heritage Foundation и газетой The Wall Street Journal, в 2009 г. Россия вошла в более высокую категорию по уровню экономической свободы, перейдя из разряда стран с «подавляемой экономикой» к странам, описываемым как «главным

образом несвободные». Россия заняла 146-е место среди 179 стран, поднявшись на один пункт по сравнению прошлым годом.

Уже в 1990-е годы начался активный поиск путей перехода России к новой форме рыночного хозяйствования. Появились работы, в которых предпринималась попытка найти теоретические обоснования для этого перехода¹. Необходимо было сформулировать параметры новой экономической жизни. В реальном виде ни одна страна не имеет совершенной конкуренции. К критериям совершенной конкуренции относятся:

1. Наличие большого, бесконечного числа участников сделки (продавцов и покупателей), доля каждого из них должна быть умерена в совокупном объеме сделок.

2. Обмен осуществляется однородными и стандартными товарами.

3. Покупатели обладают полной информацией о товарах, которыми они интересуются;

4. Вход и выход с рынка свободен, а у его участников отсутствуют стимулы для слияний.

В условиях чистой конкуренции продавцы и покупатели должны:

– быть свободными в выборе целей и средств для их достижения;

– выстраивать свое поведение на принципе разумного эгоизма;

– должны испытывать чувство эмпатии (уметь поставить себя на место другого человека) в отношении друг друга и других участников сделок;

– участники сделки на рынке должны доверять друг другу в отношении выполнения своих обязательств и обещаний.

Совершенная конкуренция как идеал рыночного хозяйствования предполагает долгий путь для России.

Обратимся к некоторым аспектам несоответствия реального состояния рыночных отношений в России идеальной модели.

Поведение людей строится на двух древних привычках:

Инстинкт соперничества – желание опередить других, выделиться на общем фоне и инстинкт мастерства – это предрасположение к добросовестному и эффективному труду.

Инстинкт соперничества лежит в основе собственности и конкуренции на рынке.

Этот же инстинкт лежит в основе стремления людей к «демонстративному потреблению». Когда индивид ориентируется не на максимизацию собственной полезности, а на максимизацию своего престижа в глазах других. Выбирая часы или машину, человек ориентируется не на технические характеристики вещей, а на пре-

стижность, их репутацию в том обществе, в котором он живет. Это прекрасно понимали идеологи коммунизма и исключительно ставили на инстинктивное стремление человека к добросовестному и эффективному труду, при этом игнорируя другой инстинкт – соперничества и стремления к престижу².

Рынок представляет собой совокупность структурно связанных продавцов и покупателей определенного товара/услуги, деятельность которых регулируется сходными правилами и разделяемыми большинством участников концепциями контроля³.

Взаимодействия между субъектами рынка осуществляется на основе сделок, договоров, соглашений.

Экономика соглашений сформировалась в отдельное направление только в середине 1980-х годов во Франции из представителей неоклассики, социологии, постмарксистской теории регуляции и философии. В центре ее анализа – соглашения как наиболее общие рамки взаимодействия между участниками.

Интерес для анализа представляет то, как индивид может действовать в рамках всех соглашений.

В экономической и социальной жизни индивид выполняет различные роли: роль рационального покупателя (рыночное соглашение); квалифицированного специалиста (индустриальное соглашение); гражданина (согласие быть избирателем); примерного семьянина; творческой личности; человека, заботящегося о безопасности, об экологии и, наконец, человека, имеющего свое собственное мнение.

Рациональное взаимодействие возможно лишь в рамках социально однородных групп, образованных индивидами, близкими по своим характеристикам⁴.

Рыночная система стабильна и способна к воспроизводству лишь в той мере, в какой индивиды используют в своем повседневном экономическом поведении те нормы, на которых она основывается.

Сделка не состоится в силу отсутствия понимания одной из сторон, например, отката, так как понимание существа дела, складывающегося в этих условиях, ведет к рассогласованию интересов сторон. В этой ситуации договор не будет заключен сторонами – сделка не состоится.

Норма становится главным связующим звеном между микро- и макро-уровнями. Переход от сделок между индивидами, преследующими свои частные интересы, к макроэкономическим процессам осуществляется через нормы рыночного поведения.⁵

Что препятствует усвоению экономическими агентами норм и правил поведения, соответствующих рыночным отношениям?

Главным ресурсом для достижения этого уровня потребления был доступ к редким дефицитным ресурсам, а не производительный труд и предприимчивость, позволяющая легально получать за это денежное вознаграждение и формировать собственный капитал. Попытка изобрести иной экономический эквивалент, чем деньги, представляет собой жуткий эксперимент, который длился в нашей стране на протяжении 80 лет. Доступ к ресурсам могли позволить себе только определенные категории экономических субъектов: работники торговли, выезжающие за рубеж, работники бюрократического аппарата, работники авиационного и железнодорожного транспорта.

Действия экономических агентов в командной экономике не являются рациональными, как в рыночной. Они скорее были ценностно-рациональными.

КПСС, партийный аппарат служил преобразователем ценностей, переводя идеологические установки в конкретные административные и хозяйственные задачи.

Доверие к государству становилось нормой, без нее невозможно было совершить никакого экономического действия. Государство гарантировало успех сделки (снабжение, выполнение плана).

На микроуровне доверие было нормой среди хорошо знающих друг друга лиц. Эта норма актуальна и по сей день.

Взаимодействие осуществлялось не просто с врачом, парикмахером, а со знакомым врачом и парикмахером. Также и на предприятиях устанавливались доверительные отношения партнерства на личном уровне.

Еще одна норма командной экономики: «ты – мне, я – тебе» или соглашение о взаимном оказании услуг. Потребитель и поставщик время от времени менялись ролями: «я тебя сегодня выручу сталью, завтра ты мне поможешь с болтами». Это бартер, но бартер на доверии к определенному лицу сделки. В общественном сознании и психологии общества периода застоя царило двоемыслие: публично голосовали – «за», а реально – «нет».

Мы-сознание предполагает осознание себя как одного из многих. Не обладая ценностным центром, оно функционирует в ценностных границах «своего» («нашего») и «чужого».

Поведенческий стереотип человека с таким сознанием – следование по вектору покоя: устранения факторов риска, тревоги, озабоченности, движение к конформизму, сопровождающееся мистической мотивацией.

У ролевой личности нет ни своих интересов, ни дел, ни чувств, ни привязанностей, ни собственности, ни даже имени. Мера

дружбы, преданности в отношении к другому человеку определяет степень полезности в деле.

Первая норма рыночной конституции – сложный утилитаризм. Ориентация индивида – на максимизацию своей полезности и осознание им связи между получаемой полезностью и своей продуктивной деятельностью. Нарушение этого равновесия приводит к поиску ренты, на поиск непродуктивной максимизации прибыли. Это простой утилитаризм⁶.

Норма рынка – доверие. Доверие к государству в 1990 г. равно было 0%, а с 1998 равнялась 10%, но затем откатилось к 4% (1999).

Идеальный тип рынка в России 1996 г. составил 35%, в то время как критический уровень, на котором возможны рыночные сделки – 33%⁷.

Как нами уже отмечалось, эмпатия – одна из основополагающих норм рыночного взаимодействия участников рынка. Индивид действует на основе эмпатии, когда он ставит себя на место контрагента и пытается понять его ощущения, интересы и намерения. В этом случае важен не факт личного знакомства, а факт зависимости индивида в достижении его собственных целей от позиции контрагента.

Важнейшей нормой рынка является свобода. Действия человека, говорил Спиноза, тем свободнее, чем лучше он понимает и предсказывает действия окружающих⁸. Наличие множества свобод не является достаточным, чтобы считать человека свободным. Для обществ с развитой демократией необходимо наличие таких важнейших свобод, как свобода слова, свобода в выборе профессии и свобода потребительского выбора.

Нормой рынка является также легализм и уважение прав собственности. Она выражается готовностью экономических агентов добровольно подчиняться законам государства в надежде, что сделки между контрагентами будут им защищены⁹.

В отличие от норм командной экономики, которые стабилизировали неравновесное состояние системы, рыночные нормы стабилизируют равновесие на рынке¹⁰.

Примечания

¹ Бьюкенен Дж. Минимальная политизация рыночного порядка // От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик. М.: Catallaxy, 1993; Яковлев А. Исследование транзакционных издержек и барьеров входа на рынки в российской экономике. М., 1998; Кузьминов Я.И. Тезисы о коррупции. М.: ГУ-ВШЭ,

Д.А. Шевченко, В.Р. Пратусевич

- 1999; *Долан Э., Линдсей Д.* Рынок: микроэкономическая модель. СПб.: Автокомп, 1992; *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994; *Нуреев Р.* Курс микроэкономики. М.: Норма-ИНФРА-М., 1998.
- ² См.: *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 75, 231.
- ³ *Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ-ВШЭ, 2003. С. 22–23.
- ⁴ А. Шюц стремился выполнить задачу восстановления связи абстрактных научных категорий с «жизненным миром», понимаемым как мир непосредственной человеческой жизнедеятельности, мир культуры. См.: *Шюц А.* Избранное. Мир, светящийся смыслом. М., 2004.
- ⁵ *Олейник А.Н.* Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 95
- ⁶ Там же. С. 99.
- ⁷ Там же. С. 209–210.
- ⁸ *Ильенков Э.* Философия и культура. М.: Изд-во полит. лит-ры, 1991. С. 105.
- ⁹ *Олейник А.* Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 103.
- ¹⁰ *Шевченко Д.А.* Рынок и рыночные отношения в России: экономический и социологический анализ // Журнал практического маркетинга. 2011. № 1.

Л.М. Шигалева

КОНЦЕПЦИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РОССИИ

Электронные деньги представляют собой новую форму современных кредитных денег. Однако, с точки зрения существующего российского законодательства, электронные деньги не являются законным платежным средством. Налицо, таким образом, противоречие, обусловленное стремительным развитием данных отношений за рамками традиционных финансовых институтов. Данное противоречие должно быть устранено грамотным определением официального статуса электронных денег, а также продуманной денежно-кредитной политикой Центрального банка РФ.

Ключевые слова: электронные деньги, электронная платежная система (ЭПС), Интернет-платежи, электронный кошелек, национальная платежная система, законное платежное средство, Центральный банк РФ.

Рынок электронных денег в нашей стране по-прежнему набирает обороты. Как показал анализ, проведенный Ассоциацией «Электронные деньги» (АЭД), этот сегмент рынка в России в 2009 г. продемонстрировал высокие темпы роста. Число россиян, воспользовавшихся «электронными кошельками», составило порядка 20 млн человек, а суммарный оборот отрасли превысил 40 млрд руб. Лидерами российского рынка электронных денег в категории «интернет-платежи» по-прежнему остаются Яндекс.Деньги и WebMoney, совокупная доля которых составляет порядка 90%. В 2009 г. обороты этих компаний выросли на 40% по отношению к 2008 г.: российские пользователи пополнили свои интернет-кошельки в этих платежных системах на сумму более 17 млрд руб., а общее число активных аккаунтов превысило 2,3 млн¹.

В 2009 г. произошло также значительное расширение спектра товаров и услуг, расплачиваться за которые стало возможно элек-

тронными деньгами. В частности, важным двигателем развития рынка электронных денег стало взаимодействие с банковскими продуктами (возврат кредитов, выпуск виртуальных карт и т. д.); заметно выросли продажи электронных билетов. Эти тенденции позволяют сделать вывод о том, что электронные деньги «завоеывают» массового пользователя. В подтверждение этому косвенным свидетельством зрелости и перспективности российского рынка электронных денег можно считать экспансию таких западных платежных систем как PayPal, MoneyBookers и UCash.

2009 г. стал важным для рынка электронных денег в России, поскольку были приняты некоторые нормативно-правовые акты, оказавшие влияние на развитие отрасли. В частности, были приняты Федеральные законы № 103 и № 120 («О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» и «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона “О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами”»). Данные законы, изначально ориентированные на прием наличных платежей через платежных агентов, тем не менее, оказали большое влияние на рынок в целом. Прежде всего, это первые российские законодательные акты, в которых вводится и специально регулируется понятие розничного платежа, в том числе и электронного. Также принятые законы вносят ряд изменений в другие акты, в частности сильно упрощают проведение небольших (до 15 тыс. руб.) платежей, что позволяет увеличить доступность финансовых услуг, расширить их спектр и заметно снизить долю наличного оборота в пользу электронных инструментов платежа.

Важными событиями в процессе регулирования отрасли электронных денег стало создание концепции закона о Национальной платежной системе и начало работы над законом об электронных деньгах. По мнению участников АЭД, законодательство, учитывающее мировой опыт и деловую практику, может стать мощным толчком к развитию высокотехнологических платежных инструментов. Данные процессы перекликаются с принятием новой Европейской директивы 2009/110, ставшей обобщением почти десятилетнего опыта применения Европейской директивы 2000/46 об электронных деньгах. Участники отрасли рассматривают принципы Европейского законодательства (равенство банковских и небанковских игроков, упрощенный режим регулирования для небольших и специализированных систем, упрощенную идентификацию для небольших платежей) как ключевые и критически важные для будущего регулирования рынка электронных денег в России.

Создание летом 2009 г. Ассоциации участников рынка электронных денег (АЭД) говорит о готовности основных игроков рынка электронных платежей объединиться для решения общих задач и свидетельствует о зрелости отрасли.

Следует отдельно отметить, что электронные деньги – одна из немногих отраслей российской экономики, сохранивших в 2009 г. инновационный потенциал. Ряд участников рынка анонсировал и запустил новые проекты, связанные с терминальными электронными кошельками, мобильными платежами, микрокредитованием и платежами в социальных сетях. Несомненно, такой мощный инновационный импульс получит развитие и в перспективе.

Указанные выше обстоятельства свидетельствуют с одной стороны – о динамичном росте самой отрасли электронных денег в России, а с другой – говорят о нерешенных до конца проблемах законодательного и экономического характера.

Потенциальные возможности денежной системы, основанной на использовании электронных денег, являются важными факторами экономического роста современной России.

В современном виде электронные деньги представляют собой платежные документы на предъявителя, электронные обязательства, эмитируемые организаторами системы. При этом нужные свойства электронных денег вводятся договором между системой и клиентом.

Если электронные деньги как новое средство платежа будут признаны на государственном уровне новым законным платежным средством, то будут полностью соответствовать традиционной интерпретации денег. Для этого требуется разработка специального законодательства и внесение изменений в соответствующие действующие кодексы, законы и нормативные акты, а также создание развитой инфраструктуры для реализации ими в полной мере всех экономических функций традиционных денег.

Появление глобальной сети Интернет и стремительное развитие коммуникационных Интернет-технологий создали условия для качественного изменения информационных взаимоотношений участников рынка и сформировали глобальную электронную среду для реализации экономических интересов.

Современный этап развития денежно-кредитной системы характеризуется уже не эволюционными, а революционными изменениями. Если в конце XX в. денежной инновацией являлось изменение способов ведения счетов и предоставления доступа к деньгам, что существенно снижало издержки банков на ведение бумажного учета, содержание филиалов, то XXI в. – это век появления новой формы денег, денег электронных. Очевидно, что подобная

денежная революция затронет все стороны жизни экономической системы: от политической до социально-психологической.

Объем операций, совершаемых с использованием электронных денег, постоянно растет, что, в свою очередь, приводит к увеличению общей суммы внутренних и трансграничных розничных платежей. Способность электронных денег выполнять функции наличных денег при совершении большого количества платежей на небольшие суммы представляет значительный интерес для соответствующих органов государственной власти и различных ведомств, включая центральные банки. В последнее время электронные деньги являются динамично развивающимся сегментом розничных платежей, поэтому их развитие ставит перед центральными банками вопросы стратегического характера в отношении надзора за платежной системой, возможного влияния на доходы центральных банков и осуществления денежно-кредитной политики. На наш взгляд, именно вопросы денежно-кредитного регулирования электронных денег являются первостепенными, поскольку от качества их решения будет зависеть и социально-экономическая составляющая развития института электронных денег в России.

Несмотря на то, что электронные деньги возникли и функционируют как частные платежные системы, дальнейшее их развитие невозможно без государственного вмешательства.

Выделим основные причины, по которым государственное регулирование обращения электронных денег в современных условиях в России необходимо:

1) построение эффективной платежной системы страны. Эволюция денег – это динамичный и постоянно идущий процесс, в основе которого лежит трансформация экономических интересов участников системы. Однако даже сегодня, после долгой истории эволюции видов и форм денег (с 700 гг. до н. э. по настоящее время), платежные системы практически всех стран мира слишком дороги в эксплуатации, уровень транзакционных издержек по расчетным операциям остается на высоком уровне. Дальнейшая эволюция платежной системы, таким образом, представляется неизбежной.

В силу своего огромного потенциала электронные деньги значительно изменят платежную систему, одновременно поставив новые задачи перед Центральным банком РФ и проводимой им денежно-кредитной политикой. Центральные эмиссионные банки являются главным регулятором денежно-кредитной политики во всех странах, и естественно, что основной задачей организаций, внедряющих системы электронных денег, является урегулирование взаимоотношений с ними. Особую актуальность регулирование

электронных денег приобретает в настоящее время, когда процесс законодательного оформления основ функционирования национальной платежной системы уже начат;

2) предотвращение монополизации рынка электронных платежных услуг одним участником (картелью участников). Электронные деньги, являясь финансовой инновацией, являются одновременно и источником получения различных экономических выгод, вытекающих из их использования. В связи с этим только государственная политика, направленная на поддержание стабильности экономической системы, способна обеспечить всем участникам рынка равный доступ к ресурсу;

3) унификация и стандартизация расчетов с использованием электронных денег. На сегодняшний день электронные платежные системы (ЭПС) по-разному решают вопросы о юридическом статусе «своих» виртуальных денежных единиц и по-разному организуют системы расчетов с их помощью. Это делает электронные деньги каждой ЭПС уникальными, что снижает их ликвидность для пользователей. Вместе с тем и сами эмитенты электронных денег уже, по-видимому, осознали необходимость стандартизации электронных расчетов, о чем свидетельствуют высказывания представителей ведущих ЭПС России в СМИ. Представляется, что без государственного вмешательства представители ЭПС вряд ли смогут договориться;

4) снижение рисков участников электронных расчетов, связанных с нелегитимным статусом самих электронных денег в России. Несмотря на быстрый рост оборотов электронных денег в нашей стране, сегодняшний их удел – микроплатежи. Для расширения масштабов оборотов электронных денег необходимо большее доверие пользователей к электронным деньгам, которое невозможно без государственного надзора и контроля за деятельностью ЭПС.

Опираясь на передовой европейский и азиатский (Сингапурский) опыт можно предложить следующие основные направления денежно-кредитного регулирования электронных денег в России.

Во-первых, необходимо дать четкую законодательную формулировку понятию «электронные деньги». На наш взгляд, здесь вполне можно пойти по европейскому пути и определить электронные деньги как денежную стоимость, представляющую собой требование к эмитенту, которая хранится на электронном устройстве, эмитируется после получения средств в размере не менее чем эмитируемая денежная стоимость, принимается в качестве средства платежа не только эмитентом, но и третьими лицами. Данное определение можно сформулировать и более лаконично, не нарушая

при этом экономической сущности этого явления. Электронными деньгами можно считать единицы измерения прав требований к их эмитенту, которые в совокупности составляют электронный долговой документ.

Второе, что, по нашему мнению, необходимо учесть российскому законодателю, исходя из европейского опыта регулирования электронных денег, – это разграничение норм, предусмотренных для банковской деятельности, и норм, регулирующих деятельность ЭПС. Одновременно с этим необходимо исключить возможность создания операторов электронных денег в форме некредитных организаций, предусмотрев в Федеральном законе «О банках и банковской деятельности» возможность создания специального вида небанковских кредитных организаций – «операторов электронных денег».

Создание специального института – небанковских кредитных организаций – эмитентов электронных денег, которые имели бы специальную правоспособность, соответствовали бы требованиям по собственным средствам (капиталу), предъявляемым к небанковским кредитным организациям, соблюдали бы специально установленные для них нормативы (как минимум норматив достаточности капитала (чистых активов), нормативы мгновенной и текущей ликвидности), позволит сохранить правовую определенность и обеспечить эквивалентность правового регулирования для организаций, осуществляющих сходную по экономической и правовой сущности деятельность.

В концепции денежно-кредитного регулирования электронных денег, на наш взгляд, необходимо учесть лицензирование деятельности эмитентов электронных денег (как это сделано для банковской системы). Однако в силу иного характера рисков, которые несут данные участники, речь должна идти об упрощенном лицензировании. Кроме того, размер минимального уставного капитала должен быть значительно ниже, чем предусмотренный законом для банков в России.

Было бы полезным восстановление прямого запрета на использование юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями электронных денег для осуществления иных операций, кроме приема и предъявления к исполнению, так как основной целью введения института электронных денег является обеспечение удобства физических лиц при приобретении товаров (работ, услуг). Для совершения же юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями платежей и расчетов, в том числе с физическими лицами, действующие формы безналичных расчетов вполне достаточны и четко урегулированы.

Необходимо восстановить требования об обязательной идентификации физических лиц при предоставлении им пополняемых электронных средств платежа. В соответствии с Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» идентификация клиента осуществляется субъектом исполнения до совершения клиентом операции с денежными средствами или иным имуществом. Исключение можно предусмотреть только для разовых операций, о которых до их совершения достоверно известно, что они не превысят 15 тыс. рублей.

Обоснованно также исключение платежных агентов из числа субъектов, которых оператор электронных денег может уполномочить осуществлять исполнение по электронным деньгам, так как правовой статус платежных агентов, закрепленный в специальном законе, не позволяет им осуществлять операции, включаемые в понятие «исполнение по электронным деньгам». Оператор электронных денег должен иметь право уполномочить осуществлять исполнение по электронным деньгам только другого оператора электронных денег или кредитную организацию.

Помимо этого целесообразно установить, что электронные деньги могут быть выражены только в рублях.

При разработке основ денежно-кредитной политики в отношении электронных денег необходимо предусмотреть более сбалансированную систему распределения рисков убытков от использования электронных средств платежа неуполномоченными лицами. Законом не должны создаваться условия, поощряющие мошеннические действия со стороны клиентов. Для этого необходимо установить механизм информирования банком клиента о проведенных операциях и уведомления банка клиентом об утрате электронного средства платежа или об осуществлении несанкционированной операции с его использованием. Это позволит разграничить ответственность в зависимости от действий (бездействий) клиента или банка. Ответственность должен нести тот, кто не исполнил обязанность по информированию.

Правомерно также сохранение принципа установления Банком России единых правил осуществления расчетов (в том числе форм расчетных документов), чтобы обеспечить защиту интересов всех участников расчетов.

Помимо этого, необходимо установить в ГК РФ ответственность банков-посредников и банков-получателей при осуществлении переводов денежных средств без открытия счета, аналогичную ответственности банков, привлеченных для исполнения платежного поручения.

Л.М. Шигалева

Представляется целесообразным ввести специальный режим налогообложения для операторов ЭПС и особый порядок представления ими налоговой отчетности.

Указанные выше предложения направлены на содействие принятию эффективного законодательства об электронных деньгах в нашей стране.

Примечания

¹ Электронные деньги в России: основные итоги 2009 года // Информационный сайт Moneynews [М., 2010]. URL: www.moneynews.ru/Article/13543/ (дата обращения: 14.09.2010).

З.Т. Алиев

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ (ПОЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

В статье рассмотрено место и значение конкурентоспособности экономик современных государств. Отмечено, что без соблюдения общих правил конкуренции как на внутреннем, так и на внешних рынках для производителей товаров и услуг нельзя представить современные развитые государства. Выявлены российские конкурентные ресурсы, которые в состоянии обеспечить основу для внедрения инновационных технологий как единственно возможной формы эволюции во многих отраслях отечественной экономики. Анализ глобализационных процессов дает основание сделать вывод, что глобальная среда – конкурентная среда, межгосударственное взаимодействие – конкурентное взаимодействие, а глобальная экономика – конкурентная экономика, в которой побеждают экономически мощные страны. В этих условиях, а также в ситуации снижения конкурентоспособности России крайне необходима выработка и принятие государственной конкурентной политики.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, качественные знания, инновационная экономика, государственная конкурентная политика.

Анализ теории конкуренции и конкурентоспособности, а также современных глобализационных процессов свидетельствует об ужесточении общемировой, глобальной конкурентной среды. Прежде всего надо отметить, что в силу произошедших в начале 1990-х годов системных реформаций Россия оказалась перед лицом глобализации в довольно сложном положении.

Во-первых, ее включение в глобализационные процессы произошло достаточно неожиданно. Во-вторых, страна оказалась практически не готовой к достойному участию в этих процессах.

Примечательно в связи с этим мнение вице-президента Всемирного банка Й. Штиглица, сравнившего экономическую глобализацию с гигантской волной, способной вынести далеко вперед или же погубить национальные экономики¹.

По данным международной статистики на начало XXI в., доля ведущих держав в мировом ВВП распределялась следующим образом: США – 21%, Западная Европа – 20%, Япония – 7,5%, Китай – 12,5%, Россия – 2,4%. Согласно прогностическому исследованию ИМЭМО РАН, к 2015 г. США будут иметь 18% от мирового ВВП, Китай – 16,5%, Западная Европа – 16%, Япония – 5,5%. Россия же в лучшем случае (при ежегодном экономическом росте в 5–6%) повысит свою долю до 3% мирового ВВП. Иными словами, ей крайне трудно претендовать на роль одного из самодостаточных субъектов глобального экономического процесса. Учитывая специфику российской экономики и структуру ее экспорта, доля РФ в мировом торговом обороте будет не более 1,5%, в совокупных иностранных инвестициях – порядка 1%.

Результатом является то, что Россия в рейтингах конкурентоспособности последнего десятилетия входит в первую десятку стран только по двум критериям:

- 1) запасам сырьевых ресурсов (30 трлн долл. США, 1-е место);
- 2) средней продолжительности школьного образования (10,5 лет, 7-е место).

По большинству параметров и критериев конкурентоспособности (а их порядка 200) Россия находится среди развивающихся стран.

Динамика рейтинга России по конкурентоспособности с 1999 по 2010 г. выглядит следующим образом:

- 1) согласно исследованиям WEF, Россия по сводному рейтингу в 1999 г. занимала 80 место, в 2000 – 74, в 2001 – 72, в 2002 – 64, в 2005 – 53, в 2006 – 62, в 2007 – 59, в 2008 – 58 (но уже не из 80 стран, как в 1999 г., а из 131 страны в 2008 г.), в 2009 – 63, в 2010 – 63 (из 139)²;

- 2) согласно исследованиям IMD (г. Лозанна), Россия по сводному рейтингу в 1999 г. занимала 46 место (из 46 стран), в 2000 – 47 (из 48), в 2001 – 45 (из 49), в 2002 – 43 (из 49), в 2003 – 54 (из 60), в 2004 – 50 (из 60), в 2005 – 54 (из 60), в 2006 – 54 (из 61), в 2007 – 44, в 2008 – 47 (из 55), в 2009 – 51 (из 57), в 2010 – 51 (из 58)³. Среди стран BRIC в рейтинге IMD 2010 г. Россия оказалась ниже всех. Так, Китай занял 16 строчку рейтинга, Индия – 31, а Бразилия – 38.

Несмотря на некоторые позитивные макроэкономические показатели, начиная с 2000 г. рейтинг России остается низким, в зна-

чительной степени из-за низкой инновационности, ошибочных прогнозов в частном секторе и проблем с независимостью судебной власти страны, коррупционностью власти, низким качеством жизни. Более-менее высокие места отводятся России в области финансовой политики, труда и науки. Хотя, конечно, как справедливо считает О.Д. Абрамова, «любая экспертная оценка субъективна по своей природе, и это не может не сказываться на конечных результатах исследования рейтингов»⁴.

Следует констатировать, что основной причиной такого положения дел с низким рейтингом конкурентоспособности является то обстоятельство, что глобальный характер российской экономики серьезно ограничен сырьевыми рынками (нефть, газ, редкоземельные металлы). России в глобализационных торгово-экономических процессах отведена сырьевая «ниша», доступ на рынок наукоемкой продукции ограничен (доля страны на этом рынке сократилась до минимума).

Структура экспорта за несколько десятилетий практически не изменилась. 57% в нем занимают топливно-энергетические товары, в том числе 32% – сырая нефть. Доля машин, оборудования и транспортных средств составляет менее 8%. Мы по-прежнему позиционируемся на мировом рынке прежде всего как поставщики даже не полуфабрикатов, а сырья. Структура нашего экспорта вполне адекватно отражает структуру российской экономики и может служить *показателем реальной конкурентоспособности*. Между тем, например, такая небольшая страна, как Малайзия, с населением 22 млн человек, экспортирует в год примерно на 100 млрд долларов, при этом структура ее экспорта разительно отличается от нашей в пользу товаров с высокой добавленной стоимостью. «Российский экспорт высокотехнологической продукции примерно в 14 раз меньше, чем той же Малайзии. Экспорт Японии превышает российский более чем в 2,5 раза и не содержит вообще никаких сырьевых товаров. По такому важнейшему показателю, как уровень развития человеческого капитала, наш отрыв от развитых стран в сравнении с советским периодом даже увеличился»⁵.

Между тем, на факт лидерства России в добыче нефти можно посмотреть с несколько иной стороны. Занимая по объему добычи первое-второе места (наряду с Саудовской Аравией), по объему добычи на душу населения (2,5 т), мы значительно отстаем, особенно от Норвегии (35 т на душу населения), находясь на одном уровне с Анголой и Казахстаном (по 2,6 т)⁶.

Среди причин низкой конкурентоспособности российской экономики и трудностей, которые возникают при ее преодолении, обычно отмечают:

- неразвитость институциональной системы инвестирования;
- слабость банковской и финансовой инфраструктуры;
- отсутствие надежных механизмов по трансформации финансовых активов в инвестиционные проекты;
- отсутствие стабильного законодательства и его несовершенство;
- бюрократизм и коррупция;
- недостаточная прозрачность финансовых потоков и др.⁷

По данным Конференции по торговле и развитию ООН, затраты на российские НИОКР после начала рыночных реформ в 1990 г. сократились (а точнее – упали) примерно на две трети. По отношению к уменьшившемуся ВВП страны эти затраты снизились с более чем 2% в 1989 г. до чуть более 1% (по данным ОЭСР) или даже менее 1% (по данным российского Межминистерского аналитического центра). В то же время средние инвестиции в НИОКР составляют по странам ОЭСР 2,2% ВВП, в США – около 2,5%; в Японии – около 3%. Сегодня затраты в России на НИОКР в этом выражении не просто меньше, чем в развитых странах, не только меньше чем в таких странах, как Испания, Дания, Австрия, но они меньше, чем во многих отдельных транснациональных корпорациях (Матсушита Электрик, Форд, Крайслер, Тойота, ИВМ, Пфайзер и др.)⁸.

Страна все еще располагает наряду с существенными недостатками весьма значительным человеческим капиталом (находится на четвертом месте в мире по количеству ученых и инженеров, работающих в области НИОКР после США, Японии и Китая), обладает значительным ресурсом для повышения своей конкурентоспособности и определенными преимуществами в этом плане.

Однако реалии таковы, что страна по большинству показателей конкурентоспособности значительно отстает. Если посмотреть в рейтинге ВЭФ позиции России по отдельным показателям, то ситуация выглядит следующим образом:

Макроэкономическая и финансовая обстановка:

Уровень сложности финансовой конъюнктуры – 86

Стабильность банков – 101

Доступность кредитов – 91

Наличие венчурного капитала – 66

Доступ местного фондового рынка к финансовым ресурсам – 69

Поощрение прямых иностранных инвестиций со стороны правительства – 109

Распространенность торговых барьеров – 91

Пути повышения конкурентоспособности России (политический аспект)

Технологические инновации и степень их проникновения:

Технологическая готовность – 77
Внедрение технологий на уровне предприятия – 63
Распространенность лицензирования иностранных технологий – 101
Насколько привлеченные иностранные инвестиции приносят в страну новые технологии – 98
Качество естественнонаучного и математического образования – 21
Сотрудничество вузов и промышленности в области научных исследований – 42

Качество научно-исследовательских учреждений – 31

Технологии информации и связи (инфотехнологии):

Пользователей мобильной связи на 100 жителей страны – 65
Пользователей Интернета на 10 тыс. жителей страны – 66
Внимание правительства к инфотехнологиям – 91
Персональных компьютеров на 100 жителей страны – 52

Общая инфраструктура:

Общее качество инфраструктуры – 79
Качество воздушного транспорта – 64
Развитость железнодорожной инфраструктуры – 24
Стационарные телефонные линии – 46

Государственные учреждения – контракты и законодательство:

Юридическая независимость – 102
Эффективность правового поля – 95
Защита прав собственности – 108
Защита интеллектуальной собственности – 105
«Фаворитизм» в решениях правительственных чиновников – 106
Эффективность законодательных учреждений – 80
Серьезность бюрократических «рогатов» – 90
Надежность полицейской службы – 99
Коммерческие потери, связанные с организованной преступностью – 101
Качество аудита и стандартов финансовой отчетности – 89
Роль налогов как стимула для работы или инвестиций – 81
Свобода прессы – 96

Государственные учреждения – коррумпированность:

Нерегулярные выплаты в:
Экспорт и импорт – 83
Сбор налогов – 69
Государственные контракты – 82
Судебные решения – 76
Отвлечение государственных средств – 87
Коммерческие потери, связанные с коррупцией – 109
Доверие народа к политикам – 94

Проведенный в ходе исследования ВЭФ опрос более чем 470 руководителей российских предприятий выявил низкие показатели во многих областях, а также ряд серьезных проблем в сфере инвестиционного климата. С позиции индекса конкурентоспособности основными слабыми сторонами России являются факторы, характеризующие деятельность общественных институтов, в том числе слабая защита прав собственности, высокий уровень коррупции, проблемы, связанные со способностью экономики разрабатывать и использовать современные технологии. При этом прямые иностранные инвестиции оказывают слабое влияние на передачу технологий, а сами компании не всегда готовы эти технологии адаптировать. К сильным сторонам были отнесены высокий интегральный уровень макроэкономической стабильности, высокий кредитный рейтинг, а также другие факторы, характеризующие эффективность макроэкономической политики.

К сильным сторонам бизнес-климата в России отнесены: доступность и высокое качество человеческих ресурсов и образовательной инфраструктуры, наличие возможностей для НИОКР, а также относительно высокий уровень доступности поставщиков внутри России.

Однако в отличие от стран, политика которых направлена на активное развитие своих конкурентных преимуществ, Россия использует свои сильные стороны недостаточно эффективно. Так, для создания предприятия в Российской Федерации требуется 36 дней и 9 процедур, в Венгрии – 52 дня и 6 процедур, в Испании – 108 и 7, в Польше – 31 и 10, в Португалии – 78 и 11, в Чехии – 40 дней и 10 процедур⁹.

Серьезной проблемой для России в плане повышения конкурентоспособности экономики является изношенность основных фондов. Российские основные фонды сильно устарели: 70% капитального оборудования эксплуатируется более 15 лет. Данное обстоятельство в значительной степени препятствует росту конкурентоспособности.

Продолжает оставаться нерешенной ключевая проблема затрат на НИОКР. По суммарному объему государственных и частных затрат на НИОКР Россия уступает не только развитым западным странам, но и Китаю, Индии, Республике Корея и др. Доля расходов на НИОКР в ВВП России – 1,16% (11,6 млрд долл.), тогда как в развитых странах – 2,5–3%. По данным экспертов ОЭСР, в рейтинге стран по этому показателю лидируют США (282 млрд долл.), Япония (103 млрд долл.), Китай (59,8 млрд долл.), Германия (53,9 млрд долл.). На долю государственного бюджета при этом приходится 40% расходов на НИОКР в Китае, 27% – в США,

18% – в Японии, 15% – в России. По мнению экспертов, в этих цифрах отражается будущее высокотехнологичных и конкурентоспособных товаров и услуг на мировых рынках¹⁰.

Вместе с тем для внешнего мира российский товаропроизводитель по-прежнему подвергается дискриминации на мировых рынках. Прежде всего это ощущают на себе производители металлургической (до 60% всех действующих ограничений) и химической (до 25% ограничений) отраслей. По подсчетам экспертов, потери России от торговых ограничений на мировых рынках оцениваются в 2–2,5 млрд долларов в год. Таким образом, несмотря на открытость России, справедливых недискриминационных условий доступа на мировые рынки у российских производителей нет до сих пор.

Вместе с тем, на этом фоне следует выделить методику прогнозирования уровня конкурентоспособности России, предложенную несколько лет назад Р.А. Фатхутдиновым но, к сожалению, пока не нашедшую достойного отклика и применения, а также нового понятия «стратегическая конкурентоспособность».

Методика прогнозирования стратегической конкурентоспособности России построена на исследовании 10 показателей (факторов):

- 1) расходы из госбюджета на НИОКР;
- 2) расходы из госбюджета на развитие человека (образование, здравоохранение, социальную сферу);
- 3) степень рыночных преобразований в стране;
- 4) ВВП на душу населения;
- 5) средняя продолжительность жизни;
- 6) показатель эффективности использования ресурсов;
- 7) показатели экспорта;
- 8) индекс развития человеческого потенциала;
- 9) место страны в мире по запасам природных ресурсов;
- 10) качество жизни населения страны.

Результатом применения Р.А. Фатхутдиновым авторской методики стал прогноз стратегической конкурентоспособности России на 2020 г. (см. таблицу).

Анализ глобализационных процессов дает основание сделать вывод, что глобальная среда – конкурентная среда; межгосударственное взаимодействие – конкурентное взаимодействие; а глобальная экономика – конкурентная экономика, в которой побеждают экономически мощные страны. В этих условиях, а также в ситуации снижения конкурентоспособности России крайне необходима выработка и принятие государственной конкурентной политики.

Но при этом она должна быть не только частью государственной экономической политики, призванной «способствовать развитию конкуренции на рынках, стимулировать создание и развитие конкурентной среды и конкурентных механизмов, обеспечивать равные конкурентные условия», – как отмечается аналитиками Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования при отделении общественных наук РАН¹¹. Это, так сказать, преимущественно внутренний, экономический аспект.

Накопился целый комплекс упущенных экономико-политических возможностей государственной политики, к которым можно отнести:

- потерю еще недавно естественных сателлитов по формату СНГ, прежде всего за счет близорукой политики «Газпрома», приведшей к дальнейшему отторжению не только Украины, но и союзника России Белоруссии;

- отсутствие противодействия разрушительной деиндустриализации страны, сохранения и укрепления ряда макротехнологий. По оценке академика Е.Б. Каблова, Россия за последние полтора-два десятилетия безвозвратно потеряла 55% прогрессивных технологий¹²;

- фактическая приватизация богатства недр при номинальном сохранении их в госсобственности, при высоких доходах экспорта углеводородного сырья в частном секторе и запустении научно-технического и культурно-исторического наследия прежних периодов развития страны;

- изъятие денежной массы из обремененного техногенными катастрофами производственно-инфраструктурного комплекса страны (так называемая «проблема 2003 г.»), получаемой от торговли энергоресурсами, и помещение ее в ценные бумаги мировых фондовых рынков (прежде всего США), откуда в обозримый среднесрочный период их непросто вывести.

Конкуренция, конкурентные отношения, конкурентная среда в экономике необходимы в качестве «механизма, обеспечивающего технический и социальный прогресс»¹³.

В свою очередь, этот процесс требует выработки конкурентной политики, без которой невозможно эффективное развитие экономики современного государства в глобальной конкурентной среде. В то же время необходимо обратить внимание на существенное обстоятельство важного методологического плана: разрабатываемая отечественными учеными концепция государственной конкурентной политики охватывает именно сферу экономики. Об этом прямо и недвусмысленно заявляет С.С. Сулакшин: «Конкурентоспособность в контексте нашей работы – это способность хозяйствующей

щего субъекта произвести и прибыльно реализовать товар, услугу. Не более того. Следовательно, нас интересуют возможности, ответственность государства, которые этому способствуют. Соответствующее содержание и наполнит область государственной конкурентной политики»¹⁴.

Конкуренция имеет большой экономический смысл, позволяющий оценивать прорывные технологии и стимулировать научно-технический прогресс. «Конкуренция имеет большую национальную и геополитическую специфику, замалчиваемую в интересах тех или иных стран и групп населения. Более того, привязка конкуренции к частной собственности, к мировому либеральному рынку, построенному на ее основе, также является следствием вытеснения научных знаний в политэкономии разного рода экономикой (*economics*) и математизированным наукообразием. Это своего рода элемент “научной” дезинформации, проводимой в тех же интересах»¹⁵. Таким субъектом многим ученым, не верящим в возможности государства, видится крупный бизнес, который «понимая и оценивая ответственность за страну, смог бы стать инициатором необходимого выстраивания национальной политики обеспечения конкурентоспособности по тем макротехнологиям и отраслям, где Россия еще может наверстать небезнадёжно упущенное за годы передела власти и собственности»¹⁶, по аналогии с такими странами, как Япония, Республика Корея и Малайзия.

Надеяться на саморегулирующую силу рыночных отношений – это значит обманывать самих себя, поскольку еще Гэлбрэйт, ведущий экономист в администрации Рузвельта времен Великой депрессии, предупреждал: «Если рядом с вами находится человек, который считает, что рынок регулирует все, найдите, что этот случай требует срочного клинического вмешательства».

Государственная конкурентная политика – это целенаправленная деятельность государственных институтов, а также общественных организаций и средств массовой информации, сосредоточенная на создании условий, необходимых для успешной жизнедеятельности личности, общества и государства в условиях глобальной конкурентной среды.

При этом к основным приоритетам государственной конкурентной политики целесообразно отнести:

- 1) инновационность экономики;
- 2) эффективное решение задач социальной политики;
- 3) повышение качества и количества народонаселения страны.

Через реализацию вышеперечисленных функций государственная конкурентная политика будет оказывать направляющее



Рис. 1. Поле воздействия государственной конкурентной политики на другие государственные политики.

и координирующее воздействие на отдельные политики, в свою очередь ответственные за отдельные параметры (показатели) конкурентоспособности и их повышение (рис. 1).

Конкурентная политика обязательно должна включать прогнозную часть, дающую возможность планировать на перспективу

Пути повышения конкурентоспособности России (политический аспект)



Рис. 2. Схема законодательной базы и место в ней концепции государственной конкурентной политики

(ближайшую, среднесрочную и долгосрочную) действия по повышению конкурентоспособности страны. За основу можно взять модель прогноза стратегической конкурентоспособности Р.А. Фатхутдинова¹⁷.

Уровень конкурентоспособности США, рассчитанный по этой методике, в 2000 г. равнялся 0,87, а России – 0,30, и США находились на 1-м месте, а Россия на 55-м месте из 59 оцениваемых ВЭФ стран. Согласно прогнозу Р. Фатхутдинова, в 2020 г. Россия должна подняться на 25-е место.

Для управления стратегической конкурентоспособностью, по мнению автора модели, необходимо построить древо показателей: на 1-м уровне древа – 10 приведенных показателей, на 2-м – обобщающие показатели и т. д. При этом прогнозироваться должны показатели 3-го и 4-го уровней древа, затем они должны синтезироваться в показатели вышестоящего уровня. С целью улучшения каждого из 10 показателей (факторов) конкурентоспособности страны должны разрабатываться федеральные комплексные программы до 2020 г. Десять программ должны быть скоординированы между собой, а также с целым – конкурентоспособностью – по целям, ресурсам, исполнителям, качеству, времени и т. д.

Достижение высокой степени конкурентоспособности в глобальной конкурентной среде невозможно без определения и эф-

Таблица

Прогноз стратегической конкурентоспособности России на 2020 г.¹⁸

Показатели (факторы) конкурентоспособности страны	Значимость показателя (весомость)	Показатель в 2000 г. (факт)	Возможный показатель на 2020 г.
1. Расходы из госбюджета на НИОКР, % ВВП (бюджет должен быть увеличен примерно в 10 раз)	0,15	0,40	6,0
2. Расходы из госбюджета в развитие человека (образование, здравоохранение, социальную сферу), % ВВП	0,15	0,60 (на образо- вание)	8,0 (все направ- ления)
3. Степень рыночных преобразований в стране, %	0,12	25 (оценка автора)	90
4. ВВП на душу населения, тыс. дол. США	0,08	3,9	20,0
5. Средняя продолжительность жизни, лет	0,10	66	72
6. Показатель эффективности исполь- зования ресурсов (по сравнению с Японией, принятой за единицу)	0,10	0,33	0,60
7. Экспорт,% ВВП	0,05	1,0	5,0
8. Индекс развития человеческого потенциала, место в мире	0,05	70	25
9. Место страны в мире по запасам природных ресурсов	0,05	1	1
10. Качество жизни населения страны (по методике ЮНЕСКО), место в мире	0,15	71	30
Итого	1,0	–	–
Уровень конкурентоспособности России (по авторской методике)	–	0,30 (55-е место)	0,80 (25-е место)

эффективного использования конкурентных преимуществ и ресурсов страны. Анализ результатов теоретических исследований и приоритетных направлений экономического развития позволяет сделать вывод о том, что наиболее важными факторами в развитии современных экономик на ближайшие десятилетия становятся инновационные технологии и от того как быстро они будут внедрены на отечественных предприятиях, с учетом особенностей отраслей применения, зависит конкурентоспособность продукции и товаров с маркировкой «Сделано в России».

- ¹ См.: Население и глобализация. М.: Наука, 2002. С. 229.
- ² См.: World Economic Forum. Global Competitiveness Report. 1999–2010.
- ³ См.: IMD. World Competitiveness Yearbook. 1999–2010.
- ⁴ *Абрамова О.Д.* Конкурентоспособность России в контексте международной безопасности // Международная безопасность России в условиях глобализации. М.: РАГС, 2007. С. 106.
- ⁵ См.: *Степашин С.В.* Конкурентоспособность России в условиях глобализации: взгляд Счетной палаты // Конкурентоспособность России в условиях глобализации. М.: РАГС, 2006. С. 13.
- ⁶ См.: *Сорокин Д.Е.* Проблемы конкурентоспособности России как национально-государственной целостности // Конкурентоспособность России в условиях глобализации. М.: РАГС, 2006. С. 74.
- ⁷ См.: *Степашин С.В.* Указ. соч. С. 14.
- ⁸ См. об этом подробнее: Transnational Corporations and Internationalization of R&D: World Investment Report 2005. Fig. IV. 1 / UNCTAD.
- ⁹ *Говорова Н.* Конкурентоспособность – основной фактор развития современной экономики // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 4. С. 33.
- ¹⁰ Там же. С. 32.
- ¹¹ *Якунин В.И., Сулашкин С.С., Фонарева Н.Е., Тотьев К.Ю. и др.* Государственная конкурентная политика и стимулирование конкуренции в Российской Федерации: Монография: В 2 т. М.: Научный эксперт, 2008. Т. 1. С. 11.
- ¹² См.: *Каблов Е.Б.* Первым делом самолеты! // Наука и жизнь. 2007. № 1. С. 14–21.
- ¹³ *Сулашкин С.С.* О государственной конкурентной политике // Государственная конкурентная политика и стимулирование конкуренции в Российской Федерации: Материалы Всероссийской научно-практической конференции (Москва, 10 апреля 2007 г.). М.: Научный эксперт, 2007. С. 18.
- ¹⁴ Там же.
- ¹⁵ *Малиновский Л.Г.* Политэкономическая и геополитическая специфика конкуренции в России // Государственная конкурентная политика и стимулирование конкуренции в Российской Федерации. С. 310.
- ¹⁶ Там же. С. 66.
- ¹⁷ См. об этом подробнее: *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992–2015. М., 2005; *Фатхутдинов Р.А.* Стратегическая конкурентоспособность и экономика России // Общество и экономика. 2003. № 1.
- ¹⁸ См.: *Фатхутдинов Р.* Стратегическая конкурентоспособность и экономика России. С. 42.

Измерение ресурсной базы национальной экономики

Я.О. Зубов

ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

Цель статьи – рассмотреть инвестиционную стратегию предприятия в современных экономических условиях, а также обосновать применение в данной сфере нового направления, а именно, математического моделирования. На основании одного из наиболее популярных математических пакетов Mathematica рассмотрены также основные преимущества подобного подхода.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, математическое моделирование, ценные бумаги, гарантированный доход, математический пакет.

В современной экономической теории инвестиционная стратегия предприятия определяется как система долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия. Под влиянием мирового финансового кризиса большинство долгосрочных стратегий многих предприятий (в том числе и российских) или претерпели существенные изменения, или были вовсе свернуты. В качестве основных причин можно выделить обвалы на валютных и фондовых рынках, банкротства банков и т. д.

Формирование эффективной инвестиционной стратегии в настоящее время должно осуществляться уже на более короткие сроки по сравнению с докризисным состоянием. Исходя из современного положения дел на российских предприятиях, это соответствует концепции их развития. Высокоразвитое и высокодоходное предприятие не может существовать без качественно разработанной инвестиционной стратегии, что определяется внешними и внутренними изменениями экономической среды. Без соответствующей инвестиционной стратегии эффективное управление

© Зубов Я.О., 2011

инвестициями невозможно, так как вероятны противоречия между инвестиционными решениями отдельных подразделений предприятия¹.

Автор считает, что в современных экономических условиях наибольшую теоретическую и практическую значимость в решении данной проблемы будет иметь математическое моделирование. Последствия ошибок при принятии решений в подобной сфере могут быть настолько велики, что для того чтобы их избежать, используется экономико-математическое моделирование. Поиск инвестиционным менеджером оптимальной стратегии инвестирования средств сводится к решению задачи выбора наиболее эффективной из них. Число вариантов может быть велико из-за разнообразного ассортимента продукции, большого количества возможных точек размещения объектов, вариативности технологий, мощностей и других технико-экономических показателей. Проблема выбора стратегии инвестирования средств нетривиальна и вряд ли эффективно решается без применения специального математического моделирования. Отметим также, что программы математического моделирования основаны на разбиении объекта любой сложности на элементы простой формы, где теоретические формулы работают с уже достаточной степенью точности. Кроме того, моделирование в состоянии заменить эксперимент в экономике.

Любая математическая модель предполагает наличие какого-либо основного параметра, на который воздействует некоторое количество внешних и внутренних факторов. В рассматриваемой проблеме в качестве таких параметров на определенном этапе формирования инвестиционного портфеля выступают риск и доходность. Отметим здесь одно из основных преимуществ математической модели. В случае, когда некоторый важный фактор не был учтен при проведении в модели непосредственных расчетов, то данная модель не позволит получить итоговый результат, ссылаясь на определенную ошибку. Инвестиционному менеджменту, таким образом, придется вернуться к формированию модели и более тщательно проанализировать все возможные факторы, которые могут иметь актуальность в данной модели. Отсюда следует следующее преимущество этого направления. Управляющий инвестициями постоянно будет владеть наиболее актуальной и современной информацией, которая может иметь значение для успешного развития инвестиционного сектора на предприятии. Многие инвестиционные проекты проваливаются из-за того, что строятся на статистических и новостных данных, которые уже утратили свою актуальность и, соответственно, на их основании невозможно получить точную и полную информацию.

Математическая модель строится на конкретных числовых характеристиках. Это означает, что как основные параметры, так и воздействующие на них факторы, необходимо будет рассчитать и получить их точные значения. Таким образом, инвестиционный управляющий лишается возможности гипотетического анализа. Мы не считаем это отрицательным моментом. Напротив, имея в своем распоряжении рассчитанные характеристики, инвестиционный менеджер способен провести более точный анализ, нежели оперируя только теоретическими понятиями. Кроме того, имея в своем распоряжении, например, рассчитанное значение доходности, есть возможность сразу сделать вывод о размерах будущей прибыли, которая ожидается от инвестиций. Подобная информация может также привлечь новые вложения в инвестиционные проекты предприятия, так как держатели средств в современных условиях с гораздо большим желанием вкладывают их туда, где им называются конкретные цифры, а не какие-то возможные доходы, которые могут существенно варьироваться. Также существует возможность планировать инвестиционные резервы, зная размеры потенциального риска и, соответственно, размеры капитала, который попадает под этот риск. Таким образом, инвестиционный управляющий практически исключает финансовую ситуацию, при которой теряются все вложенные в проект средства, поскольку в случае неудачи проект может быть поддержан за счет заранее спланированных резервов.

Подробное изучение статистики по различным финансовым активам, без которого также нельзя обойтись при построении инвестиционной модели, позволяет оценить взаимодействие данных активов с различными внутренними и внешними факторами. Ценовая динамика, которая в силу инвестиционного характера деятельности, интересует нас в первую очередь, содержит в своих изменениях ответ на вопрос, чего ожидать от цены в случае наступления того или иного события. Следовательно, последующие прогнозы будут носить более точный характер.

Отметим здесь, что прогнозирование, также как и планирование, является одной из управленческих задач инвестиционного менеджмента.

По мере внедрения информационных технологий практически во все сферы деятельности предприятий, математическое моделирование приобретает еще большую значимость и актуальность.

Большинство инвестиционных управляющих зачастую принимают решения о вложении средств на основании доходности, обещанной компаниями-эмитентами. Автор считает, что в современных экономических условиях подобный подход является большой

ошибкой. Многие компании, выпускающие ценные бумаги, обещают очень высокую гарантированную доходность, стремясь привлечь как можно больше средств из внешних источников. Но в дальнейшем реальная доходность оказывается или существенно ниже, или отсутствует совсем. Так происходит, например, в новых, быстро развивающихся, как кажется, компаниях, которые в силу различных причин не смогли завоевать рынок.

Таким образом, любая характеристика, касающаяся возможных инвестиционных вложений, должна быть проанализирована управляющим самостоятельно, независимо от того, что обещают те, кто размещает ценные бумаги.

В настоящее время известно достаточно большое количество математических пакетов, позволяющих успешно программировать и рассчитывать самые разнообразные математические модели. Наиболее популярными сейчас являются следующие программные оболочки: Maple, MatLab, MathCad и Mathematica. Наиболее подходящим для реализации нашей модели мы считаем математический пакет Mathematica.

Mathematica является ведущим программным продуктом для обработки числовых, символьных и графических данных. Кроме того, она дает пользователю возможность решать, наглядно представлять и использовать силу математики без карандаша, калькулятора или привычного сложного программного подхода, которые были необходимы прежде. Mathematica обходится механизмами математики, поэтому пользователи, в данном случае инвестиционные управляющие, могут концентрироваться на содержании и смысле своей работы.

В отличие от иных математических программ Mathematica делает возможным успешно использовать весь свой ресурс, не вдаваясь в тонкости программирования. Это существенно облегчает задачу инвестиционного менеджера, поскольку в таком случае ему совершенно не обязательно прибегать к услугам профессионального программиста, чтобы реализовать свои основные идеи. Отметим здесь также человеческий фактор – оба профессионала в своей сфере могут не разбираться в чужой, что в итоге может отрицательно сказаться на всей инвестиционной стратегии и самом предприятии².

Примечания

¹ *Лахметкина Н.И.* Инвестиционная стратегия предприятия. М.: КНОРУС, 2006. С. 41–63.

² *Wolfram S.* Система Mathematica и базы данных // КомпьютерПресс. 2009. № 7. С. 15–21.



М.О. Касаткина, Д.Д. Попов

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ КОМПОНЕНТОВ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Понятие социальный капитал занимает особое положение в макро- и микроэкономических концепциях. Термин «социальный капитал» описывает важные социальные процессы и отношения – неформальные связи социальной поддержки. Для российских ученых проблематика социального капитала только недавно стала предметом анализа. Этим объясняется несформированность общепризнанной методологии исследований в данной области. Операционализация и измерение социального капитала – задача сложная для любого общества. Методология и методика исследований социального капитала остается предметом дискуссий.

Ключевые слова: социальный капитал, социальная сеть, методология, доверие, экономическое поведение, измерение, социальное поведение.

Социальный капитал зачастую отождествляют с различными проявлениями социальных структур и социальных отношений. В научной литературе в настоящий момент предлагается несколько форм социального капитала, а количество компонентов, которые различными исследователями включены в понятие «социальный капитал», достигает нескольких десятков. Имеющиеся описания компонентов социального капитала противоречивы и не всегда адекватно раскрывают его содержание и фундаментальные свойства.

Социальный капитал рассматривается как на индивидуальном, так и на коллективном уровне. Он объясняет, как социальная структура устанавливает ограничения для рационального действия, и как социальная структура возникает в результате индивидуальной максимизации личных интересов субъектов. Дж. Коулман подходит к рассмотрению рационального действия через

© Касаткина М.О., Попов Д.Д., 2011

анализ моделей социальных связей. Центральной проблемой в теории рационального выбора он считает проблему доверия. Существование доверия и подкрепляющих его социальных связей ограничивает оппортунистическое поведение субъектов экономического взаимодействия. Различия в природе социальных сетей могут определять различия в уровне доверия между индивидами в рамках этих сетей, то есть социально-структурная основа может быть важным фактором конструирования социального поведения в целом и экономического в частности.

Независимо от того, о каком уровне его изучения идет речь, социальный капитал представляет совокупность двух форм: структурной и когнитивной. Структурный социальный капитал облегчает получение информации, способствует коллективным действиям и совместному принятию решений путем распределения ролей, формирования социальных связей и других социальных структур, связанных с правилами. Это объективная форма социального капитала. К когнитивному социальному капиталу относятся нормы, ценности, взаимное доверие. Это субъективная форма социального капитала.

При рассмотрении социального капитала П. Бурдье отмечает его проявления в инкорпорированном, объективированном и институциональном состоянии. В инкорпорированном состоянии социальный капитал представляет собой компетенцию индивидов относительно сети социальных отношений, а также их диспозицию к обретению и удержанию этой компетенции. Указанные компетенция и диспозиции «сами есть неотъемлемые части социального капитала»¹. Это состояние проявляется в неодинаковых способностях и навыках индивидов поддерживать и воспроизводить социальные связи; в представлениях субъектов о социальных нормах и их ожиданиях в отношении других участников социальной сети. Социальная природа инкорпорированного состояния социального капитала связана с тем, что рассматриваемые навыки имеют ценность только в системе социальных отношений. Они могут быть сформированы в результате взаимодействия в определенной системе социальных связей и утрачиваются вне этой системы.

В объективированном состоянии социальный капитал представлен в виде совокупности ресурсов, которые в состоянии привлечь связи и отношения между субъектами, образующими социальную сеть. Определение социального капитала, сформулированное П. Бурдье, исходит именно из этого субъективированного состояния социального капитала как совокупности реальных и потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного

знакомства и признания, которые при определенных условиях могут конвертироваться в экономический и другие формы капитала².

В институционализированном состоянии социальный капитал выражается как устойчивая совокупность «титулов», прав и правил, устанавливающая порядок социальных отношений, закрепляющая статус субъектов в рамках социальной сети и возможности пользоваться ее ресурсами. Система контактов поддерживается и воспроизводится благодаря формальным предписаниям и неписаным правилам, что делает существование социальных сетей устойчивыми.

Важный аспект анализа социального капитала открыл А. Портес. Он обратил внимание на то, что объем социального капитала может уменьшаться в силу того обстоятельства, что социальные отношения, которые позволяют индивиду мобилизовать ресурсы социальной сети, одновременно налагают на индивида обязательства по отношению к другим членам социальной сети. Это может создавать два вида проблем: во-первых, другие члены социальной сети, опираясь на эти обязательства, предъявляют к нему требования, пользуются его ресурсами, не предлагая ничего взамен. Во-вторых, требования социального сообщества могут налагать ограничения на индивидуальную предприимчивость и инновацию, тем самым члены сообщества, связанные между собой тесной сетью отношений, могут подчинять индивида запретительным социальным требованиям и санкциям, ограничивая индивидуальные действия³.

Для нашего исследования важно то, что А. Портес уделил внимание анализу эффектов социального капитала на различных уровнях его проявления. Последствия, вызываемые действием социального капитала, рассмотрены им в контексте социальной укорененности индивидуальных акторов в структуре социальных сетей и более широкого социума. Он отмечает, что уменьшение объема социального капитала, доступного индивиду, не обязательно ведет к уменьшению объема или качества социального капитала группы, к которой он принадлежит. Социальный капитал, выступающий как общее благо для членов социальной группы, между которыми поддерживаются тесные отношения, может подкрепляться требованиями жертв от тех участников сети, на которых возлагается обязанность его поддерживать. И наоборот, социальный капитал, который создает благо для участников социальной сети, может быть губительным для более широкого общества, в котором действует данная социальная сеть⁴. Последнее обстоятельство относится к деятельности «негативно сплоченных» групп, таких как преступные организации или коррупционные системы.

Многие исследователи признают тот факт, что использование социального капитала может иметь неодинаковые последствия на макро-, мезо- и микроуровне: те эффекты, которые являются функциональными на одном уровне, могут быть дисфункциональными на другом уровне.

Что касается классификации форм социального капитала, то А. Портес, представляющий сетевой подход исходя из представления о нем как совокупности устойчивых социальных связей, предложил следующие формы социального капитала.

1. Связи внутри сети родственников.
2. Сеть связей между участниками местного сообщества.
3. Сеть связей между индивидами, простирающихся за пределы местных сообществ и родственных групп⁵.

Классификация форм социального капитала, предложенная Дж. Коулманом также частично решает задачи эмпирического измерения социального капитала и механизмов его воспроизводства. Исследователь выделяет такие формы социального капитала.

1. Обязательства, ожидания и надежность структуры.
2. Информационные каналы (способность социальной структуры к передаче информационных потоков).
3. Нормы, подкрепляемые эффективными санкциями⁶.

Первая форма социального капитала имеет два элемента: обязательства – результат того, что индивиды воспользовались поддержкой или ресурсами, находящимися в руках других участников социальной сети и те, в свою очередь, имеют ожидания, что эта поддержка будет возмещена в том или ином виде. Второй элемент – надежность социальной среды – означает, что обязательства будут исполнены и процесс воспроизводства новых обязательств и их выполнения будет продолжен. Оба элемента обеспечиваются главным образом замкнутостью социальной системы (сети), что позволяет эффективно использовать санкции и тем самым подкрепляет доверие между ее участниками⁷.

Указанные формы социального капитала, раскрывают его способность проявляться в качестве свойства социальной структуры (обязательства, надежность их исполнения); ресурса (информация), и как свойства институционализированных отношений (нормы, санкции).

Некоторые исследователи относят к формам социального капитала конкретные элементы социальной структуры: группы, социальные сети, ресурсы социальной сети, компоненты нормативно-ценностной системы.

Достаточно распространенной является точка зрения, ограничивающая социальный капитал двумя формами: нормами взаимно-

М.О. Касаткина, Д.Д. Попов

сти и доверием. Из сферы анализа пропадает структурный аспект социального капитала. Социальный капитал обладает способностью быть свойством структуры социальных отношений.

Мы считаем, что в структуре социального капитала превалирует принцип горизонтальных связей, поэтому в условиях общества переходной экономики на макроуровне экономическая значимость социального капитала незначительна, что обуславливает централизацию и авторитарность в экономике, а на микроуровне, за счет высокой плотности социальных сетей и присоединения к социальной структуре, социальный капитал является источником ресурсов и имеет способность к конвертации. Плотность сетевых связей различна на макро- и микроуровнях существования социального капитала, что влияет на способность его к конвертации в экономический капитал.

Примечания

- ¹ Bourdieu P. The Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / Ed. by J.G. Richardson. N.Y.: Greenwood Press, 1986. P. 250.
- ² Бурдьё П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 66.
- ³ Portes A. Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview / Ed. by A. Portes. N. Y.: Russell Sage Foundation. 1995. P. 14–16.
- ⁴ Portes A., Landolt P. The Downside of Social Capital // The American Prospect. 1996. Vol. 26. P. 18–21.
- ⁵ Portes A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology // Annual Review of Sociology. 1998. Vol. 24. P. 1–24.
- ⁶ Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 126–129.
- ⁷ Там же. С. 127.

М.В. Киварина

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

В статье рассматриваются сущность и особенности отечественной модели социального партнерства. Доказывается, что изучение и анализ институциональных основ формирования системы социального партнерства в современной российской экономике позволят разработать целостную систему рекомендаций в области развития социального партнерства в России.

Ключевые слова: социальное партнерство, социальный мир, бипартизм, трипартизм, социальные конфликты, социальные институты, социальное неравенство.

Социальное партнерство представляет собой важнейший институт, обеспечивающий предотвращение или мирное разрешение социальных конфликтов, служащий гарантией социального согласия и прогресса общества. Социальное партнерство – единственно разумная альтернатива, с одной стороны, социальному соглашательству, ведущему к ущемлению насущных интересов и прав работников, а с другой – социальным потрясениям, неминуемо приводящим к насилию и кровопролитию.

Западные модели социального партнерства, которые формировались в течение столетий, отражают традиции, сложившиеся в сфере социально-трудовых отношений, своеобразие менталитета и культуры каждой страны, а также особенности их правовых и политических систем. При этом все они признают основные принципы социального партнерства, провозглашенные Международной организацией труда (далее – МОТ) в прошлом веке. В России на сегодняшний день накоплен определенный опыт развития социального партнерства, и на первый план выдвигается необходимость

системного анализа проблем развития этого института и выработки предложений по практическому обеспечению баланса интересов работников, работодателей и государства в сфере экономики.

В современных условиях система социального партнерства является также одним из важнейших элементов рыночной системы регулирования доходов, ценность которого подтверждается опытом экономически развитых стран. Более того, развитие социального партнерства – необходимое условие формирования социального рыночного хозяйства. Проблема формирования институциональных оснований социального партнерства, таким образом, имеет отношение к целому комплексу задач, стоящих перед отечественной наукой и государственными органами.

Несмотря на то, что феномен социального партнерства существует и рассматривается в литературе уже несколько десятилетий, до сих пор не выработана единая точка зрения на содержание категории социального партнерства. В дополнение к устоявшимся подходам, рассматривающим социальное партнерство как бипартизм¹ или трипартизм², в работах ряда авторов применяется расширительная трактовка социального партнерства³.

В рамках традиционного подхода к пониманию социального партнерства лежит следующее определение: социальное партнерство – совокупность отношений, объединений работников, объединений работодателей и государственных органов по поводу обеспечения оптимального баланса в реализации различных, специфических интересов субъектов, сторон социального партнерства.

В отличие от традиционного подхода в рамках расширительной трактовки социальное партнерство рассматривается как долгосрочные и краткосрочные действия, осуществляемые равноправными субъектами на основании добровольного соглашения на принципах доверия с целью решения актуальных проблем социально-экономического развития.

Понять сущность социального партнерства и его соотношение с партнерством вообще невозможно без исследования истории развития указанных явлений.

В общем виде партнерство есть форма свободного ассоциирования. Партнерство формируется на местном уровне, добровольно, на взаимовыгодных условиях, предполагает равенство участников и открытость для вступления новых членов.

В форме трипартизма социальное партнерство возникает как способ согласования противоречивых интересов труда и капитала в условиях, когда социальная сила труда сравнивается с социальной силой капитала. Происходит это начиная с середины XX в. Социальное партнерство формируется при этом по принципу

«сверху – вниз» при участии государства и имеет ограниченный набор агентов и четкую иерархическую структуру.

Следовательно, исходное различие партнерства вообще и социального партнерства в частности состоит в происхождении: первое происходит от свободного сотрудничества, второе – от отрицания борьбы и выступает способом преобразования борьбы в сотрудничество.

Однако с течением времени происхождение социального партнерства как ответа на социально-экономическую борьбу теряет влияние на его содержание, поскольку этот институт воспроизводится на новой основе (противоречивость интересов на субъективном уровне вытесняется осознанием их общности). В дополнение «классовые противоречия в условиях “модифицированного” капитализма играют меньшую роль, чем различия между более дробными социальными группами (слоями)»⁴. Меняется и идеология государственного участия в общественной жизни.

Новое основание социального партнерства в совокупности с изменившимися условиями его функционирования порождают такие характеристики социального партнерства, как открытость для вхождения новых членов, добровольность. Следовательно, по мере развития общества происходит стирание различий между партнерством вообще и социальным партнерством в частности.

Учитывая вышесказанное, позиция ряда исследователей, расширяющих в современных условиях понимание социального партнерства настолько, что оно фактически включает в себя партнерство, представляется правомерной. Другими словами, в современных условиях социальное партнерство включает в себя как традиционный трипартизм, так и традиционное партнерство.

В переходной экономике противоречие между трудом и капиталом первоначально не играло существенной роли, но по мере распространения частной собственности и развития предпринимательства это противоречие все больше усиливается. В то время как новая буржуазия пользуется поддержкой коррумпированных чиновников, мафиозных структур и государства, наемные работники брошены на произвол работодателей и разобщены⁵.

Проведенное в 2003 г. Институтом социологии Российской академии наук социологическое исследование позволило утверждать, что «жесткий социальный прессинг, которому подверглась группа рабочих в ходе реформ, дал импульс центростремительным тенденциям внутри нее. Налицо первые признаки рождения классового сознания – ощущение замкнутости в определенной социальной группе, осознание противоположности интересов работников и менеджеров»⁶.

В то же время в рамках названного исследования были обозначены и точки соприкосновения интересов собственников, менеджеров и рабочих российских промышленных предприятий: развитие предприятия в долгосрочной перспективе; повышение качества рабочей силы; снижение различий в уровне жизни; необходимость налаживания диалога.

В целом преждевременно говорить о наличии в трансформационной экономике как традиционного партнерства, так и традиционного трипартизма. Особенно мало сделано в области создания институциональных основ партнерства как свободного ассоциирования.

С учетом сказанного выше об исторической эволюции содержания социального партнерства и специфики трансформационной экономики необходимо отметить, что институциональные основы социального партнерства необходимо формировать параллельно по двум направлениям. Содержанием первого направления должно стать развитие институциональных основ свободного ассоциирования; второе направление должно быть нацелено на развитие институциональных основ трипартизма. Это позволит в перспективе сформировать систему социального партнерства, адекватную социальной рыночной экономике.

Среди основных мер, необходимых для развития свободного ассоциирования в России, можно назвать следующие.

1. Расширение полномочий и сферы ответственности институтов местного самоуправления (что требует преодоления нежелания центральной власти лишаться части полномочий и финансовых ресурсов).

2. Создание институциональных оснований обособления региональных элит от бюрократии.

3. Выработка законодательных, методических и организационных оснований изменения методов работы местных бюрократических элит (для обеспечения замены командных методов воздействия партнерскими).

4. Формирование системы хозяйства и создание институтов, обеспечивающих экономически независимые и диверсифицированные источники доходов (позволяют реализовать идеологию свободного предпринимательства и ассоциирования).

5. Развитие институтов, обеспечивающих реализацию идеологии и отношений прав собственности, демаркацию и спецификацию общественной (государственной) и частной собственности, поддерживающих контрактную дисциплину.

6. Формирование институтов публичной экономики и политики (институт «общественной бухгалтерии», многомерная инфра-

структура массовой информации, сеть благотворительных фондов и неприбыльных организаций, сеть независимых исследовательских и аналитических организаций, институт саморегулирующихся и независимых от государства профессий).

7. Формирование индустрии менеджмента, обслуживающей процессы профессионализации и развития управленческой деятельности.

8. Формирование сети агентств и служб инноваций в сфере партнерства, исследований и развития института партнерства.

Формирование институциональных основ свободного ассоциирования в трансформирующейся экономике может столкнуться с жестким противодействием тех, кто обладает властью, капиталом и пользуется широкими возможностями их приумножения в рамках существующей институциональной структуры. В России уже создан ряд институциональных основ трипартизма, однако по-прежнему актуальны проблемы становления сторон социально-трудовых отношений, развития их представительских органов и наделения представителей наемных работников реальными полномочиями, обеспеченными механизмами реализации. Следует разработать более действенный механизм участия социальных партнеров в разработке и реализации государственной экономической и социальной политики.

Необходимо акцентировать внимание на том, что главным условием наполнения институциональных оснований трипартизма реальным содержанием является выравнивание социальных сил труда и капитала и резкое ограничение дифференциации доходов и масштабов бедности, снижающее степень недовольства большей части населения (что увязывается с первым направлением формирования социального партнерства).

Обеспечение условий выравнивания социальных сил в России должно пойти по двум основным направлениям.

1. Снижение неравенства социальных сил членов общества.
2. Снижение неравенства социальных сил владельцев различных факторов производства.

Первое направление предполагает выравнивание социальной силы всех членов общества, безотносительно к каким-либо характеристикам социального или экономического характера. Оно в равной степени затрагивает всех членов общества. В соответствии с данным направлением выравнивания социальных сил в России необходимо: обеспечить всем членам общества действительно равные политические права и свободы; предоставить социальную защиту наиболее социально уязвимым членам общества; обеспечить выравнивание стартовых возможностей в экономической деятель-

ности; содействовать диверсификации факторных источников получения доходов.

Поскольку есть основные линии борьбы социальных сил, необходимо дополнительно уделять внимание выравниванию социальных сил по этим направлениям. Обособленность факторных доходов, имеющая место в рыночной экономике, становится фактором, формирующим четыре относительно обособленные группы интересов. Поэтому назначение второго направления выравнивания социальных сил – обеспечить отсутствие угнетенных факторов производства, то есть факторов производства, экономический вклад которых присваивается владельцами других факторов производства за счет использования своей социальной силы.

В трансформационной экономике угнетенным фактором производства является труд и отчасти земля. Увеличение социальной силы наемных работников может быть двух типов: индивидуальное (увеличение социальной силы отдельного работника) и коллективное (увеличение социальной силы работников за счет их объединения). Ситуация в сельском хозяйстве – особенно тяжелая и потому заслуживает отдельного рассмотрения. Если владельцы капитала имеют возможность перевести его в другие сферы деятельности, предприниматели могут повысить свои доходы за счет усиленной эксплуатации владельцев труда и земли, то положение последних двух особенно тяжелое.

Для обеспечения достойных доходов владельцам всех факторов производства, участвующих в сельскохозяйственном производстве, необходимы государственные закупки сельскохозяйственных товаров по фиксированным ценам, обеспечивающим сельскохозяйственным товаропроизводителям нормальную прибыль.

Для обоих направлений развития социального партнерства важна деятельность государства, направленная на развитие нормативно-правовой базы, поддержку конструктивных форм предпринимательства и перспективных форм коммуникации, помогающих населению осваивать наиболее конструктивные и инициативные социальные роли, в частности, социальных партнеров⁷.

Эффективная реализация изложенных положений на практике требует предварительного осуществления ряда мероприятий.

1) Политического и экономического ослабления элитных групп, заинтересованных в сохранении прежнего порядка и располагающих достаточными властными и финансовыми ресурсами для «размывания» любых формальных регуляторов.

2) Унификации законодательного пространства, устранения противоречий между нормами и процедурами, действующими

в разных звеньях и на разных уровнях правовой и административной системы.

3) Сокращения числа и упрощения содержания формальных ограничений, а также снижение издержек, связанных с их соблюдением.

4) Ужесточения санкций за нарушение законов и контрактных установлений.

Для успешного формирования институциональных основ социального партнерства необходимо избежать институциональных ловушек – так называемых неэффективных институтов. Для этого следует, в частности, предпринимать усилия по прогнозированию и избеганию возможных институциональных ловушек. Допустимо применение промежуточных институтов для обеспечения плавности перехода, однако крайне важно заранее предусмотреть механизм демонтажа такого института. Необходимо обеспечить разнообразие институциональных форм, поскольку не всегда понятно, какую именно роль играет тот или иной институт в поддержании институционального равновесия, и далеко не всегда существует возможность спрогнозировать эффективность той или иной нормы в долгосрочной перспективе. Чем богаче набор институтов, тем больше возможностей для выхода из институциональных ловушек⁸.

Важно также обеспечить соответствие институциональных оснований социального партнерства нашей культурной специфике.

Таким образом, развитие институциональных основ социального партнерства в трансформационной экономике должно отражать ее специфику и логико-исторические трансформации отношений социального партнерства и производиться по двум направлениям: развитие трипартизма и развитие свободного ассоциирования. В результате формируется система социального партнерства, адекватная социальной рыночной экономике. Институциональные основы свободного ассоциирования приходится создавать в трансформационной экономике практически «с нуля» и в жесткой борьбе с существующими институциональными ловушками. Институциональные основы трипартизма уже получили развитие, однако не произошло их наполнение реальной деятельностью. Последнее невозможно без выравнивания социальных сил основных участников хозяйственной деятельности.

- ¹ *Черныш М.Ф.* Противоречия становления социального партнерства // Социологические исследования. 2004. № 6. С. 16–25.
- ² Социальное партнерство: Словарь-справочник / Рук авт. кол. В.Н. Киселев, В.Г. Смольков. М.: Экономика, 1999, 236 с.
- ³ *Задорожный Г.В.* О духовных началах стратегии развития региона // Социальная экономика. 2006. № 3–4. С. 61–69.
- ⁴ *Денисов Н.А., Мальгинова Е.Г.* Отношения распределения: современные модели // Общество и экономика. 2007. № 3–4. С. 88.
- ⁵ *Вольнский Г.С.* Противоречие между трудом и капиталом: современный аспект // Социальная экономика. 2003. № 2–3. С. 119–120.
- ⁶ *Черныш М.Ф.* Указ. соч. С. 20.
- ⁷ *Сарно А.А.* Типы трудовой мотивации и их динамика // Социологические исследования. 2005. № 5. С. 44–45.
- ⁸ *Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 2004. Т. 35. № 2. С. 16.

Е.А. Кондратьева

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ

Статья посвящена проблемам измерения теневой экономики, оценке ее масштабов по группам стран, что определяется скрытым характером теневых процессов, особенностями различных подходов. Для измерения используются преимущественно косвенные методы.

Ключевые слова: теневая экономика, криминальная экономика, методы измерения, развитые страны, развивающиеся страны, Россия.

Измерение теневой экономики, оценка ее масштабов является достаточно сложной задачей, что связано с природой теневой экономики: теневые процессы носят скрытый характер, их крайне сложно выявить. В связи с этим для измерения этих процессов используются различные, преимущественно косвенные, методы.

Исследования в области измерения теневой деятельности получили наибольшее развитие в 1980–1990-х годах. Практически все авторы оценивали долю теневой экономики в процентах к ВВП, не соотнося свои результаты с концепцией Системы национальных счетов. Оценки чаще всего носили глобальный характер и не учитывали того факта, что та или иная часть теневого производства, распределения или потребления уже учтена в ВВП.

В настоящее время в соответствии с рекомендациями «Руководства по измерению ненаблюдаемой экономики»¹ статистические службы стран ОЭСР разрабатывают стратегии измерения ненаблюдаемой (теневой) экономики, в том числе и нелегальной (в этом документе – незаконной) деятельности. Однако четкие рекомендации касаются в основном и неформального сектора теневой экономики.

В части криминальной экономики² рекомендации носят дискуссионный характер, практика измерения криминальной экономики пока сводится к экспериментальным расчетам.

Масштабы теневой экономики во многом зависят от типа экономической системы, при этом зависимость имеет неоднозначный характер. Специалисты полагают, что теневая экономика минимальна при абсолютно авторитарной и при абсолютно разгосударственной экономике. В первом случае государство запрещает всякую теневую активность и может этот запрет реализовать, а во втором случае нет запретов и контроля, нет и нужды уходить «в тень». Теневая активность увеличивается в промежуточной зоне между централизованным и децентрализованным хозяйством.

Согласно исследованию и расчетам известного экономиста, профессора Ф. Шнайдера (Университет Линц, Австрия)³, в мировом теневом секторе создается ежегодно как минимум 8–10 трлн долл. добавленной стоимости, которые не попадают в бухгалтерские отчеты предприятий и официальную статистику (нелегальная (криминальная) деятельность им не учитывалась).

В последние десятилетия в развитых странах отмечается постоянный рост масштабов теневого сектора. Европейской страной с наиболее высокой долей теневого сектора являлась Греция (около 30% официального ВВП), за ней следовали Италия (27,8%), Испания (23,4%) и Бельгия (23,4%). Среднее положение занимали Ирландия, Канада, Франция и Германия (от 14,9% до 16,3%). Наиболее низкие показатели были характерны для Австрии (9,1%), США (8,9%) и Швейцарии (8,0%). Эти различия объясняются высокой активностью государства в смешанной экономике большинства стран Европы.

Наибольших масштабов теневой сектор экономики достигает в развивающихся странах. Так, например, объем теневой экономики Нигерии составляет 76% ВВП, Таиланда – 71%, Египта – 68%, Боливии – 66%, Панамы – 62%. Фактически в большинстве развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки можно говорить о существовании «параллельной» экономики, по масштабам ненамного уступающей официальной.

Что касается постсоциалистических стран, согласно различным исследованиям, наибольшие масштабы теневой сектор в 1990-х годах имел в Грузии (43–51% ВВП), в Азербайджане – 34–41% и России – 27–46%. При этом теневой сектор рос все увеличивающимися темпами: если в 1990 г. его масштабы в среднем составляли 26%, то в 1995 г. – уже 35%. В Восточной Европе наибольших масштабов теневая экономика достигла в балканских странах – Македонии, Хорватии и Болгарии (около 40% ВВП).

В Албании экономика практически полностью функционирует в теневой сфере⁴.

В СССР рост теневой экономики стал заметен с 1970-х годов. Если в начале 1970-х советский теневой сектор составлял около 3% ВВП, то к концу 1980-х годов – уже 10–15%. Последующее развитие постсоветской России сопровождалось стремительной криминализацией ее экономики. В 1990-е годы в России сформировалась экономика, суть которой состояла в тотальном стирании граней между легальной и теневой экономической деятельностью.

Как уже указывалось, в середине 1990-х годов объем теневой экономики составлял около 25% ВВП, к концу 1990-х он вырос до 40–45%. Позднее рост теневого сектора приостановился. В начале 2000-х годов он оценивался примерно в 25–35%. Наибольших масштабов теневая деятельность достигает, по оценкам, в торговле – 63%⁵.

Проведенные исследования показывают, что в России абсолютное большинство предприятий сфер оптовой и розничной торговли, общественного питания, строительства, финансовой деятельности, услуг в сфере недвижимости, социальных услуг применяют теневые («серые») схемы. Отметим, что доля таких предприятий в общем количестве предприятий по итогам 2007 г. составляла 77,7%. Другие отрасли, не относящиеся к потребительскому сектору, также в достаточной степени вовлечены в «серый» оборот⁶.

Теневая деятельность зачастую имеет ярко выраженный региональный характер⁷. Например, в Дагестане в 2006 г., по оценкам, доходы от теневого бизнеса на 60% превышали бюджет республики.

Другая черта теневой экономики в России – широкое распространение скрытой занятости. 27% трудоспособных россиян (более 20 млн.) имели официально не учтенную вторую работу («посредничество», розничная торговля, челночный бизнес).

Таким образом, теневой сектор в странах с переходной экономикой по количественным параметрам занимает промежуточное положение между развитыми и развивающимися странами, приближаясь к последним.

И если в развитых странах расширение теневой экономики обусловлено, скорее всего, усилением государственного регулирования, то в развивающихся и постсоциалистических – ростом экономической нестабильности и резким снижением уровня жизни.

Современными экономистами разработаны многочисленные методики оценки теневой экономики⁸.

В основу расчетов Ф. Шнайдера был положен *метод моделирования со «скрытой» переменной*. Он основан на созданной еще в 1970-е годы статистической теории, которую в середине 1980-х годов немецкие экономисты Б. Фрей и Х. Век-Ханнеманн применили

для анализа параметров теневой экономики. Ф. Шнайдер, на разработки которого опирается Всемирный банк и большинство мировых исследований последних лет, использует одну из версий этой модели – Dynamic Multiple Indicators Multiple Causes Model (DYNAMIC). Модель связывает изменение «скрытой» переменной – масштаба теневой экономики в определенный момент времени – с динамикой ненаблюдаемых причин (детерминант) и наблюдаемых показателей. Анализ матриц ковариации детерминант и показателей позволяет увидеть, как меняется скрытая переменная, то есть масштаб теневой экономики.

Среди факторов, определяющих рост теневой экономики, специалистами выделяются: налоговая нагрузка, интенсивность регулирующих норм и сложность режима государственного регулирования, изменения в рабочем времени и пенсионный возраст, высокий уровень безработицы, психологические и социологические факторы, включая «налоговую мораль». Наблюдаемыми показателями являются изменение объема (доли) наличного оборота в денежном обращении, динамика рынков труда (занятость, рабочие часы) и товаров и услуг (темпов роста).

Одним из ключевых параметров является эластичность масштаба теневой экономики по отношению к государственному регулированию и его качеству. Прямая связь между уровнем регулирования и масштабом теневой экономики, в том числе ее криминальной составляющей, побуждает сторонников неоклассических экономических теорий выступать за сокращение роли государства: «провалы» государства опаснее, чем «провалы» рынка⁹.

Обратная зависимость между эффективностью и качеством государственного регулирования и масштабами теневой экономики лежит в основе рекомендаций неoinституционалистов по созданию эффективных институтов государства как базовых элементов экономики. По мнению Э. де Сото, основным фактором ухода в «тень» оказываются не налоги, а неэффективные бюрократические процедуры¹⁰.

Неэффективность официальных институтов приводит к возникновению их неофициальных эквивалентов – организаций, которые координируют агентов теневой экономики друг с другом и с государственными институтами, обеспечивая «невидимую» хозяйственную деятельность (в том числе защиту прав собственности, принуждение к выполнению деловых обязательств, неконтрактное право и другие).

Из этого следует, что, с одной стороны, теневая экономика существовала бы даже при гипотетической нулевой ставке налогообложения. В частности, продолжалась бы производительная дея-

тельность внутри домохозяйств, из-за наличия государственно-правового регулирования существовали бы запрещенные товары и услуги. При определенном уровне государственного регулирования и его эффективности налоговое давление стало бы стимулировать уход в «тень».

С другой стороны, при данной налоговой нагрузке и данном уровне эффективности государства масштаб теневой экономики адекватен объему государственного регулирования. При уменьшении государственного администрирования масштабы теневой экономики могут сократиться. Минимальная («оптимальная») величина теневой экономики зависит, в конечном счете, от институциональных характеристик как национального хозяйства, так и, в условиях глобализации, от зарубежных экономик.

Все методы измерения теневой экономики можно условно объединить в две группы: макро- и микрометоды.

На *макроуровне* используются косвенные методы, основанные, преимущественно, на макроэкономических показателях официальной статистики, данных налоговых и финансовых органов. К ним относятся методы расхождений, по показателю занятости («итальянский» метод), монетарный, технологических коэффициентов, экспертный, структурный, мягкого моделирования, смешанные.

Метод расхождений. Он базируется на сравнении источников данных и статистических документов, содержащих информацию об одних и тех же экономических показателях. Примерами использования данного метода является сравнение доходов и расходов, измеренных разными способами; альтернативные оценки макроэкономических показателей; метод товарных потоков.

Метод, основанный на расчетах показателей занятости («итальянский»), разработан и применяется Итальянским институтом статистики, который в настоящее время считается наиболее авторитетным в вопросах определения параметров теневой экономики.

Собрать достоверные данные о производстве очень трудно. Поэтому итальянские статистики основной акцент сделали на обследовании затрат рабочей силы. На основании случайной выборки обследовались домашние хозяйства. Задаваемые вопросы касались количества часов, отработанных в той или иной отрасли. При этом опрашиваемым не было смысла скрывать или искажать информацию. В обследование были включены и предприятия с целью определения нормальной выработки в отрасли.

Монетарный метод основан на особенности теневой экономики: при совершении сделок предпочтение отдается наличным деньгам (в отличие от легальной, где обычно используется безналичный расчет). Среди вариантов данного подхода: анализ объема

денежных операций, анализ спроса на наличные деньги, эконометрические методы. К полученным результатам следует относиться с осторожностью, поскольку положенные в основу метода предпосылки могут быть подвергнуты аргументированной критике. Например, в теневом секторе используются иные средства платежа, а не только наличные деньги: бартер, предъявительские ценные бумаги и т. п.

Метод технологических коэффициентов представляет собой определение динамики промышленного производства на основе наблюдения за производством и потреблением электроэнергии, перевозками грузов транспортом для сравнения полученных данных с официальными данными.

Экспертный метод. Сначала эксперт определяет, насколько можно доверять данным по какой-либо отрасли. После сбора данных из обычных источников их автоматически досчитывают на определенную величину. Методология экспертных оценок определяется самим экспертом. Многие связи и отношения, которые представляются эксперту очевидными и которые он использует для оценки, трудно поддаются количественному описанию. Проблема использования данного метода – поиск квалифицированного эксперта, способного дать оценку, которая может подтвердиться (или нет) позднее, после получения дополнительной информации.

Метод мягкого моделирования связан с выделением совокупности факторов, определяющих теневую экономику, и направлен на расчет ее относительных объемов.

Структурный метод основан на использовании информации о размерах теневой экономики в различных отраслях производства.

Смешанные методы предполагают использование метода скрытых переменных и совокупности прочих методов. Основная идея заключается в построении модели, учитывающей большое число как детерминант, так и индикаторов теневой экономики, то есть величин, зависящих от ее объема.

Полезным оказывается изучение вторичных источников информации (материалов прессы, судебных разбирательств и т. д.), что позволяет оценить отдельные аспекты теневой деятельности.

Наиболее объективная оценка возможна при комплексном использовании различных методов.

На *микроуровне* используются методы опроса, открытая проверка и специальный экономико-правовой анализ.

Повышению эффективности выявления теневых операций, связанных с использованием методов бухгалтерского учета, способствует учет факторов, влияющих на увеличение риска искажений бухгалтерской и финансовой отчетности.

К факторам внутривидовой деятельности хозяйствующего субъекта, способствующим появлению искажений, относятся:

- наличие значительных финансовых вложений в кризисные отрасли экономики;
- несоответствие величины оборотных средств быстрому росту объемов продаж (производства) хозяйствующего субъекта или значительному снижению прибыли;
- наличие зависимости хозяйствующего субъекта в определенный период от одного или небольшого числа заказчиков или поставщиков;
- изменения в практике договорных отношений или в учетной политике, которые ведут к значительному изменению величины прибыли;
- нетипичные сделки хозяйствующего субъекта, особенно в конце года, которые существенно влияют на величину финансовых показателей;
- наличие платежей за услуги, которые явным образом не соответствуют предоставленным услугам;
- особенности организационно-управленческой структуры хозяйствующего субъекта, наличие недостатков в данной структуре;
- наличие отклонений от установленных правил в ведении бухгалтерского учета.

К факторам, отражающим особенности состояния конкретной отрасли финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта и экономики страны в целом, способствующим появлению искажений, относятся:

- а) состояние отрасли экономики и экономики страны в целом – кризис, депрессия или подъем;
- б) возрастные возможности возникновения несостоятельности (банкротства) экономического субъекта в связи с кризисным состоянием отрасли;
- в) особенности производственной деятельности экономического субъекта, технологические особенности производства.

Другим методом является финансовый анализ, который позволяет на основе изучения основных финансовых показателей составить представление о финансово-хозяйственной деятельности предприятия и установить признаки подготавливаемых и совершаемых финансовых нарушений. Финансовый анализ можно проводить в разрезе имущественного положения предприятия, его ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, эффективности деятельности.

Метод сопряженных сопоставлений основан на гипотезе о неизбежности нарушения взаимосвязей между сопряженными эконо-

мическими показателями при воздействии экономического преступления на происходящие на предприятии процессы. Метод включает в себя отбор показателей, построение блоков сопряженных показателей за несколько отчетных периодов. Противоречия могут быть обнаружены в изменении следующих пар показателей: потребление электроэнергии на технологические нужды и выпуск продукции; объем полученной прибыли и выпуск продукции; потребление сырья и выпуск продукции, и многие другие.

Метод специальных расчетных показателей подразумевает поиск аналитических показателей на основе отчетных данных или других источников информации для уменьшения или исключения влияния факторов, связанных с экономическим преступлением.

При внешнем сопоставлении предприятий сравниваются основные показатели проверяемого предприятия с аналогичными показателями по отрасли или показателями предприятий, аналогичных по масштабам деятельности. Это может происходить в форме сравнения отдельных предприятий или контрольных цифр. В качестве ключевых показателей используются показатели хозяйственного оборота, балансовой и чистой прибыли. Нормативы для отдельных категорий предприятий устанавливаются на основании результатов деятельности предприятий, по виду и величине соответствующих предприятиям, к которым они должны применяться. В странах, где применяется этот метод, контрольные цифры ежегодно публикуются в форме сборника. Нормативы исходят из условий на стандартном (эталонном) предприятии. Они состоят из верхней и нижней типовой нормы, а также средней нормы. Средняя норма – взвешенный средний показатель по отдельным результатам проверенных предприятий одной категории¹¹.

Метод стереотипов рассчитан на поиск необычных зависимостей, алогичных связей между экономическими показателями, которые отражают событие преступления и достаточно редко встречаются в обычных условиях хозяйственной деятельности. При этом он рассматривает преступление как реальную совокупность определенным образом организованных действий и процессов. Эти алогичные связи обозначаются термином «стереотип». Обычно выделяют пять разновидностей данного метода: «красных флажков», анализа чистой стоимости, расчета кассового дефицита, расчета денежного оборота, расчета покрытия расходов.

Популярным и широко распространенным является метод «красных флажков» – определения признаков, сигнализирующих о возможных нарушениях и злоупотреблениях.

Метод анализа чистой стоимости, называемый также методом оценки основного капитала, является очень эффективным для вы-

явления у налогоплательщика теневых денежных средств и скрытых доходов. При этом отсутствует необходимость в анализе данных бухгалтерского учета и определении размеров прибыли. В основе метода лежит идея о том, что увеличение состояния налогоплательщика за определенный период времени может произойти только за счет доходов, подлежащих обложению налогом, доходов, не облагаемых налогом, и разовых денежных поступлений. Если будет установлено, что прирост имущества и личное потребление с учетом определенных начислений и отчислений превышают доходы, за которые уплачены налоги, то значит, прирост имущества не относится к декларированным доходам и поэтому носит незаконный характер.

Метод расчета кассового дефицита может применяться при ревизии малых и средних предприятий, в кассы которых поступают наличные денежные средства, учитываемые в кассовой книге. Основой исчисления кассового дефицита является невозможность выдать денег больше, чем имеется в кассе. Если расходы за определенный период времени превышают сумму начальной кассовой наличности и денежных поступлений за тот же период времени, это свидетельствует о кассовом дефиците и может служить основанием для более обстоятельной проверки предприятия.

Метод расчета денежного оборота является разновидностью метода расчета прироста имущества. Он ограничивается только анализом доходов и расходов. Существует два вида расчета денежного оборота: подсчет общего денежного оборота, распространяющийся на производственную и частную сферу, и подсчет денежного оборота, при котором учитываются только производственные или только частные денежные поступления и платежи.


Метод расчета покрытия расходов. При использовании данного метода сопоставляются фактически произведенные наличные платежи с теми суммами денег, которые имелись у проверяемого лица. Этот метод представляет собой упрощенную модификацию метода расчета денежного оборота и используется в тех случаях, когда отсутствует достаточная информация об имущественном положении налогоплательщика.

Метод корректирующих показателей заключается в сопоставлении экономических показателей и факторов внешней среды, в которой функционирует данное предприятие. В качестве примера можно привести анализ динамики объема продаж какого-либо товара конкретным предприятием и изменением конъюнктуры рынка данного товара. Теневая экономическая деятельность может быть выявлена в случае существенного роста реализации в условиях снижающегося спроса.

- ¹ См.: Руководство по измерению ненаблюдаемой экономики. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Париж. С. 102; Руководство по измерению теневой, неформальной и нелегальной деятельности (ненаблюдаемой экономики): начальный вариант версия Зс:14/09/2000 // Тезисы совместного семинара ОЭСР–Евростат–Госкомстат. Сочи, Россия, 16–20 окт. 2000.
- ² Под криминальной экономикой понимают экономические отношения и экономическую деятельность, главным отличительным признаком которой является общественная вредность (опасность).
- ³ См.: *Schneider F.* The Size of the Shadow Economies of 145 Countries all over the World: First Results over the Period 1999 to 2003. Univ. of Linz and IZA Bonn, Dec. 2004; World Development Indicators database, World Bank, Sept. 2004.
- ⁴ Ярким примером тотальной теневой экономики является албанская экономика середины – конца 1990-х годов. В Албании, где среднегодовой доход гражданина составлял всего 70 долл., только по официальной статистике на 3,2 млн населения насчитывалось 500 тыс. автомобилей (причем 60% из них – это «Мерседесы»). В то же время в 1990 г. их было всего 5 тыс. Большинство новых автомобилей даже не были куплены, они просто были угнаны из западноевропейских стран.
- ⁵ Теневая экономика региона: Диагностика и методы нейтрализации. М.: Экономика, 2004. С. 8–84.
- ⁶ См.: Модернизация России: условия, предпосылки, шансы. Сборник статей и материалов. Вып. 2 / Под ред. В.А. Иноземцева. М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2009.
- ⁷ См., напр.: Теневая экономика региона: Диагностика и методы нейтрализации. М.: Экономика, 2004.
- ⁸ Подробный анализ методов измерения масштабов теневой экономики представлен в работах: *Попов В.В.* Методы измерения теневой экономики и их использование в постсоветской России // Экономическая теория преступлений и наказаний. Реферативный журнал / Под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. Вып. 4 (2). М.: РГГУ, 2002; *Рябушкин Б.Т., Чурилова Э.Ю.* Методы оценки теневого и неформального секторов экономики. М.: Финансы и статистика, 2003; Теневая экономика региона: Диагностика и методы нейтрализации. М.: Экономика, 2004.
- ⁹ *Friedman M., Friedman R.* Tyranny of the status quo. San Diego, N.Y., 1984.
- ¹⁰ См.: *De Soto H.* The Other Path: the invisible revolution in the third world. N.Y.: Harper and Row, 1989; «Поскольку чрезмерно жесткие правила создаются в целях получения прибылей конкретными заинтересованными группами, а не на благо общества в целом, наличие теневого сектора в экономике является результатом неспособности института государственной власти защитить и обес-

печить эффективную работу рыночной экономики» (*Loayza N. The Economics of the Informal Sector: A simple model and some empirical evidence from Latin America // The World Bank Policy Research WP Series. N 1727. 1997. P. 2).*

- ¹¹ Например, если сборник нормативов соответствующего года содержит для определенной отрасли рамки валовой прибыли 35%–38 %–41%, а валовая прибыль проверяемого предприятия составляет 20%, то проверяющая инстанция исследует причины этого расхождения на наличие налоговых злоупотреблений.



В.В. Крысов, Я.А. Голубева

ПРОБЛЕМЫ СОПОСТАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН

Выявлена проблематика независимого и справедливого сравнения инновационного развития стран в связи с наличием множества различных мировых индикаторов. На примере рейтингов Глобальной конкурентоспособности и Европейской инновационной активности проводится объективизация данных по странам с помощью экономико-математических методов – корреляции. Предложены варианты использования выявленной математической зависимости между их результатами для формирования целостной картины их развития в сфере инноваций.

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, рейтинги инновационного развития, корреляционная зависимость.

К началу XXI в. выбор инновационного пути развития страны в качестве приоритетного стал показателем постиндустриального развития экономики. Рейтинги (индексы) и другие индикаторы, разработанные и ежегодно публикуемые международными институтами и организациями, отражают не только уровень инновационного развития государства в сравнении с другими странами мира, но и конкурентоспособность страны в целом. Анализ методов расчета отдельных рейтингов и подбора показателей оценки инновационного развития был проведен экономистами А.А. Чулоком, О.П. Лукшей, С.В. Казанцевым и другими.

Существование данных различных рейтингов по одной и той же стране определяет наличие большого числа экспертных суждений и не позволяет объективно оценить уровень ее инновационного развития в мировом аспекте. В целях получения данных о результативности процессов и моделей инновационного развития, используемых странами мира, необходимо объективно сравнивать

не только индексы, но и отдельные группы показателей. Для сопоставления результатов оценки инновационного развития стран необходим интегральный индекс, признаваемый всеми субъектами отношений. Одним из первых шагов в данном направлении является анализ взаимосвязи между существующими рейтингами.

Нами было проведено исследование зависимости двух наиболее известных рейтингов инновационной активности и конкурентоспособности за 2006–2008 гг.: Европейской шкалы инноваций (EIS – European Innovation Scoreboard) и Глобального индекса конкурентоспособности (GCI – Global Competitiveness Index), публикуемых в докладах специалистов Всемирного экономического форума (ВЭФ) и Европейской комиссии на официальных сайтах организаций.

Согласно новой методологии Европейская шкала инноваций включает в себя 29 индикаторов, сгруппированных в 3 основных разделах и по 7 инновационным аспектам¹. На основе показателей каждого из 7 аспектов составляется сводный инновационный индекс.

Глобальный индекс конкурентоспособности (рейтинг ВЭФ) был разработан М. Портером, Д. Саксом и Д. Макартуром. Исходя из определения конкурентоспособности страны, используемого ВЭФ, как «комплекса институтов, систем и факторов, определяющих уровень производительности страны»², были определены 12 групп показателей, объединенных в субиндексы: Основные требования, Усилители эффективности и Инновации и факторы совершенствования.

Анализ данных по индексам за 2008 г. показал следующий вид зависимости:

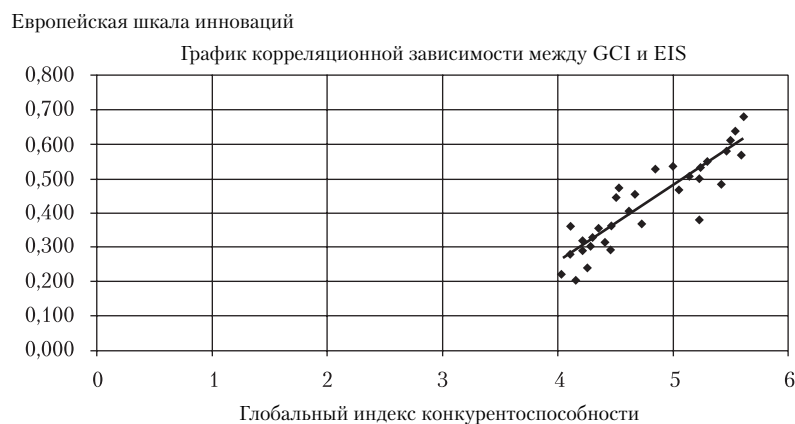


Рис. 1. Корреляционная зависимость между GCI и EIS³

Направление графика свидетельствует о наличии линейной положительной регрессии между индексами, а значит, зависимость между ними может быть выражена в виде $y=ax+b$. Уровень значимости, то есть вероятность ошибочно отвергнуть выдвинутую гипотезу связи, принимаем $\alpha = 0,05$ (5%), число наблюдений по странам составило 32, по числу стран в Европейском индексе. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,8124$, что свидетельствует о наличии высокой степени тесноты связи. Доля же неучтенных факторов составляет 18%.

В соответствии с данными была получена следующая модель связи между индексами:

$$y = 0,2223x - 0,6325 \quad (1)$$

где y – Европейская шкала инноваций,
 x – Глобальный индекс конкурентоспособности.

Проверка адекватности уравнения регрессии по F-критерию Фишера (F-критерий = 129, уровень значимости = 0,0000054) и существенности коэффициента регрессии по t-критерию Стьюдента (11,3) определило высокую значимость уравнения при полученном коэффициенте регрессии.

Модель связи между данными индексами, таким образом, определяет зависимость между конкурентоспособностью и инновационностью.

Дополнительно было проведено исследование зависимости Европейской шкалы инноваций и той части Глобального индекса конкурентоспособности, которая определяет инновационное развитие, а именно «Инновации и факторы совершенствования». Таким образом, макроэкономические параметры Глобального индекса, которые могут влиять на степень связи индексов, не учитывались.

Используя регрессионный метод и данные индексов за 2008 г., мы получили следующую взаимосвязь:

$$y = -0,287 + 0,161z \quad (2)$$

где y – Европейская шкала инноваций,
 z – «Инновации и факторы совершенствования», третий субиндекс Глобального индекса конкурентоспособности.

При коэффициенте детерминации $R^2 = 0,8387$; F-критерий = 156, уровне значимости 0,000024; t-критерий = 12,49, была доказана тесная связь между индексами. Обратные гипотезы, по F-статистике Фишера и распределению Стьюдента – t, были отвергнуты.

Направление графиков подтверждает не только прямую зависимость инновационных факторов, рассматриваемых в Европей-

ской шкале инноваций, и факторов конкурентоспособности, исследуемых в Глобальном индексе, но и определяет однородность показателей инновационной деятельности.

Полученной линейной моделью можно воспользоваться для прогноза значений. Имея данные Глобального индекса за 2008 г., его рассматриваемого субиндекса и исходя из полученных зависимостей и предсказанных значений, были определены объективные величины Европейской шкалы инноваций. Предсказанные показатели по странам отличаются от реально существующих данных. Так, в Европейском рейтинге недооценена инновационная деятельность таких стран, как Нидерланды, Норвегия, Испания, Литва и Турция. Одновременно рейтинг Ирландии, Люксембурга и Кипра значительно завышен. Кроме того, данный анализ выявил страны, которые по совокупности факторов конкурентоспособности и инновационной составляющей имеют принципиально различные показатели. Греция и Латвия достаточно конкурентоспособны на мировой арене, однако по уровню развития инноваций уступают другим странам. Италия же активна в сфере нововведений, однако, рейтинг EIS этого не выявил.

Кроме того, выявленные закономерности позволяют провести обратные подсчеты и сопоставить положение стран, не входящих в ЕС, с европейскими, по большему количеству инновационных критериев. Наиболее интересными, на наш взгляд, являются позиции развитых стран мира – США, Канады, Японии, а также стран БРИК, которым в настоящее время уделяется повышенное внимание производителей и инвесторов. На основе формул (1) и (2) были рассчитаны данные, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Страны мира в EIS⁴

Страна	GCI 2008–2009		EIS подсчитанное		Инновации по GCI		EIS подсчитанное	
	Место	Рейтинг	Место (1)	Рейтинг из 32 Евр.	Место	Рейтинг	Место (2)	Рейтинг из 32 Евр.
США	5,74	1	0,644	2	5,8	1	0,647	2
Канада	5,37	10	0,561	6	4,96	16	0,512	9
Япония	5,38	9	0,563	5	5,65	3	0,623	3
Бразилия	4,13	64	0,286	28	4,04	42	0,363	21
Россия	4,31	51	0,326	24	3,56	73	0,286	28
Индия	4,33	50	0,330	23	4,29	27	0,404	17
Китай	4,7	30	0,412	16	4,18	32	0,386	18

Подсчеты определили рейтинг стран мира, рассчитанный по методике Европейской Комиссии. При сравнении их результатов с рейтингом EIS 2008 г. оказалось, что США, в отличие от глобального индекса, занимает лишь второе место по инновационной деятельности после Швейцарии. Канада и Япония вошли в первую десятку, тогда как страны БРИК расположились ближе к концу рейтинга. Однако их позиции выше, чем у таких европейских стран, как Румыния, Латвия, Болгария, что говорит об их активном экономическом и технологическом развитии.

Примечателен тот факт, что Россия заняла 24 место среди европейских стран. В 2006 г. В. Денисюком была выявлена зависимость между рейтингами EIS и GCI за 2005 г.:

$$y = -0,781 + 0,245x \quad (3)$$

где y – Европейская шкала инноваций,
 x – Глобальный индекс конкурентоспособности⁵.

Россия в рейтинге ВЭФ обладала показателем 4,08. Исходя из представленной выше взаимосвязи двух индексов, при оценке инновационной активности России ее показатель составил бы:

$$-0,781 + 0,245 * 4,08 = 0,215 \quad (4)$$

Таким образом, Россия по уровню инновационной активности заняла бы последнее место в Европе. К 2008 г. Россия переместилась на 24 место, а по рейтингу GCI – с 62 места на 51.

Использование единой формулы для расчетов позволяет соотнести отдельные позиции страны по различным системам индикаторов и сформировать целостную картину рейтинга стран мира. Проведение сквозного анализа предоставляет возможность проследить изменение позиции страны в динамике и оценить эффективность государственных мер в стимулировании, создании и внедрении инноваций. Для достижения наибольшей объективности необходимо создание единой интегральной системы показателей и методик их подсчета, признаваемой всеми государствами мира, что является практически невыполнимой задачей в условиях жесткой конкурентной борьбы, разных стадий экономического развития стран, многообразия политических систем.

Примечания

¹ European Innovation Scoreboard 2008. Final Report. Comparative Analysis Of Innovation Performance // PRO INNO EUROPE. [М., 2009]. URL: <http://www.proinno-europe.eu/index.cfm?fuseaction=page.display&topicID=437&parentID=51#> (дата обращения: 09.12.2009).

Проблемы сопоставления инновационного развития стран

- ² The Global Competitiveness Report 2008–2009. Chapter 1,2. // World Economic Forum. [М., 2009]. URL: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm> (дата обращения: 17.12.2009).
- ³ Рассчитано автором по:
- 1) European Innovation Scoreboard 2007, 2008 // PRO INNO EUROPE. [М., 2009]. URL: <http://www.proinno-europe.eu/index.cfm?fuseaction=page.display&topicID=437&parentID=51#> (дата обращения: 17.12.2009).
 - 2) The Global Competitiveness Report 2006–2007, 2008–2009 // World Economic Forum. [М., 2009]. URL: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/PastReports/index.htm> (дата обращения: 17.12.2009).
- ⁴ Рассчитано автором по: EIS 2007–2008, GCI 2006–2009.
- ⁵ *Денисюк В.А.* Конкурентоспособность и инновационная активность государств: анализ международных рейтингов и индикаторов // Институт эволюционной экономики. [М., 2009]. URL: http://iee.org.ua/files/alushta/39-denisyuk-konkur_i_innov_aktiv.pdf (дата обращения: 21.12.2009).



И.В. Леонова

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Цель статьи – проанализировать факторы, определяющие инвестиционную привлекательность. Охарактеризовать методики определения инвестиционного потенциала и инвестиционного климата, их соизмерения при построении обобщенных интегральных оценок. Выделить основные факторы, определяющие инвестиционный климат, рассмотреть различные определения инвестиционного климата. Оценка инвестиционного климата является рыночным индикатором эффективности размещения инвестиций на территории страны.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, инвестиционный климат, рейтинг, инвестиционный риск, методика оценки.

Россия в предшествующем финансовому кризису 2008–2009 гг. периоде показывала практически почти по всем внутренним макроэкономическим индикаторам позитивную динамику – интенсивно росли ВВП и продукция экспорта и промышленности, с значительным профицитом сводился бюджет, были накоплены золотовалютные резервы, созданы весьма впечатляющие фонды – стабилизационный, а затем резервный и национального благосостояния и другие¹.

Оценка инвестиционной привлекательности региона является важнейшим аспектом принятия любого инвестиционного решения. От ее правильности зависят последствия, как для инвестора, так и для экономики региона и страны в целом. Чем сложнее является ситуация, тем в большей степени опыт и интуиция инвестора должны опираться на результаты оценки инвестиционной привлекательности.

© Леонова И.В., 2011

В Российской Федерации законодательством не определена конкретная методика оценки инвестиционной привлекательности регионов, поэтому применяются различные методики расчета показателей инвестиционной привлекательности².

Некоторые экономисты считают, что инвестиционная привлекательность определяется через уровень прибыли от вложения капиталов. Использование такого подхода отличается узкой сферой применения, так как для получения адекватных результатов необходимо, чтобы инвестиции осуществлялись с одинаковой степенью риска, что практически невозможно.

Наибольшее распространение получил подход, определяющий инвестиционную привлекательность как совокупность общественно-политических, природно-хозяйственных и психологических характеристик. В данном направлении методика оценки осуществляется с использованием интегрального показателя надежности инвестиционного климата, для оценки которого формируется определенная совокупность частных показателей. Интегральный показатель (K) оценки состояния инвестиционного климата рассчитывается как средневзвешенная арифметическая величина значений частных показателей:

$$K = \frac{K_1 \cdot l_1 + K_2 \cdot l_2 + \dots + K_n \cdot l_n}{\sum_{i=1}^n l_i}, \quad (1)$$

где K_1, K_2, \dots, K_n – частные показатели, а именно: финансовые, экономические, политические;

l_1, l_2, \dots, l_n – веса частных показателей.

Значение K находится в интервале от 0 до 10. Чем выше значение интегрального показателя надежности инвестиционного климата, тем более благоприятным климатом обладает регион. Данная методика имеет свои недостатки, заключающиеся в размытости оценки составляющих показателей и неоднозначности оцениваемых характеристик.

Широкое распространение получил подход, оценивающий инвестиционную привлекательность региона на основе оценки рейтинга инвестиционного климата – это взаимосвязанная оценка двух основных составляющих инвестиционной привлекательности: риска и потенциала.

В деловой практике выделяют три наиболее характерных подхода к оценке инвестиционного климата, которые основаны на

И.В. Леонова

оценке инвестиционного потенциала региона, инвестиционных рисков и влияющих на них факторов.

Первый подход – «суженный».

Имеет следующие преимущества:

- учитывает главную цель предпринимательской деятельности – получение прибыли и возврат вложенных средств;
- возможность использования для исследования инвестиционного климата в различных хозяйственных системах.

Недостатки этого метода, состоят в том, что он не обнаруживает довольно важных и объективных связей инвестиционной активности и потенциала с ресурсами, инновационными процессами и уровнем экономической стабильности регионов.

Второй подход – «расширенный», многофакторный.

Преимущества метода:

- использование статистических данных, нивелирующих субъективизм оценок;
- дифференцированный подход к различным уровням экономики;
- стремление обеспечить максимально широкий обзор всех возможных источников инвестиций.

Недостатки:

- трудоемкость использования на практике.

Третий подход – «рисковый».

Преимущества метода:

- использование статистических данных, сглаживающих субъективизм оценок;
- взаимосвязь категорий инвестиционного климата и инвестиционного риска.

Недостатки:

- трудоемкость использования на практике.

Величина инвестиционного риска показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них. Интегральный риск складывается из семи видов риска (экономический, финансовый, экологический, социальный, правовой, криминальный и политический). Ранг региона по каждому виду риска определялся по значению индекса инвестиционного риска – относительному отклонению от среднероссийского уровня, принимаемого за единицу. Инвестиционный потенциал учитывает основные макроэкономические характеристики, такие как насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и другие параметры. Совокупный инвестиционный потенциал региона складывался из восьми частных потенциалов, каждый из которых, в свою очередь, характеризуется целой группой показателей.

Используя методику, предложенную журналом «Эксперт», все российские регионы рассмотрены в координатах «риск–потенциал». Заданы следующие градации:

Потенциал: высокий (цифровое обозначение (1)), средний (2), низкий (3).

Риск: низкий (буквенное обозначение (А)), средний (В), высокий (С), очень высокий (Д).

Ежегодно проводится оценка инвестиционной привлекательности регионов независимыми экспертами. Ранг каждого региона по каждому виду потенциала зависит от количественной оценки величины его потенциала как доли (в процентах) в суммарном потенциале всех 83 российских регионов.

Общий показатель потенциала или риска рассчитывается как взвешенная сумма частных видов потенциала или риска. Показатели суммируются, каждый со своим весовым коэффициентом. Итоговый ранг региона рассчитывается по величине взвешенной суммы частных показателей. В результате каждый регион помимо ранга характеризуется количественной оценкой: насколько велик его потенциал как объекта инвестиций и насколько велик риск инвестирования здесь по сравнению со среднероссийским.

Результаты исследования представлены в форме таблиц, графиков и карты, показывающих распределение, динамику, группировку регионов и их географию по показателям рейтинга потенциала и риска и их составляющим, а также в форме сопроводительного текста.

Собственно рейтингом является распределение регионов по значениям совокупного потенциала и интегрального риска на 12 групп³.

Полученная в результате расчетов интегральная оценка инвестиционного климата региона способствует определению интегрального рейтинга региона, рассчитываемого как средневзвешенная по экспертным весам величина из значений места региона по составляющим интегрального рейтинга.

Однако в данной методике тоже есть свои недостатки. Использование экспертных оценок может вызвать высокую вероятность неточности оценки инвестиционного климата. Преимуществом данного подхода является всестороннее рассмотрение инвестиционного климата, минимально необходимый набор статистических показателей.

Следующая методика оценки инвестиционной привлекательности основана на модели, включающей экономическую и рисковую составляющие:

$$K = k_1 \times (1 - k_2), \quad (2)$$

И.В. Леонова

где K – показатель инвестиционной привлекательности региона, в долях единицы;

k_1 – экономическая составляющая, в долях единицы;

k_2 – рисковая составляющая, в долях единицы.

Экономическая составляющая представляет отношение прибыли от инвестиций к вложенным средствам:

$$k_1 = (ВРП \times (1-D) \times (1-T) - И) / И, \quad (3)$$

$ВРП$ – валовой региональный продукт,

D – дефицит бюджета, в долях единицы (отношение дефицита госбюджета к ВРП);

T – средняя ставка налогообложения;

$И$ – объем инвестиций.

Рисковая составляющая необходима для оценки уровня совокупного риска, рассчитывается по следующей формуле:

$$K_2 = \frac{\sum_{i=1}^n p_i \times j_i}{\sum_{i=1}^n j_i}, \quad (4)$$

где n – число показателей;

p_i – характеристика показателя;

j_i – вес показателя.

Данная методика включает в себя как качественные, так и количественные показатели. Совокупность количественных показателей ранжируется по степени влияния на показатель объема инвестиций в основной капитал, характеризующий инвестиционную активность в регионе, выявляются наиболее значимые показатели для расчета рискованной составляющей. Взаимосвязь между объемом инвестиций и показателями инвестиционной привлекательности определяется с помощью корреляционного анализа.

Для сравнения количественных и качественных показателей и использования их в дальнейших расчетах применяется балльная шкала, в соответствии с которой каждому показателю на основе метода приоритетов присваивается свой весовой коэффициент.

Регионы в зависимости от значения показателя инвестиционной привлекательности классифицируются следующим образом:

$K > 0,4$ – высокая инвестиционная привлекательность;

$0,2 < K < 0,4$ – инвестиционная привлекательность выше среднего;

$0,1 < K < 0,2$ – средняя инвестиционная привлекательность;

$0,05 < K < 0,1$ – инвестиционная привлекательность ниже среднего;
 $K < 0,05$ – низкая инвестиционная привлекательность.

Преимуществом данной методики является возможность сравнения инвестиционной привлекательности разных регионов страны. Ее применение позволяет по усмотрению аналитика изменять количество рассматриваемых параметров.

Выбор той или иной методики определяется разным набором показателей, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность.

Можно утверждать, что базовой характеристикой инвестиционной привлекательности является инвестиционный потенциал. А инвестиционный климат, в свою очередь, – условие реализации инвестиционного потенциала с известной степенью инвестиционного риска – ограничителя принятия решений.

Проведение грамотной инвестиционной политики предполагает управление инвестиционными параметрами экономического развития, и прежде всего это рост инвестиционного потенциала. При оценке инвестиционного потенциала необходимо учитывать множество факторов, это и инфраструктурная освоенность территории, инновационный потенциал и интеллектуальный потенциал населения, ресурсная составляющая. Инвестиционный потенциал региона также формируется за счет природных особенностей региона, географического положения. В современных условиях развития российской экономики наблюдается соперничество регионов за инвестиционные ресурсы. Региональным властям для того, чтобы привлечь эти ресурсы на свои территории, необходимо прежде всего правильно оценить свои конкурентные позиции, свои сильные и слабые стороны с точки зрения осуществления инвестиционной деятельности. Оценка инвестиционного потенциала требуется также для того, чтобы правильно позиционировать регион в глазах инвесторов. Одной из целей оценки инвестиционного потенциала является определение возможностей для создания и развития различных предприятий во всех секторах экономики региона и возможностей привлечения инвестиционных средств в развитие данных предприятий⁴.

Инвестиционный потенциал региона можно охарактеризовать, как количественно, так и качественно. Количественная характеристика региона – это масштаб возможных инвестиций. Качественная характеристика – это структура инвестиций, определение того, какие сектора экономики региона наиболее привлекательны для инвестирования⁵.

Инвестиционный потенциал региона складывается из нескольких составляющих:

И.В. Леонова

- ресурсно-сырьевой;
- трудовой;
- инфраструктурной;
- производственной;
- инновационной;
- финансовой;
- институциональной;
- потребительской.

Для оценки инвестиционного потенциала необходимо применить комплекс методов:

- анализ статистики;
- экспертные оценки, в том числе опросы представителей малого, среднего и крупного предпринимательства;
- факторный анализ;
- экономико-математические методы.

Комплексный анализ инвестиционного потенциала региона позволяет выявить наиболее полную картину и охватить все составляющие инвестиционного потенциала. На основе всестороннего анализа инвестиционного потенциала региона разрабатываются программы, повышающие инвестиционную привлекательность территории.

Примечания

- ¹ *Лившиц В.Н.* О методологии оценки эффективности российских инвестиционных проектов. М: Институт экономики, 2009. 70 с.
- ² *Иголина Л.Л.* Инвестиции: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2008. 749 с.
- ³ Распределение российских регионов по рейтингу инвестиционного климата в 2008–2009 гг. [Электронный ресурс] // Сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». [М., 2009]. URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2009/> (дата обращения: 03.08.2010).
- ⁴ *Водянов А.А.* Инвестиционные процессы в экономике переходного периода. (Методы исследования и прогнозирования). М.: ИМЭИ, 1998. С. 2–10.
- ⁵ *Валинурова Л.С.* Управление инвестиционной деятельностью: Учебник. М.: Кнорус, 2005. 384 с.



Н.С. Макарова

НЕОБХОДИМОСТЬ МОДЕЛИРОВАНИЯ РЫНКА ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

Цель статьи – попытка сформулировать необходимость реализации различных пенсионных схем, существующих в накопительной модели. Общеизвестно, что оптимальное решение задачи пенсионного обеспечения населения заключается не в альтернативном выборе одной из моделей (накопительной и распределительной), а во взаимодействии основной (доминирующей) и дополнительной моделей.

Ключевые слова: страховая модель, распределительная модель, накопительная модель, страховой рынок, пенсионные схемы, социальное направление страхования, иное, чем социальное.

На протяжении последнего десятилетия реформа пенсионной системы декларировалась в качестве одной из первоочередных задач государственной политики. Однако претворение их в жизнь встретило серьезные трудности и на сегодняшний день привело к минимальным результатам, которые иногда интерпретируются как «провал» реформы.

Правительственный курс в этих условиях характеризуется потерей стратегических ориентиров, непоследовательностью и колебаниями, которые проявляются наиболее отчетливо чуть ли не в перманентной перемене правил деятельности всех участников пенсионной реформы. Очевидно, что проведение современной пенсионной реформы в России оказалось куда более сложным процессом, чем казалось ранее.

Несмотря на четкость целей, задач проводимой реформы, поставленных при разработке ее нормативной правовой базы и механизмов, современная пенсионная система требует уточнений и доработки нормативной правовой базы в вопросах предоставления

досрочных пенсий путем перевода на профессиональное пенсионное страхование. Инвестирование пенсионных накоплений остается открытым вопросом в пенсионном обеспечении работающих в теневом секторе экономики и легализации их для возможных денежных средств, пенсионных накоплений.

Ее итоговый результат – воспроизводство пенсионных накоплений на рыночной основе – требует для своего осуществления взаимодействия множества социальных, экономических и финансовых институций, включая интеграцию и развитие фондового, страхового и кредитного рынков при активном участии населения.

В большинстве промышленно развитых стран главное место в реализации пенсионных схем занимает распределительная модель. Накопительная модель носит добровольный и дополнительный характер. Объем накопительных взносов зависит от уровня пенсионного обеспечения, предусмотренного по схемам обязательной распределительной модели. Таким образом, оптимальное решение задачи пенсионного обеспечения населения заключается не в альтернативном выборе одной из моделей, а во взаимодействии основной (доминирующей) и дополнительной моделей.

Для того чтобы преимущества накопительной модели были реализованы, необходимо решить следующие задачи.

1. Необходимо уточнить роль и место современной пенсионной системы в финансовой системе страны.
2. Определить место каждого элемента структуры пенсионной системы на финансовых рынках.
3. Определить технологии, инструменты, инфраструктуру рынка, на котором образуются и используются фонды для пенсионных накоплений.

Итак, базовой категорией для анализа пенсионного страхования является категория социальной защиты – системы управления социальными рисками с целью поддержания устанавливаемых обществом социальных стандартов для жизни каждого человека. Отсюда вытекает и необходимость обратиться к структуре страхового рынка.

В основе деления страховых отношений на социальное страхование и страхование иное, чем социальное (несоциальное), находится форма организации страховых отношений. Экономические и социальные отношения в обществе в целом, в пределах отдельно взятого хозяйствующего субъекта или гражданина и его семьи сталкиваются с различными по степени и широте воздействия источниками разрушительного риска. Перечисленные критерии предопределяют использование различных форм организации страховых отношений (форм проведения страхования). Сочетание

различных форм проведения страхования в целях управления рисками на макро- и микроэкономическом уровнях обеспечивают целостность национальной системы страхования.

Под формой организации страховых отношений здесь понимаются организационно-правовые условия, установленные государством для управления различными по масштабам, опустошительности и значимости рисками. Такие условия, закрепленные национальным законодательством, включают:

- 1) обязательность или добровольность заключения договоров страхования;
- 2) охват страхованием;
- 3) установление условий страхования и страховых тарифов;
- 4) перечень страховых случаев, при наступлении которых возникает обязанность осуществить страховую выплату;
- 5) назначение специального субъекта, обеспечивающего проведение страхования или предоставление права выбора субъектов из числа имеющих разрешение на проведение страховых операций.

В системе функционирования страхового рынка мы выделяем: страховые продукты, системы тарифов, инфраструктуру страховщиков по взаимодействию с клиентурой, систему управления страховой компанией. Заметим, что выделение системы и среды является чисто условным методологическим приемом, позволяющим более четко и точно определить место и целевую функцию конкретного рынка в более общей рыночной системе. Таким образом, страховой рынок представляет диалектическое единство двух систем – внутренней системы и его внешнего окружения. Внутренняя система полностью управляется страховщиком.

Внешняя система или внешнее окружение состоит из элементов, на которые страховщик может оказать управляющее воздействие, а так же из элементов, не управляемых им, но которые должны диагностировать, предупредить, нейтрализовать и, наконец, преодолеть. При этом внешняя среда окружает внутреннюю систему и ограничивает ее. К внутренней системе относятся управляемые переменные, составляющее ядро рыночной системы профессиональных участников. Основные из этих управляемых страховой компанией переменных: страховые продукты (условия конкретных договоров страхования данного вида), система организации продаж страховых полисов и формирования спроса, гибкая система тарифов, собственная инфраструктура страховщика.

К внутренней системе относятся также управляемые страховщиком переменные, не входящие в ядро рыночной системы,

направленные на достижение цели по овладению рынком: материальные, финансовые и трудовые ресурсы страховой компании, которые определяют положения данного страховщика на рынке.

Особое значение имеет финансовое положение и доверие к нему со стороны финансовых институтов, ликвидность страхового фонда. Важно наличие подготовленного квалифицированного персонала страховщика, который способен вести эффективную коммерческую работу. Многое зависит от компетентности руководящего состава, страхового общества, понимающего цели и задачи рыночной деятельности страховщика. Совокупность всех этих факторов определяет политику страховой компании на рынке, ее имидж, который оказывает существенное влияние на формирование спроса.

Все перечисленные управляемые компоненты взаимосвязаны, так как решение по одному из них затрагивает действие других. Из бесчисленного множества вариаций каждого из них генеральный менеджер страховой компании должен подобрать оптимальное сочетание, которое дало бы максимальный рыночный эффект.

Страховые продукты, как нами было отмечено ранее, с которыми страховщик выходит на рынок, являются одними из основных управляемых факторов. Это условия конкретных видов личного и имущественного страхования. В зависимости от условий рынка руководство страховой компании должно решить вводить ли новый вид страхования, изменять ли его условия.

Гибкая система тарифов также является одной из основных составляющих внутренней рыночной системы, управляемых страховщиком. Поэтому руководство страховой компанией, чтобы выжить в рыночных условиях, должно выработать целенаправленную политику, то есть определить цены, скидки и предоставлять льготы. Должны быть так же отработаны: система льготных тарифов, система комиссионных, сверх-комиссионных, поощрительная система вознаграждения.

Отсюда вытекает и необходимость трехуровневого строения формирующейся в России пенсионной системы.

1) Государственное пенсионное обеспечение и обязательное пенсионное страхование, которые гарантируют прожиточный минимум для существования граждан. На этом уровне объединяются элементы пенсионной системы на основании:

- схожести в целях;
- прозрачности использования, обеспечиваемой ПФР;
- государственной гарантии;
- обязательности.

2) Добровольное социальное (профессиональное, корпоративное) пенсионное страхование, которое имеет следующие особенности:

- позволяет выплачивать дополнительную пенсию трудящимся;
- является частью рынка труда и служит способом удержания квалифицированных кадров в корпорации;
- страхователь самостоятельно решает, как ему распорядиться взносами, инвестируя их в собственные предприятия.

3) Дополнительное (розничное) пенсионное страхование. Этот уровень осуществляется через страховые компании и обеспечивает высокую дополнительную пенсию и предоставляет возможность через инвестирование пенсионных накоплений наращивать их объем.

В процессе развития экономики и общества выделенные уровни могут видоизменяться и границы между ними неизбежно будут стираться.

Внедрение рыночных начал перспективно на втором и третьем уровнях пенсионной системы, на основе которых может сформироваться рынок пенсионного страхования.

Пенсионные накопления – комплексный продукт, предоставление которого включает разнообразные финансовые операции: страховые, кредитные, банковские, ипотечные, услуги по инвестированию и депозитарные услуги, государственные гарантии и финансовый контроль. Поэтому успеха по продвижению данного продукта могут добиться финансовые структуры, обеспечивающие на деле системную целостность финансовых рынков или опирающиеся на развитую финансовую инфраструктуру. Таким образом, российский рынок пенсионного страхования на сегодняшний день является закрытым и искусственным образованием, формирующимся на основе фондового рынка с узким кругом инфраструктурных звеньев и финансовых инструментов, жестко контролируемым государством. Функционирование рынка постоянно упирается в дилемму между «гарантированностью» и «доходностью».

Страховая модель формирования пенсионного рынка в современной России исходит из активизации деятельности всех профессиональных участников и их воздействия на налаживание рыночных отношений по всей цепочке обращения пенсионных накоплений.

Страховая пенсия как важнейший источник долгосрочных инвестиционных ресурсов не только мала по объему для такой страны, как Россия, но и во многом представляет собой поле для реализации зарплатных страховых схем, имеющих целью уход предприятий от налогообложения фонда заработной платы. Страховая пен-

Н.С. Макарова

сия, являясь самым значимым финансовым источником инвестиционного процесса, в Российской Федерации еще не играет заметной роли в экономике. Выплаты по страхованию инвестиционной составляющей договора страхования должны стать побудительным мотивом привлечения средств населения в страховую сферу и на этой основе способствовать развитию национальной экономики. Бесспорна заинтересованность правительства в инвестиционных ресурсах, очевидна потребность населения в создании надежной финансовой основы себе и семье. Но при этом явно недостаточны, а порой и противоречивы действия в направлении стимулирования развития долгосрочного страхования жизни.

Государственное регулирование в области инвестиционной составляющей пенсий должно базироваться на следующих принципах:

- экономического стимулирования страхователей;
- экономической самостоятельности страховщиков добровольного пенсионного и розничного пенсионного страхования в плане принятия инвестиционных решений;
- оперативного реагирования страховщиками на изменения, происходящие на финансовых рынках. Особое внимание в страховой организации необходимо уделять инвестиционной стратегии. Данный тип управления предполагает формирование инвестиционного портфеля, который позволит с наименьшими издержками обеспечить полное соответствие притока денежных средств от инвестиционной деятельности затратам страховщика.

Е.В. Мухова

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Перед Россией стоит необходимость перехода к инновационному типу развития. Реализация инновационной стратегии требует значительных капитальных вложений, в том числе иностранных. Иностранные инвестиции неоднозначно влияют на экономику принимающей страны, поэтому их влияние на российскую экономику должно быть изучено. Для этого автором предлагается модифицированная разностная модель мультипликатора-акселератора, расчетные показатели которой позволяют определить эффективность и рациональность иностранных инвестиций в РФ, пределы их критического объема.

Ключевые слова: инновационная стратегия, модифицированная разностная модель мультипликатора-акселератора, эффективность и рациональность иностранных инвестиций.

В экономической политике РФ с 2007 г. доминировала идея перехода от инерционного сырьевого к инновационному пути развития. В 2009 г. Комиссия Президента РФ по модернизации и технологическому развитию российской экономики скорректировала направления инновационного прорыва России и обозначила 5 основных направлений, отражающих основные тенденции развития НТП: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космические технологии, медицинские технологии, стратегические информационные технологии, телекоммуникации. Данные направления инновационного прорыва являются чрезвычайно важными для развития страны в условиях усиления глобализации и транснационализации мировой экономики. Но их реализация возможна только при наличии достаточных инвестиционных средств.

В открытой экономике одним из важнейших источников инвестиций являются прямые иностранные вложения. Привлечение иностранных инвестиций является одним из приоритетных направлений в сфере инвестиционной политики России. Использование иностранных инвестиций порождает ряд проблем. В их числе наиболее значимой может считаться следующая: являются ли прямые иностранные инвестиции однозначным благом для страны, их принимающей, или требуется учитывать и пытаться нейтрализовать и некоторые их негативные эффекты.

В экономической теории существует ряд методов, позволяющих оценить влияние иностранных инвестиций на экономику принимающей страны. Для оценки влияния иностранных инвестиций на экономику России применим метод модифицированной разностной модели мультипликатора-акселератора¹. Эта модель исходит из известных моделей экономического роста Домара–Харрода.

Модель Домара, или уравнение спроса, отражающее принцип мультипликатора, имеет вид:

$$\Delta Y_t = \Delta J_t \times m_t = \Delta J_t \times 1/S_t, \quad (1)$$

где ΔY_t – годовой прирост продукции, обеспечиваемый лишь мультипликативным воздействием новых инвестиций; ΔJ_t – годовой прирост инвестиций; mt – мультипликатор расходов (инвестиций); S_t – предельная склонность к сбережению (накоплению).

Модель Харрода, отражающая принцип акселератора, имеет вид:

$$\Delta J_t = V_t \times (\Delta Y_t / Y_t - 1), \quad (2)$$

где V_t – акселератор инвестиций.

Наряду с приведенной моделью принцип акселератора в макроэкономической литературе выражают следующим уравнением:

$$\Delta Y_t^n = b_t \times J_t^H, \quad (3)$$

где ΔY_t^n – прирост мощностей (ВВП), обусловленный всем задействованным к году t капиталом; b_t – приростная капиталотдача, которая выражает количество нового продукта, созданного единицей инвестиций, но условно рассматривается как акселератор; J_t^H – накопленные инвестиции.

В результате преобразований приведенных выражений и допущения, что в равновесных условиях инвестиции равны сбережениям, Харрод и Домар пришли к выводу, что темпы прироста ВВП и инвестиций равны произведению приростной капиталотдачи

и нормы накопления. Из этой посылки, в свою очередь, вытекает уравнение (4):

$$Y_{t+1} = (1 + b_t \times S_t) \times Y_t, \quad (4)$$

Для анализа влияния иностранных инвестиций на экономику страны-реципиента предложено преобразовать выражение (4), введя следующие дополнительные обозначения:

$$b_t^o = \Delta Y_t^o / J_t^o, \quad (5)$$

$$b_t^и = \Delta Y_t^и / J_t^и, \quad (6)$$

$$n_t = J_t^и / (J_t^o + J_t^и), \quad (7)$$

где o и и – надстрочные обозначения национального и иностранного секторов; n_t – доля инвестиций иностранного сектора в общем объеме инвестиций в экономику принимающей страны; ΔY_t^o , $\Delta Y_t^и$ – прирост объема ВВП, создаваемого в национальном секторе экономики и секторе с участием иностранного капитала принимающей страны; J_t^o , $J_t^и$ – инвестиции, осуществляемые в национальном и иностранном секторах экономики принимающей страны.

Аналитические расчеты свидетельствуют, что приростная капиталотдача иностранных инвестиций не должна быть меньше, чем у национальных, а фактическая доля иностранных инвестиций должна превышать расчетную величину, которая определяется по формуле:

$$n_t^ф = 1 - (b_t^o / b_t^и), \quad (8)$$

Помимо масштабов инвестиционной деятельности значительное влияние на экономический рост оказывают ретроспективные сдвиги в структуре инвестиций, выявляемые в ходе качественного анализа. Темп прироста производства, обусловленный изменением доли инвестиций иностранного сектора можно оценить на основе модификации базовой модели экономического роста (9):

$$W_t = ((b_t^и - b_t^o) \times S_t \times \Delta n_t) / (1 - Y_{t+1} / Y_t), \quad (9)$$

где Δn_t – увеличение доли инвестиций иностранного сектора в их общем объеме; W_t – отношение темпа прироста вклада иностранного сектора в национальную экономику принимающей страны к темпу роста ее ВВП.

Расчет величин вышеуказанной модели мультипликатора-акселератора (см. таблицу 1) позволил сделать нам следующие выводы относительно влияния иностранных инвестиций на экономику России.

Итак, в России в рассматриваемом периоде наблюдался экономический подъем, которому способствовал рост как отечественных, так и иностранных инвестиций. Показатели приростной капиталоотдачи национальных инвестиций увеличивались до 2005 г., в 2006 и 2007 гг. наблюдалось снижение этих показателей при увеличении общей суммы инвестиций в основной капитал, что свидетельствует о снижении эффективности использования инвестиционных ресурсов национальными производителями. Показатели приростной капиталоотдачи иностранных инвестиций практически вдвое превышали показатели приростной капиталоотдачи национальных инвестиций на протяжении всего анализируемого периода (кроме 2004 г.), а расчетное значение долей иностранных инвестиций в общем годовом объеме прямых инвестиций были ниже фактических. Это свидетельствует о незначительном положительном эффекте, который оказывали иностранные инвестиции на российскую экономику.

Таблица 1

Расчетные показатели влияния иностранных инвестиций на экономику России в 2003–2008 гг.

№	Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Валовая прибыль и валовые смешанные доходы национальных производителей, млрд руб.	5 047,9	5 684,1	7 654,6	9 510,5	11 427,6	13 909,8	12 051,5
2	Доходы от собственности, переданные «остальному миру», млрд руб.	367,3	713,9	670,9	947,1	1 438,7	1 717,3	2 179,9
3	Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	1 762,4	2 186,4	2 865,0	3 611,1	4 730,0	6 626,8	8 764,9
4	Прямые иностранные инвестиции, млрд руб.	125,9	199,7	261,4	376,2	369,3	377,2	729,7
5	Прямые национальные инвестиции, млн руб.	1 636,5	1 986,7	2 603,6	3 234,9	4 360,7	6 249,5	8 035,2

Оценка влияния иностранных инвестиций на экономику России

Продолжение табл. 1

№	Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
6	Показатель приростной капиталотдачи прямых национальных инвестиций	–	0,3202	0,7569	0,5737	0,4396	0,3972	–0,23127
7	Показатель приростной капиталотдачи прямых иностранных инвестиций	–	1,73577	–0,1648	0,7342	1,3311	0,7384	0,633992
8	Доля иностранных инвестиций в общем годовом объеме инвестиций	0,0714	0,0913	0,0912	0,1041	0,0781	0,0569	0,083256
9	Расчетное значение доли иностранных инвестиций в общем годовом объеме инвестиций	–	0,8155	5,5933	0,2185	0,6697	0,4621	1,364783
10	Рост валовой прибыли и валовых доходов иностранных и отечественных инвесторов	–	1,1814	1,3012	1,2561	1,2303	1,2145	0,91069
11	Мультипликатор инвестиций	–	2,3180	2,8401	2,8577	2,1527	1,4555	–0,65274
12	Предельная склонность к сбережению	–	0,4313	0,3520	0,3499	0,4645	0,6870	–1,532
13	Увеличение доли иностранных инвестиций в их общем годовом объеме	–	0,0110	–9,8E-05	0,0129	–0,0261	–0,0211	0,026328
14	Отношение темпа прироста вклада иностранных инвесторов в национальную экономику России к темпу роста ее валовой прибыли и валового смешанного дохода	–	0,0056	1,3E-05	0,0003	–0,005	–0,0022	–0,0031

Источник: строки 1–5 – данные Госкомстата за 2002–2008 гг.

Таблица 2

Расчет критического объема иностранных инвестиций
в экономике РФ в 2002–2008 гг.

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Доли годовых национальных инвестиций в валовой прибыли и валовом доходе иностранных и национальных инвесторов	0,3022	0,3105	0,3127	0,3093	0,3389	0,3999	0,5646
Доли годовых иностранных инвестиций в валовой прибыли и валовом доходе иностранных и национальных инвесторов	0,0232	0,0312	0,0313	0,0359	0,0287	0,0241	0,0512
Критический объем иностранных капиталовложений, раз	30,02	22,08	21,89	19,19	23,03	24,86	8,49

В 2004 г. иностранный сектор, сформировавшийся в российской экономике на базе вложений иностранных инвесторов, работал неэффективно и замедлил темпы экономического роста в России. Несущественные сдвиги, способствующие повышению темпов экономического роста в российской экономике вследствие привлечения иностранных инвесторов, наблюдались в 2003–2004 гг. В 2006–2007 гг. происходящие структурные сдвиги замедлили по сравнению с предыдущем периодом экономический рост страны. Таким образом, в целом в 2003–2007 гг. иностранные инвестиции оказывали благоприятное влияние на экономику России, но их влияние было несущественным.

В 2008 г., несмотря на рост отечественных инвестиций, валовая прибыль и валовые смешанные доходы национальных производителей снизились. Соответственно показатель приростной капиталотдачи национальных инвестиций имел отрицательное значение. Приростная капиталотдача иностранных инвестиций уменьшилась, однако этот показатель в значительной степени превышал показатель приростной капиталотдачи национальных инвестиций. Таким образом, иностранные инвестиции смягчили начавшуюся производственную рецессию в России.

Расчет показателей критического объема капиталовложений, который бы содействовал качественному росту российской экономики в 2003–2008 гг. (таблица 2), произведен по формуле (10):

$$m_t = (1 - p_t^o) / p_t^i, \quad (10)$$

где, m_t – объем капиталовложений; p_t^o , p_t^i – доли годовых национальных и иностранных инвестиций в валовой прибыли и валовом доходе иностранных и национальных инвесторов.

Пока участие иностранных инвестиций в принимающей стране ниже критической точки, можно рассчитывать на достаточно высокую отдачу от капитальных вложений и любая дальнейшая реструктуризация экономики в сторону увеличения роли иностранных инвестиций является рациональной.

Итак, расчет критического объема иностранных инвестиций свидетельствует о том, что существующую величину иностранных капитальных вложений можно увеличить в разы. Таким образом, в России существует возможность наращивания эффективных иностранных инвестиций без ущерба для экономической безопасности страны.

Примечания

¹ *Кожухар В.М.* Практикум по иностранным инвестициям. 2-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашко и КО», 2009. С. 54–58.



О.А. Пихота

МАЛЫЙ БИЗНЕС И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ОЦЕНКИ

В статье рассматриваются основные методы оценки стоимости бизнеса, возможность их применения при определении стоимости предприятий малого бизнеса в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Ставится вопрос о применении качественно новых подходов к управлению бизнесом, привязанных непосредственно к стоимости предприятия.

Ключевые слова: малый бизнес, управление стоимостью, оценка стоимости, методы оценки, денежный поток, дисконтирование.

Оценка стоимости бизнеса и стоимостные подходы к управлению бизнесом приобретают на сегодняшний день все большую популярность. Для каждого предприятия важно иметь необходимую информацию о том, сколько реально стоит бизнес. В большинстве российских компаний просто не понимают, зачем им нужно знать стоимость бизнеса и почему так необходима периодическая его оценка. На самом деле никогда не помешает иметь информацию о стоимости малого бизнеса, как оценить эффективность работы менеджмента через стоимость, с какой оценкой стоимости возможно обращение к сторонним инвесторам и кредиторам с целью получения дополнительного финансирования.

Модель управления эффективностью бизнеса, основанная на стоимости компании – Value Based Management (далее VBM), является одной из перспективных, так как в большинстве случаев именно стоимость бизнеса является тем целевым показателем, на который ориентируются все участники, имеющие свой интерес в деятельности каждой определенной компании. В рамках концептуальной модели VBM основное внимание уделяется повышению

© Пихота О.А., 2011

эффективности использования капитала, инвестированного в развитие бизнеса. Оценка эффективности осуществляется на основе критерия изменения стоимости бизнеса и в годовом выражении – на основе показателей экономической прибыли¹.

Именно такой подход, ориентированный на создание стоимости бизнеса, может обеспечить не только значимые конкурентные преимущества для самой компании, но и наиболее прогрессивным способом обеспечить максимальное благосостояние собственников компании и его конвертируемость в денежные средства.

Председатель Совета Федерации Сергей Миронов на заседании Совета законодателей, на котором обсуждался вопрос «О совершенствовании законодательного обеспечения развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» сообщил: «...Без активного развития малого и среднего бизнеса задачи по модернизации экономики и обеспечения занятости среднего класса нам не решить...»².

Для оценки стоимости бизнеса разработано определенное количество подходов, самыми распространенными из которых следующие: доходный, затратный и сравнительный подходы, которые представлены на рисунке 1.

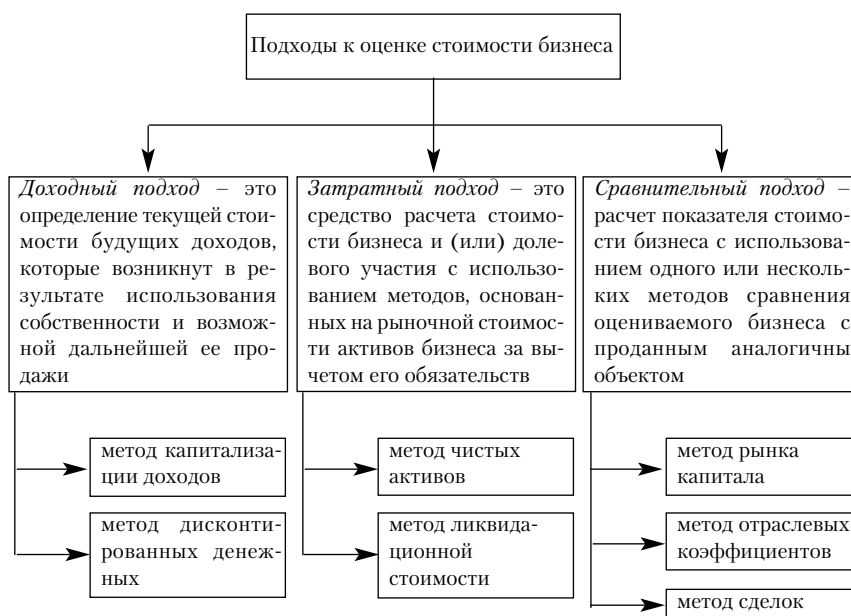


Рис. 1. Подходы к оценке стоимости бизнеса

Таблица 1

Бухгалтерский баланс ХХХ, тыс. руб.

Актив				Пассив			
Статья	1 период (отчет- ный)	2 период (плано- вый)	3 период (плано- вый)	Статья	1 период (отчет- ный)	2 период (плано- вый)	3 период (плано- вый)
1. Основные средства	2473,6	2128,7	12385,3	1. Уставный капитал	10	10	10
2. Незавершенное строительство	4792,5	10330	2200,1	2. Нераспределенная прибыль	8973	11553	13654
Итого по внеоборотным активам	7266,1	12458,7	14585,4	Итого по капиталу и резервам	8983	11563	13664
1. Запасы	142,4	182,3	193,7	1. Займы и кредиты	0	0	0
2. Дебиторская задолженность	112,7	2293	2864,3	Итого по долгосрочным кредитам	0	0	0
3. Денежные средства	2684	263	211	1. Кредиторская задолженность	1170,4	3155	3421
4. Прочие оборотные активы	1,2	159	68	2. Прочие краткосрочные обязательства	116	638	837,4
Итого по оборотным активам	2940,3	2897,3	3337	Итого по краткосрочным обязательствам	1286,4	3793	4258,4
Баланс	10206,4	15356	17922,4	Баланс	10269,4	15356	17922,4

Рассмотрим пример оценки стоимости малого предприятия, используя наилучшим образом подходящие методы оценки:

– рыночный подход не подходит для исследования, так как отсутствует информация о компаниях – аналогах в данной сфере деятельности;

– в рамках затратного подхода было принято решение использовать для оценки метод чистых активов, так как метод ликвида-

ционной стоимости следует использовать при оценке предприятия, которому грозит банкротство;

– в рамках доходного подхода – метод дисконтированных денежных потоков, так как ориентирован на оценку действующего предприятия, а также такого, которое будет и дальше функционировать.

Рассмотрим указанные подходы на конкретном примере.

1. Затратный подход:

$$ЧА_{\text{рын.}} = ОС_{\text{рын.}} + \text{Прочие активы} - \text{Кредиторская задолженность}, (1)$$

$$ЧА_{\text{рын. от. пер.}} = 2\,473,6 - 1\,170,4 = 1\,303,2 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$ЧА_{\text{рын. пл. пер.}} = 2\,128,7 - 3\,155 = -1\,026,3 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$ЧА_{\text{рын. пл. пер.}} = 12\,385,3 - 3\,421 = 8\,964,3 \text{ (тыс. руб.)}$$

Приведенные расчеты показывают нам, что стоимость бизнеса в течение периода исследования достаточно волатильна. Надо отметить, что объектом исследования является реальное предприятие малого бизнеса – строительная организация. Основные средства компании являются арендованными, это обеспечивает, с одной, стороны мобильность бизнеса, с другой стороны – его слабость и неустойчивость. На протяжении трех периодов (отчетного и плановых) фирма осуществляла капитальные вложения в новое строительство, которые вводятся в эксплуатацию во втором плановом периоде, в результате чего стоимость бизнеса именно в этот период будет иметь максимальное значение. Столь различные значения стоимости бизнеса увеличивают риски организации, делают его мало привлекательным и для инвестора, и для потенциального покупателя, ну и, конечно, для кредитной организации.

Применим доходный подход, а в рамках него самый распространенный вид – метод дисконтирования денежных потоков.

Стоимость компании при использовании ДДП определяется соотношением текущей стоимости компании, текущей рыночной стоимости акционерного капитала компании, краткосрочного и долгосрочного долгов, свободного денежного потока фирмы в i -ый год, ставки дисконтирования.

С позиций современной финансовой аналитики развитие конкретной компании надо рассматривать в системе ключевых финансовых координат: ликвидности, инвестиционного риска, подлинной стоимости компании. Требуется анализ потока денежных средств, свободного для изъятия из бизнеса его владельцами (free cash flow to equity, FCFE). Именно способность бизнеса выступать генератором потока денежных средств либо, напротив, его

настроенность на преобладание расходов денег над их поступлением являются ключом к анализу компании как в краткосрочном, так и в долгосрочном ракурсах.

Суть метода состоит в следующем³.

1. Весь период деятельности компании разбивается на два: прогнозный и постпрогнозный.

2. В каждый год постпрогнозного периода FCF определяют три фактора: NOPLAT (Net Operating Profits Less Adjusted Taxes) – чистая операционная прибыль за вычетом скорректированных налогов, g – скорость роста прибыли компании за год, ROIC (Return on Invested Capital) – рентабельность инвестированного капитала.

3. На прогнозный период каждый фактор прогнозируется отдельно. Способ прогноза факторов не фиксируется в модели и может выбираться в каждом случае свой. Возможные способы прогноза показателей будут описаны в соответствующем разделе далее. В течение постпрогнозного периода факторы ROIC и g являются постоянными.

4. Ставка дисконтирования предполагается постоянной в течение всего периода функционирования компании. Расчет ставки дисконтирования будет производиться по следующей формуле:

$$r = \frac{1}{\left[\left(1 + \frac{ROE}{12} \right) \times \left(1 + \frac{i}{12} \right) \times \left(1 + \frac{R}{12} \right) \right]^t}, \quad (2)$$

где r – ставка дисконтирования;

ROE – (Return On Equity, ROE) рентабельность собственного капитала;

i – уровень инфляции;

R – уровень риска;

t – период, в месяцах.

5. Расчет стоимости проводится на основе данных, полученных в предыдущих четырех пунктах,

Определим ставку дисконтирования, используя метод кумулятивного построения. Рассчитаем рентабельность собственного капитала:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовой акционерный капитал}} \times 100\%, \quad (3)$$

$$ROE = \frac{9\,387}{8\,983} \times 100\% = 104,5\%$$

Уровень инфляции, заложенный в бюджете, не превышает 10,0%⁴.

Поправка на риск определяется в зависимости от уровня риска, рассчитанного вариативным методом на основе коэффициента вариации:

- низкий риск – поправка 3–7 %;
- средний риск – поправка 7–15 %;
- высокий риск – поправка 20–25 %.

Для определения поправки на риск рассчитаем уровень риска на основе чистого денежного потока за отчетный период.

Показателем оценки риска служит стандартное отклонение:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{k=1}^N (FCFE_k - \overline{FCFE})^2}{n}}, \quad (4)$$

где σ – стандартное отклонение

$FCFE_k$ – свободный денежный поток;

\overline{FCFE} – среднее значение свободного денежного потока;

n – количество значений.

$$\overline{FCFE} = \frac{\sum_{k=1}^N FCFE}{n}, \quad (5)$$

$$\overline{FCFE} = \frac{(-1539)+(-1137)+71+(-78)+(-1)+0+161+(-98)+(-16)+548+2+6}{12}, \quad (6)$$

$$\overline{FCFE} = -173 \text{ (тыс. руб.)}$$

Показателем уровня риска является коэффициент вариации, определяемый по формуле:

$$VAR = \pm \frac{\sigma}{\overline{FCFE}} \times 100\%$$

$$VAR = \pm \frac{551}{173} \times 100\% = 318\%$$

Если VAR до 10 %, то уровень риска оценивается как низкий, до 25% – умеренный риск, свыше 25% – риск высокий.

О.А. Пихота

Таким образом, уровень риска оценивается как высокий, следовательно при определении ставки дисконтирования необходимо применять поправку 25 %.

Ставка дисконтирования составит:

$$r = \frac{1}{\left[\left(1 + \frac{1,045}{12} \right) \times \left(1 + \frac{0,100}{12} \right) \times \left(1 + \frac{0,25}{12} \right) \right]} = 8,8937$$

Расчет стоимости бизнеса методом дисконтирования денежных потоков за отчетный и плановый периоды при предположении, что темп роста предприятия в постпрогнозном периоде будет на уровне 5%, показывает, что стоимость предприятия достаточно низкая и с учетом долга составляет – 1 880 тыс. руб. Основной причиной здесь выступает высокий риск работы предприятия и высокая рентабельность собственного капитала. Два на первый взгляд противоречивых фактора объясняются тем, что объект исследования – предприятие малого бизнеса, собственный капитал которого мал, основные производственные фонды не принадлежат организации, используются на условиях договора аренды. Следовательно, при расчете эффективности использования капитала мы видим бухгалтерскую прибыль, а не экономическую, то есть нет объективного показателя работы капитала.

Применение на предприятиях малого бизнеса инновационных подходов к управлению, ориентированных на создание стоимости бизнеса, сможет обеспечить не только конкурентные преимущества фирмы, но и лучшим способом обеспечить максимальное благосостояние собственников компании и его конвертируемость в денежные средства.

В современной российской практике обязательность применения доходного, сравнительного и затратного подхода к оценке стоимости любого объекта закреплена законодательно. Однако далеко не всегда ставшие привычными методы оценки позволяют получить не вызывающую сомнения величину. И дело вовсе не в квалификации оценщика, точнее не только в этом. Причиной зачастую являются ограничения и недостатки, присущие каждому из классических подходов к стоимостной оценке. Все три применяемых оценщиками подхода различаются по своей направленности, учитываемым факторам стоимости и аспектам финансовой деятельности, а также по исходной информации. Поэтому встает вопрос о согласовании результатов, полученных в рамках различных подходов. При согласовании определяются факторы, в наибольшей

степени влияющие на величину стоимости объекта оценки (например, обладание определенными активами, генерируемые денежные потоки или положение на рынке). Это повышает субъективность оценки и дает основания оспорить полученный результат. Сложившаяся ситуация заставляет оценщиков все чаще задумываться о разработке комплексного метода оценки, который мог бы учитывать разнообразные факторы стоимости еще в процессе расчетов и сочетал бы преимущества каждого из классических подходов к оценке⁵.

Российский малый бизнес подходит к проблеме оценки для Международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО). Сегодня для большинства малых предприятий это далекая перспектива, о временном интервале которой сказать однозначно сложно. Реальная стоимость бизнеса позволит увеличить прозрачность предприятий.

За последнее десятилетие МСФО претерпели значительные изменения в сторону усложнения требований к учету и все большей детализации раскрытия информации. В силу того что требования разрабатывались для удовлетворения информационных потребностей пользователей отчетности крупных компаний, чьи ценные бумаги обращаются на финансовых рынках, следование им в полном объеме существенно увеличивало нагрузку на предприятия малого и среднего бизнеса, даже несмотря на некоторые послабления, предусмотренные в стандартах для данной категории компаний. В результате Советом по МСФО было принято решение о необходимости разработки отдельного упрощенного стандарта для малых и средних предприятий. 9 июля 2009 г. стандарт был официально опубликован и вступил в силу с момента опубликования. Стандарт будет действовать как самостоятельный документ наряду с полной версией МСФО⁶.

Несмотря на очевидные преимущества упрощенного стандарта, по мнению автора, больших перспектив распространения его в России на сегодняшний день нет. И в первую очередь это связано с недостаточной развитостью сектора малого и среднего бизнеса в целом по стране. Большая часть компаний, применяющих МСФО в России, является либо крупными публичными компаниями, либо дочерними предприятиями иностранных компаний. Для первых применение упрощенного стандарта недопустимо, для вторых – нецелесообразно, поскольку при консолидации потребуется проводить дополнительные корректировки для приведения отчетности в соответствие со всеми требованиями МСФО. Однако упрощенный стандарт может использоваться небольшими российскими компаниями в целях получения кредитов международных

банков, что особенно актуально в период высоких ставок национального финансирования, вызванных экономическим кризисом. МСФО для малых и средних предприятий уже разработан⁷.

МСФО предусматривает следующие методы оценки: фактическая стоимость приобретения; восстановительная стоимость; возможная цена продажи; дисконтированная стоимость.

Дисконтирование является важнейшим механизмом, позволяющим представлять финансовое положение организации достоверно. Это одна из самых сложных технических проблем, с которыми сталкивается российский бухгалтер при подготовке отчетности по МСФО⁸.

При анализе методов с позиции чистого денежного потока наиболее корректным является метод дисконтированной стоимости, который, по сути представляет собой стоимость экономического решения и в наибольшей степени соответствует цели отражения стоимости по МСФО.

Применение данного метода имеет дополнительное преимущество в связи с тем, что его использование позволяет максимально приблизить уже известный российской практике доходный подход (метод дисконтирования денежных потоков) к международным стандартам оценки. Российский малый бизнес сможет безболезненно перейти на МСФО с позиции расчета стоимости бизнеса и выстроенной модели управления эффективностью бизнеса, основанной на стоимости компании – Value Based Management, что в свою очередь позволит сохранить предприятиям конкурентные преимущества.

Разработка комплексных методов, позволяющих решить проблему согласования результатов, является не единственным направлением развития российской оценки. Активная интеграция России в современную мировую экономику существенно расширяет сферу стоимостной оценки, заставляя создавать экономический инструментарий, позволяющий повышать конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность бизнеса. Современный оценщик – менеджер остро нуждается в способах и методах, дающих возможность наиболее эффективно управлять стоимостью бизнеса⁹.

Стоимость в отличие от других критериев успешности и привлекательности компании является долгосрочным показателем, учитывающим перспективы развития компании, так как в основе стоимости лежит прогнозирование денежных потоков, которые в будущем принесут активы компании. Кроме того, необходимо помнить, что компания находится в постоянной конкурентной борьбе с другими компаниями за один из основных ресурсов – капитал

инвесторов. И если компания не сможет обеспечить приемлемого для инвесторов роста стоимости, то ей грозит потеря ресурса, без которого невозможно ее дальнейшее функционирование. Таким образом, применение в управлении стоимостных показателей, ориентирующих на увеличение стоимости бизнеса, становится в современных условиях жизненной необходимостью.

Итак, становится ясно, что каждая организация независимо от организационно-правовой формы хозяйствования и от масштабов деятельности должна знать реальную стоимость своего бизнеса. Малый бизнес не должен находиться в стороне от прогрессивных инновационных методов управления бизнесом, включая стоимостные подходы. Соответственно, сейчас необходимо задуматься над тем, что будет являться ключевым ориентиром, может ли денежный поток и его анализ выступать элементом управления или же стоит искать иные варианты решения данной проблемы.

Примечания

- ¹ *Ивашковская И.В.* Корпоративная финансовая аналитика. Жизненный цикл организации и агрегированный показатель роста // Корпоративные финансы. 2007. № 4. С. 97.
- ² Миронов предложил оставлять на местах до 50% налоговых поступлений от малых предприятий [Электронный ресурс] // Сайт журнала «Финанс». 16 марта 2010. [М., 2010]. URL: <http://www.finansmag.ru/news/61347> (дата обращения: 20.03.2010).
- ³ *Романов В.С.* Модель экспресс оценки стоимости компании [Электронный ресурс] // Сайт «Корпоративный менеджмент». [М., 2005]. URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/value/value_company.shtml (дата обращения: 14.02.2010).
- ⁴ Федеральный закон от 02 декабря 2009 г. № 308-ФЗ «О федеральном бюджете на 2010 г. и на плановый период 2011 и 2012 гг.».
- ⁵ *Федотова М.А., Тазихина Т.В.* Современные модели и методы оценки стоимости бизнеса // Аудиторские ведомости. 2006. № 1.
- ⁶ *Бикина Ю.В.* МСФО для малых и средних предприятий // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2009. № 8 (36).
- ⁷ *Бикина Ю.В.* Комментарий к «Международному стандарту финансовой отчетности для малых и средних предприятий» // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2009. № 8 (36).
- ⁸ *Каланов А.Н.* Дисконтирование в МСФО // МСФО: Практика применения. 2007. № 4.
- ⁹ *Федотова М.А., Тазихина Т.В.* Современные модели и методы оценки стоимости бизнеса // Аудиторские ведомости. 2006. № 1.



О.И. Рудаева

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ СТРАНЫ: ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ

В статье рассматриваются наиболее актуальные подходы к измерению и оценке интеллектуального капитала (ИК) стран, опираясь на накопленный опыт исследований по данной тематике. При этом акцент делается не только на перечислении существующих моделей и методов измерения ИК стран, но и обозначаются «подводные камни», с которыми сталкиваются авторы, экстраполирующие микроэкономические подходы на макроэкономический уровень, а также игнорирующие причинно-следственные связи между показателями интеллектуального ИК (компонент ИК) и индикаторами экономического развития стран.

Ключевые слова: знания, экономика знаний, нематериальные активы, интеллектуальные активы, интеллектуальный капитал, методы измерения интеллектуального капитала стран.

Современная концепция экономического развития России формируется на основе четкого представления о необходимости перехода к экономике знаний¹. В самом общем виде под экономикой знаний подразумевается такой тип экономической системы, в которой основным фактором развития и конкурентоспособности экономических субъектов являются накопленные и усвоенные (используемые) знания.

В экономической литературе существует большое разнообразие определений фактора «знания», однако междисциплинарность и научная неоднозначность знания как экономической категории привели к тому, что все попытки интегрировать данную категорию в понятийный аппарат экономической науки пока не получили завершения.

© Рудаева О.И., 2011

Более приемлемым оказалось (сначала в иностранной, а затем и в отечественной литературе) понятие «интеллектуальные активы» (intellectual assets / knowledge assets)², которое ограничило предмет исследования до знаний, которые непосредственно участвуют в создании добавленной стоимости и хозяйственной деятельности в целом, то есть используются в национальной экономике. Интеллектуальные активы (ИА) – более широкое понятие, чем нематериальные активы (НМА), хотя некоторые авторы их отождествляют, что обусловлено их стремлением содействовать скорейшему включению всего спектра используемых в хозяйственной практике знаний, функционирующих во всем разнообразии форм, в систему существующего бухгалтерского учета фирм, а также систему национальных счетов (СНС) стран³. Основные отличия ИА от НМА представлены в таблице:

Основные отличия интеллектуальных активов от нематериальных активов

Критерий сравнения	Интеллектуальные активы	Нематериальные активы
Тип знаний	Могут быть как явные, так и неявные	Только явные
Права собственности	Юридически закреплены не на все виды активов	Юридически закреплены на все виды активов
Отражение в финансовой отчетности	Не в полном объеме	В полном объеме
Наличие вторичного рынка	Есть не на все виды активов	Есть на все виды активов

Совокупность и взаимодействие всех интеллектуальных активов экономического субъекта образует его интеллектуальный капитал (ИК). Принято считать, что первым данный термин для обозначения объема полезного знания использовал Джон К. Гэлбрейт в своем письме 1969 г. к коллеге экономисту Майклу Калецки: «...Интересно, понимаешь ли ты, сколь многим обязан окружающий мир тому интеллектуальному капиталу, который ты дал за последние десятилетия...»⁴.

В конце 1980–1990-х годов концепция ИК получила свое развитие в работах Т.А. Стюарта, К.-Э. Свейби, Л. Эдвинссона, М. Мелоуна, Р. Каплана и Д. Нортон, Э. Брукинга, А. Пулика, Й. Рууса, Б. Лева и других. Усилия авторов были направлены не только на определение понятия интеллектуального капитала и его составных компонент, но также анализ его существенных проявлений в хозяйственной деятельности и разработку методов измерения и оценки ИК.

Осмысление и апробация методов измерения и оценки ИК происходила по большей части на уровне компаний (микроуровень). Всемирно признанным флагманом в измерении и формировании отчетности по ИК признана шведская финансовая компания «Скандия», в которой в 1991 г. корпоративный директор по ИК Л. Эдвинссон разработал модель управления и измерения ИК «Скандия Навигатор». Более подробно методология исследования и измерения ИК отражена в книге Л. Эдвинссона и М. Мэлоуна 1997 г. «Интеллектуальный капитал...»⁵:

Интеллектуальный капитал представляет собой особое соединение человеческого капитала (реальные и потенциальные интеллектуальные способности, а также соответствующие практические навыки работников компании) и структурного капитала (составляющие капитала компании, задаваемые такими специфическими факторами, как связи с потребителями, бизнес-процессы, базы данных, брэнды и ИТ-системы). Это – способность трансформировать знания и нематериальные активы в факторы (ресурсы), которые создают богатство (и соответствующую стоимость) за счет особого эффекта от «умножения» человеческого капитала на структурный⁶.

Помимо модели ИК Л. Эдвинссона и М. Мэлоуна К.-Э. Свейби выделил еще более сорока разработанных в период с середины XX в. по 2009 г. подходов к измерению и оценке ИК и его компонент. При этом каждый из них с определенной долей условности можно отнести к одному из следующих типов⁷:

1. Методы прямой оценки: ИК оценивается в денежных единицах при помощи выявления его компонент. Компоненты ИК могут быть оценены по отдельности либо при помощи агрегирующего коэффициента.

2. Методы рыночной капитализации: рассчитывается ценность ИК как разница между рыночной капитализацией компании и ценностью ее акционерного капитала.

3. Методы определения доходности активов: рассчитывается отношение между средней прибылью компании до уплаты налогов и усредненной стоимостью материальных активов компании (коэффициент ROA), которое потом сравнивается со средними показателями отрасли. Разница умножается на усредненную стоимость материальных активов для расчета среднегодовой прибыли от нематериальных активов. Разделив полученную выше среднюю прибыль на средневзвешенную стоимость капитала компании или ставку процента, можно получить приблизительную ценность ее ИК.

4. Методы карт показателей: выявляются отдельные компоненты ИК, на основе которых формируются индикаторы и индексы

их состояния, которые представляются в виде карт показателей, графиков и т. д. Отличие данных методов от методов прямой оценки заключается в наличии показателей состояния ИК, измеряемых неденежными единицами.

Динамичное развитие и применение на практике методов измерения и оценки ИК обусловило концепциализацию ИК на макроэкономическом уровне. В начале 2000-х годов появились работы Н. Бонтиса, Д. Амидон, Й. Мальхотра, А. Бонфура, П. Штале, Д. Андриссена, К. Коррадо и других, которые обозначили методологию исследования ИК на региональном и страновом уровне. В основе работ данных авторов прослеживается явная связь с микроэкономическими подходами к определению, структурированию (таксономии), измерению ИК.

Наиболее распространенным в литературе представлением ИК на макроуровне является трехкомпонентная модель, состоящая из человеческого капитала, структурного капитала и потребительского (рыночного) капитала, разработанная еще в конце 1980-х годов в рамках группы Конрада⁸ – шведского пилотного проекта, обозначившего путь дальнейшего развития методологии измерения и оценки ИК как на микро-, так и на макроэкономическом уровне. Разработанная на базе результатов исследований группы Конрада, модель ИК Л. Эдвинссона и М. Мелуна получила международное признание и предопределила подход к измерению ИК таких стран и регионов, как Швеция, Финляндия, США, Израиль, страны ЕС, Япония, Южная Корея, Китай и другие.

Помимо академических исследований базовая трехкомпонентная модель ИК послужила основой для исследовательских и практико-ориентированных проектов ЕС (проекты «Innovation scoreboard», «Lisbon strategy»), Всемирного банка (проекты «K4D», «КАМ», разработка «индекса экономики знаний»), ОЭСР (проект «MERITUM», «Science, Technology and Industry Scoreboard»), Всемирного экономического форума (проекты центра изучения глобальной конкурентоспособности и развития).

Практически все исследования, связанные с измерением ИК стран и регионов, направлены на выявление корреляции между динамикой роста ВВП (ВВП на душу населения) и динамикой изменения показателей состояния компонент ИК (по отдельности или объединенных в интегральный индекс). Необходимым этапом в подобном анализе является исключение иных факторов, влияющих на динамику роста ВВП (например, наличие значительных объемов природных или финансовых ресурсов). Так, Д. Андриссен и К. Стем в работе «Интеллектуальный капитал Европейского союза»⁹ оценили влияние компонент ИК на уровень ВВП на душу насе-

ния и выявили отсутствие прямой корреляции между показателями человеческого и рыночного капитала и уровнем ВВП на душу населения в странах ЕС. Выводом авторов стало утверждение о превалировании влияния на уровень ВВП на душу населения фактора финансовой обеспеченности стран ЕС нежели состояния показателей их ИК.

При оценке влияния ИК на уровень благосостояния арабских стран Н. Бонтис также учел не относящиеся к ИК факторы роста ВВП на душу населения, а именно разделил анализируемые страны на обеспеченные запасами нефти (Саудовская Аравия, Кувейт, Ирак, Ливия) и необеспеченные (Египет, Сирия, Иордания)¹⁰, что позволило скорректировать методологию исследования и оценить влияние ИК как одну пятую финансового благополучия стран региона.

При изучении влияния показателей ИК на динамику и характер экономического роста помимо выявления и исключения факторов, не относящихся к показателям ИК, необходимо учитывать еще как минимум три обстоятельства¹¹:

1. Определение причинно-следственной связи между показателями ИК (компонент ИК) и уровнем благосостояния в стране/регионе. Например, выявление причин корреляции между объемом финансирования НИОКР и ВВП на душу населения. Необходимо точно уяснить, что чему предшествует.

2. Определение только тех компонент ИК, изменение показателей которых влияет на увеличение темпов экономического роста («взрывной эффект»).

3. Определение соотношения силы воздействия факторов, относящихся и не относящихся к ИК страны/региона, которые влияют на динамику экономического роста.

Учет первых двух обстоятельств позволяет исключить варианты, при которых инвестиции в компоненты ИК (например, образование или НИОКР) обусловлены экономическим ростом, а не наоборот. Наглядно такие тенденции можно проследить в странах с высокими темпами роста ВВП (Индия, Китай, Россия). Третий пункт предполагает выявление роли и значения именно компонент ИК для экономического развития стран/регионов, что позволяет делать вывод о зрелости формирования экономики знаний в той или иной стране/регионе, а также гармоничности взаимодействия ее основных элементов.

В целом, появление и динамичное развитие исследований в области измерения и оценки ИК не только на уровне компаний, но и региональном и национальном уровне вызвано не только сугубо научным интересом, но и объективной практической значимостью.

Нематериальные факторы экономического роста выходят на первый план и требуют более глубокого научно-теоретического осмысления в целях формирования более эффективных стратегий экономического развития стран и регионов.

Примечания

- ¹ Термин «экономика знаний» введен в научный оборот американским экономистом Ф. Махлупом: *Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States*. Princeton: Princeton University Press, 1962. Переведена на русский язык: *Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США*. М.: Прогресс, 1966. 463 с.
- ² В англоязычной литературе наиболее распространенным является термин «knowledge assets» («знаниевые» активы), нежели «intellectual assets» (интеллектуальные активы), однако более приемлемым для русскоязычного читателя автору видится второй вариант. Проблема перевода основных понятий концепции управления знаниями подробно описана в книге: *Управление знаниями: Хрестоматия*. 2-е изд. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. 514 с.
- ³ *Lev B. Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*. Washington, DC: Brookings Institution Press. 2001; *Intangible Assets: Measuring and Enhancing Their Contribution to Corporate Value and Economic Growth*. National Academy of Sciences Building Washington, DC. 2009. 124 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nap.edu/catalog/12745.html>; *Corrado C.A., Sichel D.E., Hulten C.R. Intangible Capital and Economic Growth* (June 2006). FEDS Working Paper № 2006-24. [Электр. ресурс]. URL: <http://ssrn.com/abstract=943769> (дата обращения: 03.03.2010).
- ⁴ Цит. по: *Бонитис Н. Оценка знаниевых активов: обзор моделей, используемых для измерения интеллектуального капитала // Управление знаниями: Хрестоматия*. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. С. 312.
- ⁵ *Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital: Realising Your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower*. Harper Collins. N. Y., 1997.
- ⁶ *Эдвинссон Л.* Указ. соч. С. 20.
- ⁷ *Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets*. 2001–2010. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sveiby.com> (дата обращения: 03.03.2010); *Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления*. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2008. С. 268–269.
- ⁸ *The Invisible Balance Sheet* By the KONRAD group. 1988 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sveiby.com/articles/IntangAss/denosynl.htm> (дата обращения: 06.02.2010).
- ⁹ *Andriessen D., Stam C. The Intellectual Capital of the European Union. Measuring the Lisbon Agenda*. 2004. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.intellectualcapital.nl/artikelen/ICofEU 2004.pdf> (дата обращения: 06.02.2010).

О.И. Рудаева

- ¹⁰ *Bontis N.* National Intellectual Capital Index: The Benchmarking of Arab Countries // Journal of Intellectual Capital. 2004. Vol. 5. No. 1. P. 13–39.
- ¹¹ *Stahle P., Bounfour A.* Understanding dynamics of intellectual capital of nations // Journal of Intellectual Capital. 2008. Vol. 9. No. 2. P. 164–177.



Т.А. Черниченко

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

Статья посвящена теоретическим аспектам управления человеческим капиталом. Отмечается, что «человеческий капитал» является тем фактором, отдачу от которого достаточно сложно спрогнозировать. Однако многие ведущие зарубежные компании предпочитают осуществлять свои вложения именно в человеческий капитал, считая его катализатором экономических преобразований. В данной статье дается анализ разных точек зрения на понятийный аппарат, выделяются основные систематизирующие признаки «человеческого капитала», обращается внимание на уникальность человеческих ресурсов, рассматривается характер управления финансовыми и человеческими ресурсами.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономический эффект, концепции, силы просвещения, категория «Труд», капитал, инвестиции, денежный доход человека, знания, способности, запас здоровья, стоимость человеческой жизни.

В современных условиях жесткой конкурентной борьбы, быстрой смены технологий и зависимости развития фирмы от используемой ею информации особенно актуальным является максимальное и эффективное использование всех имеющихся ресурсов для получения прибыли.

Финансовый капитал имеет достаточно усредненные показатели эффективности, выражающиеся банковским процентом, курсом акций и прочими параметрами.

Промышленный капитал также достаточно хорошо прогнозируем, и эффективность его функционирования может определяться средним показателем рентабельности производства по экономике в целом, уровнем применяемых технологий, периодом оборачиваемости и т. д.

На этом фоне весьма актуальным становится нахождение такого фактора, который, с одной стороны, имел бы неограниченные перспективы эффективности (отдачи), а с другой – стороны основные его свойства на предприятиях фирмы не были бы доступными для воспроизводства конкурентами. Таким фактором на наш взгляд является «человеческий капитал», отдачу от которого достаточно сложно спрогнозировать. При этом полученный от него экономический эффект может во много раз превосходить рассмотренные выше показатели. Поэтому в современных условиях ведущие зарубежные компании предпочитают осуществлять свои инвестиции в так называемый человеческий капитал, считая его катализатором экономических преобразований.

Во второй половине XX в. в экономической науке возникла теория «человеческого капитала», радикально меняющая сложившиеся основные представления о характере и сущности основных экономических ресурсов. Термин «человеческий капитал» впервые появился в работах Теодора Шульца (Theodore Schultz), экономиста, интересовавшегося трудным положением слаборазвитых стран. Шульц заявлял, что улучшение благосостояния бедных людей зависит не от земли, техники или их усилий, а скорее от знаний. Он назвал этот качественный аспект экономики «человеческим капиталом». Шульц, получивший Нобелевскую премию в 1979 г., предложил следующее определение: «все человеческие ресурсы и способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его человеческий потенциал. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом».

Новая парадигма понятийного аппарата формируется целенаправленно, включая механизмы регулирования процессов, происходящих в развитии человека и формировании «человеческого капитала».

Под «человеческим капиталом» сторонники этой теории понимают знания, навыки и способности человека, имеющийся и накопленный у человека опыт. Они утверждают, что «человеческий капитал» не отделен от человека, присущ только человеку, «является составной частью человека».

Попробуем на уровне пользователей данной теории определить основные ее признаки и параметры в рамках финансового менеджмента. В связи с этим обратим внимание на концепцию финансового менеджмента предприятий основанной на признании того, что из всех ресурсов предприятия центральное место принадлежит трудовым ресурсам, призванным соединить и привести

в движение материальные и финансовые ресурсы. Характеристики человеческих способностей, объединяясь в различных комбинациях и соотношениях, выстраиваясь в определенном порядке, образуют, в конечном итоге, целые комплексы, которые называются управленческими навыками и могут быть грамотно реализованы в финансовом менеджменте компаний.

«Человеческий капитал» – это форма капитала, но теория «человеческого капитала» не отвечает на вопрос, кто собственник этого капитала и как его стоимость превращается в увеличенную стоимость, возможно ли включение этого капитала в теорию классического положения, что капитал есть «стоимость, приносящая прибавочную стоимость, возникающая в результате эксплуатации наемных рабочих».

Если «человеческий капитал» – это инвестиции, затраты, расходы на развитие способностей и мотиваций, на приобретение знаний и навыков, на сохранение здоровья, то кто инвестирует этот капитал в человека и по каким законам рыночной экономики? Если выжил сам человек, то в этом случае он является собственником «инвестированного капитала» и в дальнейшем сдает его в аренду, в залог и т. д. В другом случае эти инвестиции вложил в человека некто третий. Став собственником, он использует этот «капитал» вместе с человеком для залога, лизинга, купли, продажи, извлечения прибыли и сверхприбыли. Что такое в этих отношениях человек как носитель вложенного «запаса»? Товар, предмет залога, арендуемый капитал? Или некое уникальное качество, связанное с «человеческим капиталом» и приносящее не только повышенный заработок вместилю этого качества, но и прибыль собственнику этого качества, купившему это качество, как оказывается, вместе с человеком? На наш взгляд, в теорию «человеческого капитала» не включен один из составляющих элементов – «духовный капитал». Понятие «духовный капитал» разработано наиболее слабо, в официальной науке отсутствует четко разработанный понятийный аппарат. В данной концепции предполагается рассматривать дух как внутреннюю моральную силу, сознания мышления, как совесть, порядочность, альтруизм и т. д. «Духовный капитал» приобретает человеком путем самосовершенствования. Включение этой составляющей поможет ответить на многие вопросы обращающихся в гражданском, хозяйственном обороте и в других экономических и правовых механизмах. В теории «человеческого капитала», очевидно, есть рациональные стороны, отражающие действительность. Весь комплекс сфер, обеспечивающих жизнь и развитие человека, становится в XX в. капиталоемким. Производительные силы человека, умноженные профессиональной подготовкой, увеличиваются многократно. Теория

Т.А. Черниченко

«человеческого капитала» вырабатывает экономические механизмы учета, использования этих реальностей:

В целом тенденции управления финансовыми и человеческими ресурсами имеют глобальный характер и отражают поиски передовых компаний в создании высокоэффективных систем реализации творческого и производительного потенциалов. основополагающим теоретическим положением новой концепции является признание экономической полезности и социальной ценности человеческих ресурсов, освоение и развитие которых нуждается в инвестиционных вложениях, подобно другим видам экономических ресурсов.

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Влияние развития финансового сектора на современное общество и современную экономику вызывает все больше вопросов. Коренные изменения, происходящие в финансовом секторе на постиндустриальной стадии развития общества, описаны в статье в рамках постиндустриальной теории развития общества. Автор показывает и объясняет произошедшие изменения и наметившиеся тенденции в финансовом секторе.

Ключевые слова: финансовый сектор экономики, финансовый институт, финансовые инструменты, финансовые рынки.

Постиндустриальное общество – это общество, в экономике которого в результате научно-технической революции и существенного роста доходов населения приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг. Производственным ресурсом становятся информация и знания. Научные разработки становятся главной движущей силой экономики. Наиболее ценными качествами являются уровень образования, профессионализм, обучаемость и креативность работника¹.

Одним из основателей и главных разработчиков концепции постиндустриального общества считается американский социолог, профессор Д. Белл. В работе «Грядущее постиндустриальное общество»² он развивает мысль о том, что в зависимости от уровня техники в обществе последовательно преобладают «первичная» сфера экономической деятельности – сельское хозяйство, затем «вторичная» – промышленное производство, а в последней трети XX в. выдвигается «третичная» сфера деятельности, характеризующаяся переходом от товаропроизводящей к обслуживающей экономике, в которой ведущую роль приобретают наука и образование.

Постиндустриальное общество характеризуется, по мнению Белла, пятью признаками:

1. Переходом экономики от производства товаров к производству услуг.
2. Преобладанием среди занятых работников профессиональных специалистов и техников.
3. Ведущей ролью теоретического знания.
4. Ориентацией технико-экономической среды на контроль над технологией.
5. Обеспечением процесса принятия решений новой «интеллектуальной технологией». Выход из кризиса «индустриализма» Белл видит как в развитии «постиндустриальных тенденций», так и в преодолении разрыва между культурой и религией.

Структурные изменения затронули финансовую сферу жизни общества. Финансовый сектор экономики подвергся сильнейшей трансформации со времен индустриальной стадии развития. В традиционном понимании финансовый сектор должен заниматься перераспределением капитала: кредитованием промышленности, предоставлением капитала для крупных проектов, которые невозможно осуществить ресурсами одного или даже группы компаний.

Сегодня, с наступлением постиндустриального общества, финансовый сектор стал играть значительно большую роль в жизни общества. Это выражается в следующих явлениях:

1. Повсеместное распространение потребительского кредитования, которое стало неотъемлемой частью любого развитого общества. Принципиальным отличием потребительского кредитования от кредитования промышленности является то, что оно направлено на увеличение потребления, а не на расширенное воспроизводство, как в кредитовании юридических лиц.

2. Существенное увеличение доли прибыли в крупных финансовых организациях, связанной не с кредитно-расчетными операциями, а с игрой на различных финансовых рынках: фондовом, товарном, валютном. При этом прибыльность традиционных кредитных операций в условиях кризиса близка к нулю или вообще отрицательна³.

3. Появлением значительного числа сложных финансовых инструментов. Данные финансовые инструменты в совокупности значительно превышают реальный сектор экономики. Так, рынки производных финансовых инструментов выросли с 5 740,7 млрд долл. в 1990 г. до 605 000,0 млрд в 2009 г.⁴

4. Появлением большого числа непрофессиональных игроков на финансовых рынках. Практически каждый современный экономический субъект вольно или невольно становится субъек-

том финансового рынка, когда берет кредит, оформляет банковский вклад или выбирает управляющий фонд для своих пенсионных накоплений.

В индустриальную эпоху, имея капитал, всегда можно было организовать более или менее успешное предприятие. Это было связано с очевидной нехваткой накопленного капитала и неудовлетворенностью основных материальных потребностей большинства населения. Эти же причины объясняют неразвитость маркетинга и отсутствие интереса со стороны промышленности к науке. В индустриальную эпоху новейших изобретений было немного, хотя они и оказывали огромное влияние на развитие общества. Но с точки зрения капиталиста не было необходимости вкладывать деньги в новейшие разработки и продвижение товара на рынке, достаточно было просто производить тот же товар, что и все, и сбывать его по традиционным каналам.

При переходе на постиндустриальную стадию развития ситуация начала меняться. Капитал, благодаря росту по принципу сложных процентов⁵, обеспечил высокий и постоянно повышающийся уровень производительности труда. Это привело к тому, что большинство материальных потребностей в товарах первой необходимости, в развитых странах оказались удовлетворены. Это привело к росту доли услуг в потреблении, а также обострило конкуренцию между материальными товарами.

Обострение конкуренции заставило компании постоянно совершенствовать свои товары или выводить на рынок новые продукты, которые предполагают более индивидуальный подход к потребностям потребителей.

Увеличение количества проектов и изменения в механизмах создания капитала потребовало значительного увеличения трудоемкости в финансовой сфере, что обусловило рост числа работников в финансовом секторе, а также привлечение в него более высококвалифицированных кадров.

Коренной перелом в механизмах работы финансового сектора произошел в результате постепенной замены благородных металлов, в первую очередь золота, на бумажные деньги и созданием института центральных банков.

Первоначально бумажные деньги исполняли роль заменителя благородных металлов, которых не хватало для обслуживания постоянно возраставшего товарного оборота. Бумажные деньги, имея гораздо более низкую себестоимость производства, вскоре стали служить для финансирования расширенного воспроизводства.

Теоретическое обоснование эмиссии бумажных денег ограниченной возможностями производства на современной стадии раз-

вития, а не количеством золотого содержания дал Джон Мейнард Кейнс. Он в своей работе «Общая теория капитала, процента и денег», предложил теорию эффективного спроса, говорящую о необходимости расширения потребления для выхода из кризиса 1929–1933 гг.

Расширение денежного предложения за счет отказа от золотого содержания бумажных денег открыл дорогу к серьезной трансформации механизмов создания капитала. На индустриальной стадии развития основным источником капитала были накопления населения, которое выражало готовность поступиться потреблением части имеющихся ресурсов в пользу будущего увеличения потребления за счет расширения производства, профинансированного ресурсами, от потребления которых отказались сегодня. В этих условиях финансовые институты исполняли роль посредников между населением и промышленностью, гарантирующими исполнение обязательств между двумя сторонами.

Сегодня норма сбережений в развитых странах является отрицательной величиной. Так в 2006 г. норма сбережений в США составляла менее 1%, и хотя в результате кризиса она несколько выросла, достигнув в 2009 г. 5,5%, однако остается на достаточно низком уровне⁶. Это объясняется тем, что главным источником финансирования стало не население, сберегающее деньги, а сами финансовые институты. Эмиссия наличных денег монополизирована национальными центральными банками, а эмиссия безналичных осуществляется коммерческими банками посредством различных финансовых инструментов.

Не имея жестких ограничителей в виде вкладов населения и имея значительное разнообразие проектов, нуждающихся в финансировании, финансовые организации были вынуждены развивать сложную систему отбора и мониторинга проектов, получающих финансирование. Ранее этот вопрос, хоть и стоял перед финансовыми организациями, не был настолько острым в силу снижения зависимости предпринимателей от собственных источников капитала и возрастания зависимости от внешнего финансирования.

Наибольшее развитие получили следующие институты.

1. Центральные банки, регулирующие предложение денег в экономике и определяющие «правила игры» в банковском секторе.
2. Биржи различного рода, влияющие на цены большинства товаров и определяющие условия финансирования крупных компаний.

Возникновение центральных банков исторически связано с централизацией банкнотной эмиссии в руках немногих, чьи банкноты могли успешно выполнять функцию всеобщего кредитного

орудия обращения. Такие банки стали называть эмиссионными, а позже они превратились в Центральные банки, выполняющие, помимо эмиссионных, регулирующие функции.

Биржи, являющиеся одним из основных инфраструктурных элементов финансовых рынков с давних времен, в своей деятельности реагировали на последние изменения. Усиление конкуренции подстегивало процессы концентрации, изменения организационной структуры, экспансии на новых рынках, расширения набора предлагаемых услуг.

Следует выделить ряд современных тенденций развития биржевой торговли.

1. Процессы кооперации и объединения.
2. Расширение деятельности.
3. Акционирование биржевых структур.

Биржи и банковский сектор вместе с Центральным банком формируют современную систему отбора и мониторинга проектов, требующих финансирования.

Финансовая система отбора и мониторинга проектов с момента своего возникновения, подвержена двум основным тенденциям в своем развитии.

1. Упрощению и увеличению прозрачности. Об этом говорит беспрецедентный рост бирж разного рода. Биржи являются наиболее прозрачным и объективным на сегодняшний день механизмом установления цены на какой-либо товар или актив. Цена же, согласно теории Фридрих Фон Хайека, является не только стоимостью конкретного товара в конкретном месте и на конкретный момент времени, но и своеобразным сигналом для производителей, говорящем об оценке потребности в его деятельности со стороны потребителя. Ориентируясь на цену, производитель принимает решения о производстве или непроизводстве конкретного товара или оценку его деятельности сообществом профессионалов, отслеживающих его деятельность, выражающуюся в цене акций и цене заимствования на рынке для компаний.

2. Циклически усиливающимся или уменьшающимся влиянием государства. Сегодня государство является одновременно и одним из наиболее крупных субъектов финансовых взаимоотношений, и регулятором самих финансовых взаимоотношений, устанавливающим «правила игры» для всех остальных субъектов финансовых взаимоотношений. Одновременно усложняется влияние национальных государств на финансовые институты, так как усиливается зависимость национальных финансовых рынков от мировых и отсутствует возможность оказывать на них влияние, не согласуя его с влиянием других национальных правительств.

В.В. Борисов

Данная система имеет и свою особую специфику.

1. Зависимость от узкого круга профессиональных участников рынка: трейдеров, брокеров, финансовых аналитиков, риск-менеджеров.

2. Не являясь собственниками капитала, профессиональные участники финансовых рынков основывают свои суждения на определенной логике финансового анализа, принятой в их среде, мало заботясь о реальном положении дел на проектах.

3. Вознаграждение профессиональных участников рынка определяется полученным по итогам года финансовым результатом, а не устойчивостью развития финансового института.

Таким образом, несовершенство механизма отбора проектов приводит к финансированию нерентабельных или низкорентабельных проектов, ориентированных на будущий рост цен, на результаты проекта. Однако когда таких проектов становится слишком много, а прогнозируемый спрос оказывается завышенным из-за спекулятивных колебаний, начинается падение цен, что приводит к классическому кризису перепроизводства.

Примечания

¹ Постиндустриальное общество [Электронный ресурс] // Словарь по общественным наукам. [М., 2009]. URL: [http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RРухуотkzxуогг;tul!uh\\$lxуiu](http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RРухуотkzxуогг;tul!uh$lxуiu) (дата обращения: 26.10.2010).

² Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М.: Академия, 1999. С. 70.

³ JP Morgan Chase завершил кризис [Электронный ресурс] // Новостной сайт газеты «Коммерсантъ». № 192 (4247) от 15.10.2009. [М., 2009]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1255889> (дата обращения: 16.11.2009).

⁴ Making Over-the-Co unter Derivatives Safer: The Role of Central Co unterparties // International monetary fund. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2010/01/pdf/chap3.pdf> (дата обращения: 20.10.2009).

⁵ Кейнс Дж.М. Экономические возможности наших внуков // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 60–69.

⁶ United States: Selected Issues Paper. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2010/cr10248.pdf>; URL: <http://www.rosinvest.com/news/576328/> (дата обращения: 16.11.2009).

Е.Б. Макарова

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ: ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Микрофинансирование получает все большее распространение на российском рынке, постепенно становясь частью финансово-кредитной системы, расширяя доступ к заемным средствам для той части малого бизнеса и населения, которой по тем или иным причинам ограничен доступ к традиционным банковским услугам. Изучая роль микрофинансирования в современных экономических условиях нельзя не учитывать его историческое развитие, поскольку на каждом этапе микрофинансирование приобретало некоторые специфические черты, которые могут быть актуальны и в наши дни. При этом на сегодняшний день микрофинансовые организации все еще остаются недостаточно защищенными, особенно в части правового обеспечения и инфраструктурной поддержки.

Ключевые слова: микрофинансирование, кредитные кооперативы, кассы взаимопомощи, микрокредитные банки, микрофинансовые организации.

Изначально идея микрофинансирования состояла в предоставлении финансовых услуг наименее обеспеченным категориям населения и бизнеса, находящимся за пределами банковского обслуживания по причине несоответствия стандартам финансирования. Позднее это определение расширилось, и сегодня под микрофинансированием понимают финансовое обслуживание населения и субъектов бизнеса, не имеющего доступа к банковским услугам не только в силу недостаточного дохода, небольшого размера требуемых кредитов или нехватки залогового обеспечения, но и отсутствия банковской инфраструктуры в местах их проживания и деятельности.

Проявления микрофинансирования можно найти уже в средневековой истории. Так, по мнению ряда исследователей, первыми

микрофинансовыми организациями на Руси можно считать монастыри, являвшиеся крупнейшими кредиторами того времени. Но при этом следует учитывать, что основными заемщиками монастырей, пускавших накопленный капитал в рост, были достаточно обеспеченные купцы или деловые люди, предлагавшие немалые барыши на вложенные средства. Правда, монастыри выдавали деньги и бедноте, но это в большей степени рассматривалось в качестве социальных программ, поскольку никто особо не рассчитывал, ни на высокую возвратность, ни на доходность подобных операций¹.

Более близкие аналогии можно увидеть, если заглянуть во вторую половину XIX в. – время индустриализации страны и развития капиталистической формации, породившей спрос на бизнес-займы среди большого количества новых предпринимателей из крестьянства или ремесленников. Основным институтом финансирования их потребностей становятся, даже в большей степени, чем банки, различные учреждения мелкого кредита (кредитные союзы, ссудо-сберегательные общества и товарищества и т. д.)².

В 1895 г. в России был введен новый тип кредитных учреждений – кредитные товарищества. Будучи, как и ссудо-сберегательные товарищества, всесловными, они имели то важное отличие, что основной капитал их составлялся из ссуд Государственного Банка.

К преимуществам процесса кредитования через учреждения мелкого кредита относились:

- оперативность в предоставлении средств;
- простая процедура оформления;
- оценка кредитоспособности заемщика с учетом специфики его деятельности, рентабельности выпускаемой продукции, личных качеств;
- удобное для заемщика обеспечение (поручительство, заклад движимого имущества, а также личное доверие к заемщику);
- сравнительно невысокий уровень ссудного процента;
- высокие стимулы для возврата кредита, например, на основе солидарной ответственности заемщиков³.

Следовательно, снижение затрат на оформление ссуд, оценку кредитоспособности и ведение делопроизводства позволяли предоставить заемщикам ссуды в более короткие сроки под приемлемые для населения проценты.

Опыт российской кредитной кооперации показывает, что она, опираясь на паевой капитал и собственным путем накопленные средства, успешно привлекала посторонние, чужие средства, по объему в 8–10 раз превышающие собственные⁴. Вместе с тем, важно было соблюсти оптимальные пропорции между собственными

и привлеченными средствами, чтобы не допустить банкротства кредитного кооператива из-за невозможности выплачивать в сроки долги или в случае значительной выемки вкладчиками своих средств.

Затем пути развития кооперативных финансов в России, Европе и Северной Америке расходятся.

В ходе первой мировой войны и в период революционных преобразований движение кредитных союзов в России было подорвано, однако существовало до 1930-х годов. В силу изменившейся финансовой политики советского государства и завершения НЭПа кредитные союзы во всем их многообразии прекратили свое существование⁵. Оставалось лишь действующие при профкомах промышленных предприятий и организаций кассы взаимопомощи. Они давали сравнительно небольшие суммы на небольшие сроки, как правило без процента или с очень малым процентом. Самостоятельного организационного и имущественного статуса кассы взаимопомощи не имели, самостоятельной ответственности не несли, политику их во многом определял профком. Основные отличия кредитного союза от касс взаимопомощи заключается в том, что касса взаимопомощи лишена прав юридического лица и права предоставлять займы на платной основе⁶.

Свой современный облик система микрофинансирования в мире начала приобретать в 70-е годы прошлого века в ходе экспериментов по предоставлению микрофинансовых услуг малоимущим в развивающихся странах. Особую роль в этом процессе сыграл бангладешский проект Grameen bank, инициированный профессором Моххамедом Юнусом в 1976 г. В настоящее время аналогичная система действует более чем в 100 странах мира, как развивающихся, так и индустриальных. Все больше ресурсов коммерческих банков и частных инвесторов приходит в систему микрофинансирования. Но основой функционирования системы являются сбережения населения и специальные госпрограммы. Более того, в растущих экономиках, таких как российская или стран Азиатско-Тихоокеанского региона, включая Китай, рамки микрофинансирования расширяются – оно становится одной из ведущих сил в поощрении предпринимательской инициативы граждан, способствуя развитию среднего класса⁷.

Дальнейшее развитие микрофинансовый сектор в России получил благодаря возрождению кредитных кооперативов (кредитных союзов) в начале 90-х годов прошлого века. Тем не менее с начала 1990-х по 1994 г. в России доминировали неформальные системы микрофинансирования, в том числе неформальные операции взаимного заимствования среди отдельных групп предпринима-

телей при практически полном отсутствии формальных институтов. Первые кредитные союзы появились, как самостоятельные организации в конце 1991 – начале 1992 г. Развитие программ поддержки предпринимательства на федеральном, региональном и муниципальных уровнях привело к появлению фондов поддержки предпринимательства. В целом это период характеризуется отсутствием нормативно-правового поля для деятельности самостоятельных небанковских микрофинансовых организаций⁸.

С 1994 г. начинается практическое освоение микрофинансовой деятельности небанковскими микрофинансовыми организациями, в том числе за счет реализации международных программ (USAID, TACIS, ЕБРР, Общество Международного Развития Дежарден), при стабильно невысоком росте объема рынка формальных микрофинансовых услуг. Несмотря на существование спроса на финансы, период с начала реализации программ микрофинансирования с участием международных организаций до августовского кризиса 1998 г. в целом можно характеризовать как этап стабильного, но незначительного роста объемов рынка оказываемых микрофинансовых услуг. В равной степени это касалось и различных типов представленных в России микрофинансовых организаций. В данный период созданные небанковские микрофинансовые организации нарабатывали опыт осуществления микрофинансовых операций, вырабатывали продукты, востребованные рынком⁹.

Конец XX в. характеризуется периодом официального признания и дальнейшей трансформацией микрофинансирования. На начало 2009 г. около половины экономически активного населения России не имело полноценного доступа к финансовым услугам. Ущемленными в доступе к финансированию является около 40 млн чел. и субъектов малого бизнеса – в том числе малообеспеченное население, особенно сельское; начинающие предприниматели; действующие субъекты микробизнеса. При этом, по различным оценкам, на руках у населения находится до 50 млрд долл. США, которые выведены из оборота, в том числе и из-за отсутствия финансовой инфраструктуры в местах проживания этих людей. В итоге средняя обеспеченность регионов финансово-кредитными услугами составляет лишь 4% от уровня Москвы, в то время как повышение обеспеченности финансовыми услугами до уровня Восточной Европы к 2012 г., а затем до уровня Западной Европы к 2020 г. является ответом на поручения Президента России и одним из приоритетов социально-экономического развития страны¹⁰.

По данным ежегодных обследований Российского микрофинансового центра, на начало 2008 г. в России действовало более

2 000 небанковских финансовых организаций, реализующих программы микрокредитования для населения и предпринимателей¹¹. В структуру участников микрофинансового рынка входят институты кредитной кооперации, некоммерческие микрофинансовые организации – фонды поддержки малого предпринимательства, а также коммерческие микрофинансовые организации. Растет число банков, запускающих собственные программы микрокредитования или реализующих различные проекты взаимодействия с небанковскими микрофинансовыми организациями.

С точки зрения количественных показателей, в сектор небанковских микрофинансовых организаций привлечено около 16 млрд сбережений населения через кредитную кооперацию, 3 млрд руб. частных инвестиций в коммерческие микрофинансовые организации, 3 млрд бюджетных средств, а также 2 млрд руб. банковских кредитов. Совокупный портфель займов всех небанковских микрофинансовых институтов составлял на 1 ноября 2008 г. около 25 млрд руб., количество обслуживаемых субъектов малого предпринимательства – около 350 тыс. Таким образом, средний размер микрозайма в небанковском секторе – чуть больше 70 тыс. рублей при уровне просрочки по микрозаймам около 3% (докризисные данные). Средняя рентабельность микрокредитования составила в 2007 г. 27%, а отдача на капитал – от 15 до 25% годовых¹².

С учетом того, что преобладающей формой российских микрофинансовых организаций являются кредитные кооперативы, также представляется весьма перспективным формирование на их базе кооперативных банков (по примеру кооперативных банков в Италии)¹³. Очевидным преимуществом этого пути является то, что кооперативы уже имеют огромный опыт работы, отработанные методики, клиентуру, опытный персонал по работе с микрокредитами, и речь идет лишь об осуществлении организационных преобразований для обеспечения системного развития.

При этом следует иметь в виду, что по какому бы пути ни был образован специализированный микрокредитный банк, можно создать для него особый режим банковского регулирования, позволяющий, с одной стороны, обеспечить достаточную устойчивость работы банка, с другой – создать оптимальные условия для деятельности таких банков, как финансовых институтов местного развития. Этого можно достичь путем сокращения или ограничения перечня операций микрокредитного банка по сравнению с универсальным банком при одновременном упрощении надзорных требований. Возможно, данная форма работы покажется привлекательной альтернативой дальнейшего развития и для части малых

региональных банков, находящихся сегодня перед выбором модели поглощения, консолидации или ликвидации.

Стоит отметить, что все организации, работающие в сфере микрофинансирования, обслуживают в совокупности пока менее 1% процента населения России, что подтверждает потенциал развития микрофинансового сектора и ту принципиальную роль, которую он может сыграть в повышении доступности финансовых услуг в небольших городах и сельской местности и развитии малого бизнеса (по другим странам BRIC этот показатель составляет от 4 до 7%)¹⁴. Кроме того, дополнительное кредитное стимулирование экономики с учетом специфики клиентской базы микрофинансирования будет способствовать повышению, как внутреннего спроса, так и внутреннего производства, что приведет к определенному снижению нашей экспортной зависимости.

Анализ отечественного исторического опыта показывает, что для обеспечения качественного развития рынка необходима реализация ряда системных шагов со стороны государства, направленных на содействие формированию и развитию эффективных моделей микрофинансирования. К их числу следует, прежде всего, отнести меры по развитию законодательства и регулирования для кредитных кооперативов, микрокредитных банков и иных видов микрофинансовых институтов, а также технологий дистанционного банкинга. Значительную роль, особенно в условиях кризиса, также могут сыграть механизмы бюджетной капитализации и поддержки микрофинансовых институтов.

Следует отметить, что системное движение в этом направлении началось: в результате совместной работы с федеральными органами исполнительной власти микрофинансирование включено в число антикризисных мер Правительства Российской Федерации, реализуется специальная государственная программа поддержки сектора через Минэкономразвития Российской Федерации и Российский банк развития. В то же время, к механизмам бюджетного стимулирования следует относиться достаточно взвешенно: следует помнить, что главная задача целевых ресурсов – не заменить частный капитал и сбережения населения, а напротив, создать основу для их ускоренного наращивания, выступив своего рода базой для мультипликации.

Любая финансовая модель может быть успешной, только опираясь на постоянный источник финансирования, доступ к которым основан на экономической целесообразности, как для финансирующей стороны, так и для финансовой организации. Чрезмерное «привыкание» к государственному фондированию снижает жизнеспособность организации-получателя или всей системы в долго-

срочной перспективе. Также в рамках мер господдержки надо уделять достаточное внимание развитию инфраструктуры микрофинансирования – обучающей, рейтинговой, аудиторской, разработке программного обеспечения.

Микрофинансирование – это один из сильнейших потенциальных ресурсов, который привлекает средства населения и эти же деньги реинвестирует в малый и средний бизнес. Механизм микрофинансирования – мощнейший, но в современной России его недооценивают. Для того чтобы микрофинансирование доказало свою жизнеспособность в современной России, по нашему мнению, необходимо разработать и принять закон о некоммерческих организациях, осуществляющих микрофинансирование в России. Кроме того, в России отсутствует целостная и эффективная система микрофинансирования. Механизмы государственного стимулирования микрофинансовой деятельности находятся на раннем этапе развития, что препятствует масштабному развитию рынка для решения возникающих задач.

Микрофинансовые институты, оказывая услуги предпринимателям, дополняя услуги коммерческих банков, укрепляют тем самым всю финансовую систему. Но пока микрофинансирование не насытит российский рынок, а каждый микробизнес не сможет получить необходимый ему кредит, чтобы стать малым и средним бизнесом, этот механизм не сможет работать в полную силу.

Таким образом, анализ опыта развития микрофинансирования в России свидетельствует, что данный процесс, по нашему мнению, может быть разделен на три больших периода: до октября 1917 г., с 1917 до 1988 гг., с 1988 г. по настоящее время.

До октября 1917 г. объем, институциональные формы и основные методы микрофинансирования в России в целом соответствовали мировым тенденциям. Микрофинансирование являлось важным структурным элементом в механизме государственной поддержки малого предпринимательства в стране.

В советский период, с 1917 г. до 1988 г., микрофинансирование как инструмент развития экономики практически отсутствовало. Кассы взаимопомощи на предприятиях выполняли роль лишь дополнительного источника потребительского кредитования.

В современной России с 1988 г. идет процесс постепенного возрождения и дальнейшего развития этого важного института кредитной системы государства.

- ¹ *Мамута М.В.* Микрофинансирование: вчера, сегодня... завтра? // Журнал «Микроfinance+». 2009. № 4. С. 14.
- ² Там же. С. 15.
- ³ История развития кооперации в России [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический сайт «Рынок кредитов для малого бизнеса». [М., 2009]. URL: <http://www.kreditbiznes.ru/first/149-2009-12-02-21-29-47> (дата обращения: 17.02.2010).
- ⁴ История развития кооперации в России [Электронный ресурс] // Сайт «Рынок кредитов для малого бизнеса» [М., 2009]. URL: <http://www.kreditbiznes.ru/first/149-2009-12-02-21-29-47> (дата обращения: 17.02.2010).
- ⁵ Кредитные союзы. Теория и практика / Под ред. Д.Г. Плохотной. М.: СПРОС, 2000. С. 7.
- ⁶ *Федорченко О.* Кредитные кооперативы: новая история [Электронный ресурс] // Сайт Агентства финансовой информации «МЗ-медиа». [М., 2009]. URL: <http://www.m3m.ru/articles/2003/10/16/4053.html> (дата обращения: 17.02.2010).
- ⁷ Микрофинансирование как инструмент финансового посредничества и повышения уровня жизни. Опыт зарубежных стран [Электронный ресурс] // Сайт журнала «Экономическое обозрение» [М., 2009]. URL: <http://www.review.uz/page/article/286.htm> (дата обращения: 17.02.2010).
- ⁸ *Мамута М.В.* Указ. соч. С. 15.
- ⁹ *Шестоперов О.М., Буев В.В., Литвак Е.Г., Шеховцов А.О.* Принципы, опыт и перспективы взаимодействия банков и небанковских микрофинансовых организаций. // Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. [М., 2004]. С. 19. URL: <http://www.arb.ru/site/docs/other/mfo.pdf> (дата обращения: 17.02.2010).
- ¹⁰ Там же. С. 20.
- ¹¹ *Мамута М.В.* Концепция Построения всеохватывающей (общедоступной) финансовой системы для повышения доступности розничных финансовых услуг в Российской Федерации 2008–2012 [Электронный ресурс] // Сайт Российского микрофинансового центра [М., 2008]. URL: http://www.rmcenter.ru/files/Namms_Concept_2012_5.04.08.doc (дата обращения: 17.02.2010).
- ¹² *Мамута М.В.* Микрофинансирование. С. 14.
- ¹³ *Мамута М.В., Евсеева И.Н., Сигал П.А.* Аналитическая записка «Роль микрофинансирования в преодолении финансово-экономического кризиса» [Электронный ресурс] // Сайт Национального института системных исследований проблем предпринимательства [М., 2009]. URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_820.html?effort (дата обращения: 17.02.2010).
- ¹⁴ *Мамута М.В.* Микрофинансирование. С. 14.

Е.А. Овчинникова

МИКРОСТРАХОВАНИЕ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТИТУТ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Понятие о микростраховании, его сущности и принципах организации является практически неизвестным для большинства хозяйствующих субъектов нашей страны. Однако именно введение и использование данного инструмента может способствовать развитию и поддержке малого бизнеса. В статье рассматривается механизм микрострахования посредством проведения анализа системы его организации в зарубежных странах, где данный инструмент страховой защиты имеет развитие и определенный опыт проведения.

Ключевые слова: микрострахование, малое предпринимательство, банкострахование, взаимное страхование, микрофинансирование, микрокредитование.

Малое предпринимательство за последние годы стало важнейшим сектором народного хозяйства, который оказывает значительное влияние на социально-экономическую ситуацию в России.

В настоящее время вопросы создания предпосылок для активизации деятельности малого бизнеса, стимулирующих граждан к осуществлению самостоятельной предпринимательской деятельности, влияющей на рост валового внутреннего продукта и доходов бюджета страны, являются одними из приоритетных направлений деятельности государства в сфере экономики.

Однако полноценного развития малого предпринимательства невозможно достигнуть без финансовой поддержки со стороны государства и финансово-кредитной системы страны.

Важнейшим фактором, ограничивающим доступ к различного рода финансовым услугам, являются финансовые проблемы, приобретающие особую значимость в условиях преодоления последствий мирового экономического кризиса.

Одним из четырех главных направлений антикризисной поддержки малого бизнеса (наряду с организацией гарантийных фондов, предоставлением грантов для безработных, субсидированием процентных ставок по кредитам малому бизнесу) стала система микрофинансирования¹.

В узком смысле под микрофинансированием понимается, прежде всего, выдача небольших кредитов (от 500 до 10 тыс. долл. США) – так называемое микрокредитование, предоставляемое субъектам малого предпринимательства и физическим лицам, имеющим ограниченный доступ к традиционным банковским услугам. Действительно микрокредитование имеет наибольшее развитие среди иных микрофинансовых инструментов, предоставляемых в рамках системы микрофинансирования.

Однако, с нашей точки зрения, микрофинансирование представляет собой оказание более широкого спектра финансовых услуг, включающего в себя также микрострахование, микровклады, микрорасчетные системы, денежные микропереводы и прочие услуги, рассчитанные на индивидуальных предпринимателей и микропредприятия, нуждающиеся в различного рода финансовых и дополняющих их услугах.

Микрофинансирование предоставляет возможность широким слоям населения реализовать предпринимательскую инициативу, помогая им создавать свой бизнес. В то же время за счет предоставления потребительских займов микрофинансирование повышает покупательную способность и уровень жизни населения, стимулирует развитие малого предпринимательства, формируя дополнительный спрос на его продукты и услуги.

Клиентами микрофинансовых организаций выступают начинающие или уже состоявшиеся малые предприниматели, а также часть населения с низким уровнем дохода или из социально незащищенных групп, которые испытывают финансовые трудности и не имеют доступа к традиционному финансированию.

Согласно положениям российского законодательства, микрофинансовой деятельностью является деятельность юридических лиц, имеющих статус микрофинансовой организации, а также иных юридических лиц, имеющих право на осуществление микрофинансовой деятельности (кредитные организации, кредитные кооперативы, ломбарды, жилищные накопительные кооперативы и другие), по предоставлению микрозаймов (микрофинансированию)².

Таким образом, законодательно ограничено распространение микрофинансирования на иные сферы финансовых услуг, в частности, на услуги микрострахования, интерес к вопросам организации и развития которых в последнее время получает широкое

распространение со стороны различных кругов и сил во многих странах мира.

Учитывая, что российское страховое законодательство не содержит определения микрострахования, следует обратиться к пониманию системы построения и организации микрострахования в зарубежных странах, где данный инструмент страховой защиты имеет развитие и определенный опыт проведения.

На сегодняшний день наибольшего распространения микростраховые продукты получили в странах третьего мира (Индия, Шри-Ланка, Иордания, Вьетнам, Филиппины, страны Африки и Латинской Америки), где целевую аудиторию потребителей микростраховых услуг составляют малообеспеченные граждане, являющиеся недостаточно защищенными от последствий, связанных с болезнями, смертью, несчастными случаями, стихийными бедствиями и экстремальными погодными условиями. Именно они подвержены рискам больше остальных ввиду частого отсутствия нормальных медицинских учреждений, чистой воды, а также несоблюдения правил техники безопасности на рабочих местах.

Зачастую система микрострахования получает распространение и развитие в странах с ограниченным доступом к продуктам страхования и программам государственного социального страхования.

Так, в Китае страхование здоровья стало особенно востребованным в последнее время, когда было отменено гарантированное региональными властями медицинское обслуживание (помощь оказывается только при лечении таких болезней как гепатит и туберкулез).

Микрострахование вносит значительный вклад в социальную безопасность и ведет к сокращению бедности, являясь необходимым инструментом, который позволяет людям с низким уровнем дохода защитить свои финансовые, социальные и экономические интересы.

Распространение услуг микрострахования началось с развития так называемого банкострахования – страхования жизни заемщиков банков, ставших участниками схем по микрокредитованию, а также страхования риска неплатежа по микрокредитам, которые использовались сначала как инструмент сохранения кредитных портфелей, а в последствии как средство удержания клиентов с помощью новых предложений.

Основные виды страховых полисов, зачастую предлагаемых банками Индонезии в общем пакете, предусматривают небольшие страховые сборы, предусматривающие покрытие страховой компанией непогашенного остатка в случае смерти или полной утраты работоспособности заемщика, а также выплаты наличных

денежных средств на погашение расходов, связанных с похоронами клиента.

Одной из наиболее эффективных попыток предоставления микростраховых услуг эксперты по микрострахованию называют деятельность страховой компании *AIG Uganda*, которая работает со страхователями, являющимися клиентами микрофинансовых организаций, занимающими обычно суммы до 500 долларов на срок до 2–3 лет под большие проценты. Риск дефолта заемщика, который использует кредит чаще всего на приобретение товара для перепродажи, достаточно велик. Даже кратковременная болезнь предпринимателя несет угрозу всему микробизнесу, не говоря уже о смерти предпринимателя, когда расходы на погребение отнимают существенную часть семейного бюджета.

Типичными участниками системы микрострахования являются неправительственные организации, общества на взаимных и членских началах, профсоюзные объединения, сельские и иные общины, гарантирующие простоту и доступность страховых программ для их членов.

Например, система организации взаимного страхования здоровья в ряде индийских штатов построена следующим образом. Участники этой системы ежемесячно вносят в фонд страхования определенную сумму денег (работники вносят 5% своей зарплаты, а работодатель 10%), кроме того, они оплачивают в медицинских учреждениях порядка 30% стоимости консультаций, медицинской помощи или прописанных лекарств. Когда эта сумма в целом достигает 2,5-месячного минимального размера оплаты труда, все остальные расходы погашаются за счет фонда взаимного страхования. Система взаимной госпитальной помощи покрывает расходы как самого работника, так и членов его семьи на врачебные консультации, лечение в больнице, приобретение лекарств и оплату одного месяца отпуска.

Распределение риска и другие формы управления с помощью механизмов солидарности являются характерной чертой и для Филиппинских общин. Одна из преобладающих схем основана на создании общего фонда страхования жизни и характерна для кооперативов и ассоциаций. При данной схеме ее участники переносят риск одного лица на группу лиц, которая коллективно управляет этим риском.

В Индии успешное развитие получили разработанные совместно с негосударственными организациями и местными банками программы микрострахования, сочетающие полис страхования жизни и план накоплений, а также продукты страхования здоровья, включающие расходы на госпитализацию.

Таким образом, партнерство страховых организаций и различных посредников, с которыми могут работать страховщики при распространении микростраховых услуг (микрофинансовые организации, неправительственные организации, кооперативы, профсоюзы, а также частные лица) является наиболее распространенными отношениями в микростраховании. Это позволяет работать не только с теми партнерами, которые близки к потребителям микростраховых услуг, но и с теми, кто дорожит их доверием.

Микрострахование за рубежом характеризуется наличием различного рода игроков. В роли страховщиков в микростраховании могут выступать как организации, специализирующиеся только на предоставлении услуг микрострахования, так и коммерческие страховые компании, для которых осуществление операций микрострахования является одним из направлений деятельности.

Микростраховщики могут делиться на две категории: регулируемые и нерегулируемые. Регулируемая деятельность характеризуется определенными требованиями со стороны государства, выражающимися, в первую очередь, в необходимости наличия специальных лицензий, что позволяет гарантировать качество предоставляемых услуг и их финансовую устойчивость.

В свою очередь нерегулируемая микростраховая деятельность, не подпадающая под контроль и надзор со стороны органов страхового надзора, может повлечь такие последствия, как риск незащищенности потребителя, возможность проникновения в данный финансовый сектор мошенников, отсутствие возможности участников данной деятельности использовать перестраховочную защиту, а также исключение сотрудничества с другими страховщиками.

Таким образом, сущность микрострахования можно охарактеризовать наличием следующих признаков:

- предоставление страховой защиты для хозяйствующих субъектов с низким уровнем дохода;
- создание общей кассы или совместного фонда расходования средств;
- ограниченный круг рисков, принимаемых на страхование, а также исключений из страхового покрытия;
- доступный уровень страховых тарифов;
- низкие страховые суммы (лимит ответственности страховщика) и небольшие выплаты;
- невысокий размер страховых премий (взносов), с возможностью рассрочки платежа;
- упрощенный порядок приема риска на страхование (минимальный перечень необходимых документов);

– производство страховых выплат и страховых возмещений в максимально короткие сроки.

Вместе с этим, микрострахование является в определенной степени сложным и рискованным бизнесом, требующим определенных организационных и финансовых форм поддержки.

Основной диапазон продукции микрострахования за рубежом ограничивается личным страхованием, представленным такими видами страхования, как страхование жизни, здоровья и медицинское страхование. Микрострахование служит инструментом поддержки лиц, зачастую являющихся незащищенными государственным социальным страхованием, либо защищенными не полностью.

Кроме того, в ряде стран, где жители сталкиваются с тяжелыми погодными условиями, и являются недостаточно защищенными от последствий стихийных бедствий, микростраховые услуги охватывают сельскохозяйственный сектор страхования.

Страхование в России представлено достаточно большим кругом различных услуг, среди которых выделяется личное и имущественное страхование, проводимое как в добровольной, так и в обязательной формах.

Принимая во внимание наличие в нашей стране:

– распространенного института социального страхования, охватывающего все население;

– развитие видов страхования с государственной поддержкой, например, системы страхования рисков в сельском хозяйстве (сельскохозяйственное страхование), посредством предоставления субсидий за счет бюджетных средств;

– наличие системы льготного страхования жилых помещений, возможная направленность внедрения и развития института микрострахования в России может быть связана с покрытием рисков субъектов малого предпринимательства.

Именно малый бизнес в силу своей незащищенности и финансовой ограниченности испытывает трудности с получением качественных и доступных страховых услуг, предложение которых со стороны представителей страхового рынка имеет свою специфику и определенные трудности организации и проведения.

Вместе с этим, продвижение услуг микрострахования во многом зависит от различных факторов политической и экономической среды, которыми могут быть развитость государственной власти и ее институтов, уровень законодательного регулирования страхового рынка и его потенциал.

Представляется, что базой для развития микростраховых услуг в нашей стране может послужить система микрофинансирования, являющаяся частью государственной политики по поддержке

малого предпринимательства, способствующая повышению уровня финансовых услуг и развитию среднего класса, как основы общества.

Развитие системы микрострахования как инструмента поддержки малого бизнеса в дальнейшем должно быть построено таким образом, чтобы быть не только доступным и необременительным для клиентов, но и привлекательным для страховщиков, осуществляющих данные услуги, обеспечивая финансовую устойчивость проводимых операций.

Исходя из того, что сфера малого предпринимательства является важнейшим элементом хозяйственной системы страны, без которой экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться, считается целесообразным создание предпосылок для активизации деятельности микростраховых услуг, как одного из основных стимулов по повышению эффективности малого бизнеса.

Примечания

- ¹ Модный продукт. Микроэкономика. Интервью с Президентом Российского микрофинансового центра М. Мамутой // Прямые инвестиции. 2009. № 6 (86). С. 77.
- ² О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях: Федер. закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ. Ст. 1.



А.В. Осиповская

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

Финансово-экономический кризис со всей очевидностью показал необходимость трансформации российской банковской системы, одним из направлений которой должно стать развитие микрофинансирования в России. Обеспечение финансовыми услугами широких слоев населения, малого и среднего бизнеса, их кредитная поддержка невозможна без деятельности микрофинансовых организаций. В этой связи необходимо принятие комплекса мероприятий по формированию и развитию системы микрофинансирования в России.

Ключевые слова: микрофинансирование, микрофинансовые организации, микрокредитование, кредитные кооперативы, гарантийные фонды.

Микрофинансирование представляет собой оказание финансовых услуг, таких как займы, депозиты, услуги микролизинга и других, субъектам малого предпринимательства и широким слоям населения. Во всем мире это инструмент, обеспечивающий доступ к финансовым услугам, и в первую очередь к кредитованию предприятий малого бизнеса и необеспеченных слоев населения.

Микрофинансирование выделяется следующими особенностями:

- целевая аудитория – мелкие и малые предприниматели, а также необеспеченные слои населения;
- малые размеры займов (в разных странах под микрокредитами понимают займы в размере от 500 до 10 000 тыс. долл. США);
- короткие сроки кредитования;
- гибкие подходы к обеспечению возвратности займов;
- сравнительно высокие процентные ставки по кредитам¹.

© Осиповская А.В., 2011

Микрофинансирование выполняет экономические и социальные функции, поскольку микрофинансирование по своей сути – это не только бизнес, но и инструмент финансирования функционирующей на стыке социального развития и коммерческой деятельности и призванный решать социальные и экономические задачи.

Социальные функции:

- инструмент сокращения бедности;
- стимулирование предпринимательской инициативы;
- механизм, способствующий декриминализации бизнеса, сокращению неформального финансового сектора и, как следствие, повышению прозрачности деятельности заемщиков.

Экономические функции:

- повышение финансовой устойчивости мелкого бизнеса, расширение сектора малого предпринимательства;
- повышение ассортимента и качества финансовых услуг, общее улучшение деятельности финансовой системы в стране;
- формирование кредитной истории у мелких заемщиков – повышение вероятности получения кредитов в банках;
- микрофинансирование – самостоятельный вид экономической деятельности, который может приносить доход и формировать рабочие места².

Отличительной чертой микрокредитов являются относительно короткие сроки кредитования и высокие процентные ставки по кредитам. Сравнительно высокие процентные ставки по микрокредитам компенсируются таким немаловажным фактором, как упрощенные процедуры получения займов, что делает микрозаймы привлекательными для малого предпринимательства. Это проявляется в сравнительно небольших издержках, связанных со сбором необходимых для получения кредита документов и более гибком подходе микрофинансовых организаций к вопросу обеспечения кредитов (в сравнении с банками).

Микрокредитование существенно отличается от банковского кредитования и характеризуется следующими принципами: 1) «банк идет к клиенту, а не клиент к банку»; 2) поддержка бизнес-инициативы потенциального заемщика на основе оценки существующих у него способностей и навыков; 3) приоритет личностных и деловых качеств заемщика над бизнес-планом и/или обеспечением; 4) начало оказания финансовой поддержки с небольших сумм, сопоставимых с масштабами собственных вложений заемщика; 5) последовательный рост размера микрокредита по мере роста бизнеса заемщика и, как следствие, ориентация последнего на долгосрочное сотрудничество с МФИ; 6) относительно частая периодичность выплат по займу небольшими долями, равномерно распре-

деляющими долговую нагрузку; 7) делегирование значительной части риска за первичный отбор новых заемщиков на группы солидарной ответственности (в случае модели группового кредитования) и, наконец, 8) готовность к гибкому реагированию на изменение рыночных условий³.

Обеспечение кредитными ресурсами малого и среднего бизнеса одна из самых важных задач. Недоступность банковских кредитов для предприятий малого бизнеса (особенно на начальной стадии развития) делает микрофинансирование фактически одним из единственно возможных источников заемных средств, учитывая упрощенную процедуру кредитования.

По данным Минфина, в начале 2008 г. в стране было зарегистрировано около 4,5 тыс. кредитных потребительских кооперативов граждан, более 1,8 тыс. сельскохозяйственных кредитных кооперативов и 300 государственных муниципальных фондов поддержки предпринимательства, почти 6,6 тыс. организаций, нацеленных на выдачу небольших займов начинающим бизнесменам.

Согласно результатам мониторинга Российского микрофинансового центра, на 1 января 2009 г. реально работающих микрофинансовых учреждений насчитывалось чуть менее 2 тыс., а обслуживали они почти 700 тыс. клиентов. При этом около 70% рынка микрозаймов контролируется 150 крупнейшими организациями. Все остальные очень небольшие – многие кредитные кооперативы существуют в масштабах отдельно взятого провинциального населенного пункта и насчитывают 30–40 пайщиков и заемщиков⁴.

Спрос на микрокредиты в России составляет не менее 250 млрд руб. При этом 80% рынка микрофинансирования сконцентрировано в 25 российских регионах. По данным экспертов, с 2003 по 2008 г. рынок предложения микрофинансовых услуг вырос в девять раз (с 3 млрд до 25 млрд руб.). Таким образом, объем рынка удваивался практически каждые полтора года. Однако в масштабах всей страны, эти показатели очень малы, так как спрос превышает предложение в 10 раз⁵.

Необходимо принятие комплекса мероприятий по формированию и развитию системы микрофинансирования в России.

В связи с этим представляет интерес зарубежный опыт. Одним из первых успешных микрофинансовых институтов, является Грамин-банк. Он был основан Мухаммедом Юнусом в Бангладеш в 1983 г. Грамин-банк – это сочетание классического банка и кредитного кооператива.

Начав с предоставления первого микрокредита в сумме 27 долл., сегодня Грамин-банк управляет активным портфелем микрокредитов на общую сумму 3,5 млрд долл., обслуживая 4,6 млн клиентов-

предпринимателей. Банк имеет около 7,5 млн акционеров из числа бывших и действующих заемщиков (так как каждый из них получает право на приобретение акций). У банка 2,7 тыс. филиалов по всей территории страны. Уровень риска кредитного портфеля на 31 января 2009 г. составлял всего 3,5%.

Опыт Грамин-банка и других ведущих институтов микрофинансирования подтверждает, что микрофинансирование, в дополнение к успешному решению экономических задач (предоставления финансовых услуг населению и бизнесу), также способно выполнять важные общественные функции. Клиенты Грамина, успешно реализующие предпринимательскую деятельность, получают доступ к дешевым займам на обучение детей, приобретение или строительство домов и т. д., что также способствует достижению социальных целей.

Главная из этих целей – переход из категории «бедное население» в более обеспеченную социальную группу – выявляется напрямую благодаря системе оценки эффективности филиалов банка, а не по косвенным признакам. Каждый филиал Грамин-банка может иметь рейтинг, присуждаемый головным офисом, от одной до пяти звезд. Высший рейтинг присваивается только филиалу, все клиенты которого вышли из категории «бедное население» за счет реализации предпринимательской инициативы⁶.

Представляет интерес и опыт Бразилии. Бразилия и Россия похожи по многим макроэкономическим условиям и, соответственно, возникающим проблемам. Часть из них успешно решается, в том числе благодаря мерам по государственному стимулированию микрофинансирования.

К существенным особенностям банковской системы Бразилии относятся сравнительно небольшое число банков и невысокая средняя плотность их филиалов на территории страны при довольно большой численности населения. В течение многих лет в Бразилии работает всего около 110 банков на 180 миллионов человек (в России более 1 100 банков на 140 миллионов человек).

Для повышения доступности финансовых услуг для населения и ликвидации диспропорций регионального развития была разработана программа развития микрофинансирования.

На микрофинансовом рынке Бразилии действует несколько видов участников – кредитные кооперативы, некоммерческие микрофинансовые организации и банки. То есть структура рынка похожа на формирующуюся в России, но уровень регулирования микрофинансирования полнее и тщательнее проработан.

Основные черты регулирования микрофинансовой деятельности в Бразилии.

1. Деятельность кредитных кооперативов, которые представляют двухуровневую систему, объединенную в несколько федераций, регулирует Центральный банк. Он же осуществляет надзор за соблюдением данными кооперативами установленных требований. При этом часть надзорных полномочий передается федерациям, выполняющим таким образом функцию агентов делегированного надзора. Благодаря продуманной системе регулирования в Бразилии всего 1 500 кредитных кооперативов, которые обслуживают более 7 млн чел. (в России около 5 500 кредитных кооперативов, число их пайщиков – менее 1 млн). Кредитные кооперативы распоряжаются денежными средствами пайщиков на сумму около 15 млрд долл. США (в России – около 700 млн долл.) и выдали в 2008 г. более 5 млн микрозаймов (в России – около 600 тыс.). Кредитные кооперативы второго уровня аккумулируют временно свободные средства кооперативов первого уровня и распределяют их между ними, обеспечивая реализацию функции центральной кассы.

2. Деятельность банков регулируется рядом федеральных законов. Надзор осуществляет Центральный банк Бразилии. Причем банки и кредитные кооперативы относятся к ведению разных его департаментов, поскольку принципы кредитной кооперации существенно отличаются от принципов организации коммерческих банков.

В Бразилии существует специфическая банковская норма регулирования, направленная на развитие микрофинансирования. С 2008 г. действует норматив, стимулирующий банки направлять на микрокредитование 2 % от своих активов. При этом банки могут выбирать, выдавать микрокредиты напрямую (в том числе и через агентов) или выдать оптовый кредит микрофинансовой организации (кредитному кооперативу). Данная норма призвана повысить мотивацию банков к реализации микрокредитных программ и тем самым стимулировать ускоренный рост малого и микробизнеса.

3. Для некоммерческих и коммерческих микрофинансовых организаций, не привлекающих депозиты населения, отсутствует специальное регулирование. Они осуществляют свою деятельность в соответствии с Гражданским кодексом и общим регулированием юридических лиц за счет различных источников финансирования, в числе которых – гранты, пожертвования, бюджетные ресурсы и банковские кредиты.

4. Государственная бюджетная поддержка микрофинансирования осуществляется по двум программам: одна реализуется Министерством труда и занятости, вторая кредитная программа – Бразильским банком развития (BNDES). В частности, в рамках первой

программы различные виды институтов, осуществляющих микрокредитование малого бизнеса, могут получить бюджетную поддержку в виде грантов для пополнения портфеля займов, а также для целей институционального развития (например, подготовки кадров). Для этого они должны аккредитоваться при министерстве.

Эффективность расходования бюджетных средств оценивается по количеству созданных и поддержанных микрофинансовыми институтами (далее – МФИ) рабочих мест и уровню возвратности микрозаймов. От достигнутой эффективности зависит дальнейший доступ МФИ к средствам программы, взамен они предоставляют отчетность о своей деятельности и участвуют в различных программах мониторинга. На начало 2009 г. насчитывалось около 180 аккредитованных МФИ, государственная поддержка микрофинансирования по линии программ министерства за 2008 г. составила порядка 400 млн долл. США⁷.

В настоящее время в России услуги микрофинансирования предоставляют различные организации: кредитные кооперативы, сельскохозяйственные кооперативы, фонды поддержки малого предпринимательства, коммерческие микрофинансовые организации, банки. Для эффективного функционирования системы микрофинансирования необходимо существование и развитие деятельности всех участников. Опыт Бразилии и других стран БРИК показывает, что эффективной является развитие агентской модели – привлечение банками в качестве агентов микрофинансовых организаций.

Важным элементом системы является правовое регулирование. Пробелы в законодательстве и неоднородность регулирования деятельности микрофинансовых организаций является одной из проблем, тормозящих развитие микрофинансирования в России. Принятие закона о микрофинансовых организациях будет важным шагом в ее решении. Актуальным является вопрос о государственном регулировании деятельности микрофинансовых организаций. Здесь представляет интерес опыт зарубежных стран, например, организация регулирования в Бразилии, где деятельность микрофинансовых организаций, не привлекающих средства населения, регулируется общегражданским законодательством.

Помимо совершенствования законодательства для формирования системы микрофинансирования необходимо также:

- создание и активизация деятельности саморегулируемых организаций;
- активизация взаимодействия микрофинансовых организаций с коммерческими банками и фондами поддержки малого предпринимательства в целях расширения доступа к финансовым ресурсам;

- развитие и стандартизация технологий микрокредитования;
- развитие инфраструктуры, включая такие институты, как рейтинговые агентства, аудиторские компании, обучающие и консалтинговые организации и т. д.

Деятельность саморегулируемых организаций должна способствовать не только разработке правил и стандартов деятельности микрофинансовых организаций, но и защите интересов кредиторов и вкладчиков.

В современных условиях существует ряд объективных и субъективных барьеров, ограничивающих возможности микрофинансовых организаций по доступу к банковским кредитным ресурсам и развитию многосторонних взаимовыгодных отношений.

И в такой ситуации значительно упростить доступ к банковскому финансированию может институт гарантий. Использование поручительства или гарантирования обязательств микрофинансовых организаций способствует развитию их взаимоотношений с банками, снижает риск кредитования микрофинансовых организаций.

В схеме гарантирования гарант предоставляет за соответствующую плату безвозвратное обязательство оплатить в срок долг (или часть долга) микрофинансовой организации, если последняя не в состоянии сделать это самостоятельно, что снижает риск банка-кредитора.

Посредническая гарантия повышает стоимость кредита для микрофинансовых организаций, а также увеличивает время на оформление, однако при отсутствии ликвидного обеспечения ее использование – одна из реальных возможностей получить кредит.

В результате реализации гарантийных механизмов предполагается, что существенно расширится доступ микрофинансовых организаций к финансовым ресурсам, а следовательно и их возможности в кредитовании субъектов малого предпринимательства. Кроме того, клиенты получают субсидирование части затрат по уплате процентов.

Гарантийный фонд как финансовая структура подтвердил свою жизнеспособность в 85 странах.

Гарантийные фонды могут быть как государственными, так и частными и организовываться на нескольких уровнях: федеральном, региональном и местном.

В Российской Федерации активно работают около 50 гарантийных фондов: в Свердловской области, Удмуртии, Ленинградской области, Москве, Якутске, Иванове, Ростове и других регионах. Деятельность по созданию фондов в нашей стране в последнее время активизировалась.

Еще одно возможное направление – создание банками специализированных дочерних микрофинансовых организаций. И такие примеры уже есть. Московским центром развития предпринимательства совместно с банком ВТБ 24 было создано агентство «Микрофинанс».

Таким образом, активизация работы и принятие мер по всем указанным направлениям будет способствовать формированию и успешному функционированию в России системы микрофинансирования.

Примечания

- ¹ Помощь бизнесу – Микрофинансирование [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Bishelp. Помощь бизнесу». [М., 2010]. URL: <http://www.bishelp.ru/search/index.php> (дата обращения: 15.09.2010).
- ² Там же.
- ³ *Мамута М.В.* Микрофинансирование: новые возможности финансово-кредитной системы // Банковское дело. 2009. № 4. С. 97.
- ⁴ *Максименко О.* Большие заботы о малых деньгах // Финансы. 2009. № 20–21 [Электронная база данных Integrum].
- ⁵ Помощь бизнесу – Микрофинансирование [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Bishelp. Помощь бизнесу». [М., 2010]. URL: http://www.bishelp.ru/svoe_delo/fin/startkapital.php (дата обращения: 20.02.2010).
- ⁶ *Мамута М.В.* Указ. соч. С. 97.
- ⁷ *Богданова С.* Развитие микрофинансирования: что Россия может взять из опыта Бразилии // Банковское дело. 2009. № 10. С. 88–89.



Е.Н. Пятшева

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ
КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В РОССИИ

Развитие малого предпринимательства в существенной мере определяется уровнем финансового обеспечения его деятельности, достижения которого, в свою очередь, зависят от состояния рынка финансовых услуг. Учитывая, что институт микрофинансирования в России только заявляет о себе, представляется актуальным исследование зарубежного опыта его функционирования.

Ключевые слова: малое предпринимательство, микробизнес, микрофинансирование, микрокредитование, микрострахование, микроинвестирование, микрофинансовые услуги.

Свободный доступ к современным финансовым услугам имеет решающее значение с точки зрения формирования и дальнейшего развития субъектов хозяйствования любых размеров классов и форм собственности. В первую очередь это касается представителей небогатых слоев населения и намеревающихся открыть собственное дело. Эффективным инструментом для реализации данной цели выступает микрофинансирование¹.

Традиционно микрофинансирование рассматривалось как форма предоставления небольших кредитов и займов, выдачу экспресс-кредитов, кредитов наличными, кредитов без залога и без поручителей. Однако такой подход с нашей точки зрения сужает содержание этого финансового института, который наряду с вышесказанным включает более широкий ассортимент финансовых услуг: микрорасчеты, микровклады, денежные микропереводы, микрострахование, микроинвестирование и прочие виды, которые рассчитаны не только на небогатые слои населения, но и

© Пятшева Е.Н., 2011

на субъекты микробизнеса. Поэтому мы считаем, что микрофинансирование следует рассматривать как часть достаточно широкого рынка финансовых услуг, рассчитанных, в первую очередь, на малые предприятия и индивидуальных предпринимателей².

Учитывая, что устойчивость и мобильность экономики в достаточно большой степени зависит от состояния этих субъектов хозяйствования, а их развитие определяется уровнем финансового обеспечения, можно утверждать, что микрофинансирование выступает наряду с прочим как инструмент антикризисной политики государства.

В качестве характерных признаков микрофинансирования можно выделить следующие.

Во-первых, для него присуще отсутствие жестких формальных и бюрократических требований к получателю. Здесь не требуется предоставление множества разнообразных справок, отчетов и прочих бумаг, зачастую деньги выдаются даже без учета кредитной истории. Это особенно важно для начинающих мелких бизнесменов, большинство из которых на момент обращения в микрофинансовую организацию попросту не имеет активов, которые можно было бы предоставить в залог. Гарантия возврата выдаваемых денежных средств обеспечивается в большей степени с помощью ряда нетрадиционных методов. Иными словами, возврат займов обеспечивается в основном с помощью психологических и нематериальных средств обеспечения.

Во-вторых, микрофинансовые организации (МФО) наряду с формальными институтами включают неформальные и полуформальные.

Формальные институты отличаются тем, что их деятельность регулируется как общим законодательством, так и специальными нормативными актами, в частности банковскими регулятивными правилами. К организациям этого типа обычно относятся кредитные организации и отдельные небанковские финансовые организации. Кроме того, к этому типу МФО можно отнести государственные и муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства, деятельность которых регулируется специальным законодательством.

Неформальные институты характеризуются отсутствием нормативно-правовой базы, регулирующей их деятельность. К ним не применяются ни банковские регулятивные правила, ни положения предпринимательского права. Этот сегмент рынка регулируется неформальными правилами, а наиболее распространенной формой взаимоотношений является отношенческая контрактация. К неформальным микрофинансовым институтам относятся группы

взаимопомощи, простые кредиторы, ростовщики, друзья и родственники и т. д.

В качестве полуформальных МФО выступают зарегистрированные организации, деятельность которых регулируется общим коммерческим правом, при этом специфичного нормативно-правового поля для их деятельности нет. Полуформальные институты объединяют кредитные кооперативы, общества взаимного страхования, неправительственные организации и другие³.

Третья особенность связана с тем, что микрофинансирование сопряжено с высоким уровнем риска. Это вызвано тем, что оно направлено на финансовое обеспечение субъектов малого предпринимательства, деятельность которых априори является рискованной. Поэтому стоимость предоставляемых финансовых услуг значительно превышает уровень на традиционном рынке.

Кроме того, важной характерной чертой микрофинансирования является его влияние на экономический рост страны. Финансовая поддержка предпринимательской инициативы позволяет людям стать активными участниками системы экономических отношений, открыть собственное дело, повысить свое благосостояние, а также благосостояние наемных работников, решить проблему безработицы и снизить социальную напряженность в обществе.

В мировой практике микрофинансовые услуги впервые стали предоставляться в 1976 г., когда Grameen Bank предложил на рынке новый пакет услуг для малообеспеченных людей⁴. По сведениям Международного банка в 2005 г. в мире уже насчитывалось более 7 тыс. микрофинансовых организаций, которые обслуживали около 16 млн чел. в развивающихся странах и странах третьего мира. В настоящее время эта цифра возросла до 16 тыс. микрофинансовых организаций, что свидетельствует о признании микрофинансирования как важного финансового института. Особую роль он сыграл в снижении негативных последствий экономического кризиса, в результате которого серьезно пострадали представители среднего класса и субъекты малого предпринимательства. Расширение доступности финансовых услуг позволило создать условия для реализации предпринимательской инициативы и тем самым снизить число безработных, увеличить доходы значительной части населения.

Институт микрофинансирования за последние годы получил широкое развитие в западных странах. Так, в одной только Польше сегодня действует более 5 000 кредитных союзов, объединяющих около 10% всего населения. Показателен опыт Франции, где с 1999 г. действует крупнейшая в Европе микрофинансовая сеть – ADIE, с портфелем займов около 300 млн евро, которая обслужи-

вает более 100 тыс. микропредпринимателей. Средний размер займа, таким образом, составляет менее 3000 евро, процентная ставка по займам – до 30% годовых (при средней ставке по стране в 5,5–6%). Поскольку основные клиенты ADIE – безработные, только что начавшие свой бизнес, фермеры, мигранты из стран Восточной Европы, небольшие индивидуальные предприятия – кафе, магазины, пункты услуг и т. д., ее деятельность позволяет повысить занятость и упростить адаптацию данных категорий населения к условиям ведения бизнеса в странах ЕС.

Подобные программы реализуются сегодня и в других развитых европейских странах, таких как Германия, Великобритания, Голландия.

В то же время в России уровень развития микрофинансирования пока не соответствует западным стандартам и потребностям отечественной экономики. По оценкам Российского микрофинансового центра, рынок спроса на микрофинансовые услуги в предпринимательском секторе оценивается примерно в 5–7 млрд долл. США, в то время как охват рынка всеми существующими МФО не превышает 7%. Из 6 млн зарегистрированных субъектов малого предпринимательства потребность в финансовых услугах испытывают не менее 3 млн юридических лиц и индивидуальных предпринимателей⁵. Объем финансовых ресурсов, в которых нуждается отечественный малый бизнес, оценивается в 25–30 млрд долл. США.

В настоящее время отечественный рынок микрофинансовых услуг характеризуется рядом признаков. С одной стороны, это высокий спрос на подобного рода операции и высокая эффективность организаций, работающих в этом сегменте. По данным Росстата и результатам исследования рейтингового агентства «Эксперт» риски портфелей у большинства российских МФО отвечают международным нормам и не превышают 4%-й рубеж, а рентабельность деятельности составляет 127%. С другой стороны – низкое предложение, высокие барьеры для доступа субъектов малого предпринимательства к источникам внешнего финансирования, отсутствие единых стандартов деятельности МФО и целый комплекс нерешенных методологических и законодательных проблем⁶.

Однако, несмотря на такую ситуацию, в последние годы в Российской Федерации интерес к индустрии микрофинансирования растет как со стороны потенциальных участников рынка, так и со стороны органов государственной власти и предпринимательского сообщества, что приводит к ускорению ее развития.

На 1 января 2010 г. рынок микрофинансовых услуг в России в части предоставления займов оценивался на уровне 25–27 млрд руб.,

из которых 54% – займы, выдаваемые на развитие бизнеса, и 35% – на потребительские нужды. 80% займов выданы со сроком погашения до года⁷.

За последние десять лет микрофинансирование стало одним из важных и неотъемлемых компонентов финансовой системы страны: сформировались его организационные основы, определены основные правовые формы деятельности, выработаны принципы взаимодействия банков и микрофинансовых организаций. Все это с необходимостью требует законодательного закрепления и специальной регламентации микрофинансовой деятельности для обеспечения динамичного развития финансового рынка⁸.

Дальнейшее развитие микрофинансовой отрасли в России зависит от решения ряда важных задач:

- совершенствование нормативной правовой базы, регулирующей деятельность микрофинансовых организаций, их участие в реализации государственных социально-экономических программ;
- разработка и внедрение организационных, правовых и финансовых стандартов деятельности микрофинансовых организаций, направленное на повышение прозрачности и инвестиционной привлекательности рынка микрофинансирования;
- упрощение требований Банка России к регистрации и деятельности микрофинансовых организаций;
- совершенствование банковского законодательства в целях повышения интереса банков к кредитованию субъектов малого предпринимательства и взаимодействию с небанковскими микрофинансовыми институтами;
- устранение административных барьеров для деятельности микрофинансовых организаций в регионах;
- разработка эффективных механизмов государственного стимулирования организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность, в том числе субсидирование затрат по подготовке кадров, разработке и внедрению программного обеспечения, помощь в выделении помещений и другое;
- формирование реестра микрофинансовых организаций;
- создание системы «шаговой доступности» финансово-кредитных услуг для субъектов микропредпринимательства;
- организация подготовки высококвалифицированных кадров для микрофинансирования, в том числе развитие системы дистанционного обучения, разработка и внедрение специальных образовательных программ для персонала микрофинансовых организаций и их клиентов;
- проведение широкой информационной кампании, направленной на пропаганду микрофинансирования, формирование по-

ложительного общественного мнения о микрофинансировании, распространение информации об опыте микрофинансовых организаций в России.

Исследование рынка микрофинансовых услуг позволяет полагать, что эта система будет способствовать дальнейшему развитию малого предпринимательства за счет более полного использования финансовых ресурсов государственных и муниципальных бюджетов, внебюджетных источников, денежных средств населения, кредитных ресурсов банков.

Таким образом, совершенствование рынка микрофинансовых услуг будет содействовать:

- обеспечению растущих потребностей в финансовых ресурсах субъектов микропредпринимательства, женского и молодежного бизнеса, крестьянских (фермерских) хозяйств, личных подсобных хозяйств;
- аккумулярованию свободных денежных средств населения, кредитных ресурсов банков и страхования и направлению их на нужды реального сектора экономики;
- созданию социального института, активно участвующего в решении социально-экономических проблем на основе механизма государственно-частного партнерства.

Примечания

- ¹ Федеральный закон № 151-ФЗ от 02.07.2010 г. «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [Электронный ресурс] // Информационный сайт Клерк.ру. [М., 2010]. URL: <http://www.klerk.ru/tags/> (дата обращения: 15.02.2010).
- ² Мамута М.В. Микрофинансирование: вчера, сегодня... завтра? // Журнал «Microfinance+». 2009. № 4. С. 12–13.
- ³ Федеральный закон от 07.08.2001 г. № 117-ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан» [Электронный ресурс] // Информационный сайт. [М., 2010]. URL: <http://www.creditkoop.info/zakon/doc-3/st-27.html> (дата обращения: 10.02.2010).
- ⁴ Grameen bank в Америке [Электронный ресурс] // Soc Entre: блок о социальном предпринимательстве в России. [М., 2010]. URL: <http://socialentre.ru/2009/06/15/grameen-bank-%D0%B2-%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B5/> (дата обращения: 10.03.2010).
- ⁵ Мировые лидеры обсудили в Москве вопросы повышения доступности финансовых услуг и развития микрофинансирования малого бизнеса [Электронный ресурс] // Российский микрофинансовый центр. [М., 2010]. URL: <http://www.rmcenter.ru/about/news/detail.php?ID=3151> (дата обращения: 15.04.2010).

Е.Н. Пятшева

- ⁶ *Овчян М.Р., Ломовцева В.В.* Анализ финансового состояния микрофинансовой организации: Методич. пособие. Смоленск, 2009. С. 35–46.
- ⁷ *Мамута М.В.* Состояние и тенденции развития рынка микрофинансирования в России [Электронный ресурс] // Новостной, информационный сайт Компании «МАРЧМОНТ Капитал Партнерс». [М., 2010]. URL: <http://www.marchmont.ru/journals/viewJournal.php?articleId=159> (дата обращения: 14.04.2010).
- ⁸ *Федеров С.* Макрозадачи микрофинансирования [Электронный ресурс] // Новостной, информационный сайт АКБР. [М., 2010]. URL: <http://bankir.ru/publication/arrangements/3204704> (дата обращения: 15.04.2010).

С.Ю. Соколова

ФОНДЫ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Обеспечение конкурентоспособности некоммерческих организаций в современной экономике в существенной мере зависит от уровня развития института эндаумента. Он широко распространен в зарубежной практике, но пока не сформирован в России, что негативно сказывается на привлечении широких масс общественности к финансированию социально значимых проектов.

Ключевые слова: благотворительная деятельность, некоммерческая организация, эндаумент-фонд, управляющая компания, доноры.

Развитие социальной сферы в экономике современной России определяется уровнем и характером ее финансирования. На Западе решением подобной проблемы выступают эндаумент-фонды (фонды целевого капитала), которые представляют собой форму государственно-частного партнерства в реализации важных целевых проектов, и являются эффективными инструментами софинансирования некоммерческих организаций, направленными на выполнение долгосрочных стратегий инвестирования.

Под эндаумент-фондом в западных стандартах понимается фонд, учрежденный на основе денежных средств, ценных бумаг и других активов, сформированный некоммерческой организацией для получения инвестиционного дохода, который будет использоваться в будущем на поддержание деятельности этой организации¹. Инвестиционный фонд чаще всего создается на постоянной основе за счет имущества, переданного или завещанного донорами. При этом активы, вложенные в фонд, являются неприкосновенными и используются для создания стабильного и постоянного источника дохода организации.

© Соколова С.Ю., 2011

Отличительными признаками эндаумент-фондов можно считать:

- целевой характер: фонды, как правило, создаются для финансирования социально значимых проектов в сфере образования, науки, здравоохранения, культуры, искусства, спорта, архивного дела и пр.;

- конкретное направление деятельности: через фонды осуществляется поддержка определенной организации, например музея, высшего учебного заведения, спортивной команды и пр.;

- управление денежными средствами через управляющую компанию путем их предварительного инвестирования. Эффективная модель управления эндаумент-фондом представляет собой «магический треугольник» целей, который зафиксирован в законодательных актах и предусматривает сочетание общественной пользы, надежности (выполнение целей создания, неприкосновенность имущества, безопасность, сохранность инвестиций) и доходности вложений².

Мировая практика фондов целевого капитала насчитывает более чем 500-летнюю историю. Первый аналог современных эндаументов появился в 1502 г. в Великобритании, когда леди Маргарет Бюфорт, бабушка Короля Генри VIII, внесла пожертвования на создание кафедр богословия в университетах Оксфорда и Кембриджа.

В США первопроходцем в создании эндаумента стал Гарвардский университет, когда в 1649 г. четыре его выпускника завещали Alma Mater небольшой участок земли.

Наиболее известными в мировой практиками эндаумент-фондами являются: Нобелевский фонд, который был основан в конце XIX в. в виде капитала, ежегодные проценты от использования которого направляются в виде награды тем, кто «принес человечеству наибольшие услуги»³, Фонд Карнеги, предоставляющий безвозвратные и безвозмездные субсидии ученым на создание научных идей и их использование в общественном хозяйстве, и Фонд Форда, который благодаря грамотной инвестиционной политике сегодня выступает как одна из крупнейших международных благотворительных организаций.

На сегодняшний день в мире зарегистрировано больше 1 000 эндаумент-фондов, 863 их которых приходится на США и Канаду⁴. В них аккумулированы значительные средства, например в эндаумент-фонд Гарвардского университета вложено более 26 млрд долл. США, Йельского – около 16 млрд долл. США, фонды Принстонского и Стэнфордского университетов располагают более чем 12 млрд долл. США каждый. В распоряжении Национального фонда искусств США – несколько миллиардов долларов.

В России аналоги современных эндаумент-фондов существовали с конца XVIII в. Созданные Приказы общественного призрения наделялись основным капиталом в размере 15 тыс. рублей и вплоть до середины XIX в. эти деньги Приказы давали «за узаконенные проценты на верные заклады»⁵.

Позднее вологодский промышленник Христофор Леденцов завещал организовать «Общество друзей человечества» и на созданный неприкосновенный капитал содействовать «проведению в жизнь открытий и изобретений»⁶.

История сохранила данные о пожертвованиях армянских купцов на нужды Лазаревского института восточных языков, который был основан в 1815 г., в 1921 г. преобразован в Московский институт востоковедения, в 1954 г. вошел в состав МГИМО⁷.

По объемам эндаумент-фонды в Российской Федерации не столь велики, как на Западе, так как этот институт в стране только начинает формироваться. Общий объем эндаументов в России составляет около 2,5 млрд руб.⁸

В настоящее время создано более 50 фондов целевого капитала, из которых по данным статистического анализа Фонда Потанина 17 существуют для поддержки университетов. Среди них: Фонд развития МГИМО, размер которого на февраль 2010 г. составляет 505 млн руб.⁹, Фонд формирования целевого капитала школы «СКОЛКОВО», Фонд Европейского университета в Санкт-Петербурге, Первый специализированный фонд и другие.

Среди эндаумент-фондов, созданных в сфере здравоохранения и социальной поддержки населения выделяется Фонд формирования и использования целевого капитала для помощи хосписам «Вера» (Москва), а также Международный благотворительный фонд «SM.charity» (Красноярск).

В сфере культуры первые эндаументы сформированы для финансирования деятельности Государственного музея изобразительных искусств имени А.С. Пушкина, Московского дома актеров и Большого театра.

В современной России деятельность эндаумент-фондов регулируется Федеральным законом № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (далее Закон). Он определяет требования к некоммерческим организациям, которые имеют право на формирование целевого капитала. Они должны быть созданы в организационно-правовой форме фонда, автономной некоммерческой организации, общественной организации, общественного фонда или религиозной организации.

Закон устанавливает две модели формирования фондов целевого капитала. В первой его собственником и получателем доходов от использования выступает некоммерческая организация. Во второй модели для формирования и использования фондов целевого капитала создается специализированная компания, которая формирует и распределяет доход от инвестирования средств в пользу некоммерческой организации.

Нормативным актом предусмотрен порядок учета всех операций, связанных с получением денежных средств на формирование целевого капитала, передачей денежных средств, составляющих целевой капитал, в доверительное управление управляющей компании, порядок деятельности Совета по использованию доходов от целевого капитала, а также порядок проведения аудиторской проверки некоммерческой организации.

Вместе с тем в Законе существуют ограничения, которые препятствуют эффективному развитию эндаумент-фондов в России. Среди них можно выделить следующие.

1. Пожертвования на формирование целевого капитала принимаются только в виде денежных средств. В то же время в западной практике распространенной является возможность формирования целевого капитала за счет ценных бумаг и недвижимости. Например, во Франции более трети пожертвований в некоммерческий сектор осуществляется в неденежном выражении.

2. Отсутствуют возможности формирования фондов целевого капитала за счет бюджетных средств. Таким образом, учредители большинства некоммерческих организаций не могут участвовать в финансировании их целевых проектов.

3. Законодательством Российской Федерации введено ограничение на формирование и пополнение фондов целевого капитала за счет собственных средств некоммерческой организации, а на Западе – это один из основных источников создания эндаументов.

4. Закон не допускает возможность формирования целевого капитала на неопределенный срок и не предусматривает возможности его продления.

Максимальный срок, на который может быть сформирован целевой капитал – 10 лет.

5. Ограничения по размеру целевого капитала. Согласно Закону минимальный размер капитала составляет 3 млн руб., что для современных российских условий не может рассматриваться однозначно.

С одной стороны, достаточно трудно организовать процесс формирования целевого капитала с тем, чтобы собрать пожертвований даже на такую минимальную сумму. С другой стороны, такое

ограничение является обоснованным, поскольку при средней доходности целевого капитала в 10% годовых целевой капитал в 3 млн руб. обеспечивает не более 300 тыс. руб. ежегодных поступлений. Меньшие суммы поступлений не смогут представлять существенную ценность для финансируемых организаций в сравнении с прямыми пожертвованиями.

В то же время по расчетам экспертов из Российского союза промышленников оптимальный размер эндаумент-фонда в России должен составлять не менее 300 млн руб. В этом случае ежегодный доход от использования эндаумента составит примерно 20–25 млн руб.¹⁰

6. Закрытый перечень направлений деятельности, в которых разрешено формирование целевого капитала. Данный перечень не включает такие важные сферы, как охрана окружающей среды, правозащитная деятельность, развитие гражданской активности, работа с детьми и молодежью и прочие.

7. Несовершенная система налоговых льгот для участников процесса. В соответствии со статьей 146 пункт 2 и статьей 251 пункт 2 Налогового кодекса Российской Федерации передача денежных средств некоммерческим организациям на формирование целевого капитала не является объектом обложения налогом на добавленную стоимость и налогом на прибыль организаций, так же как и перечисление денежных средств от управляющих компаний.

Однако доноры эндаументов не имеют налоговых льгот, что противоречит мировой практике и приводит к сокращению количества меценатов, а также уменьшению объема пожертвованных средств. Поэтому введением налоговых вычетов и других налоговых льгот государство могло бы позиционировать себя косвенным участником всех некоммерческих проектов, увеличив количество жертвователей и объемы средств, передаваемых ими на благотворительные цели.

8. В случае создания эндаумент-фонда при высших учебных заведениях, действующих в форме бюджетной организации или казенного учреждения, требуется регистрация отдельного юридического лица – специализированной некоммерческой организации, которая будет являться собственником целевого капитала и которая будет распределять доход от инвестирования средств в пользу вуза. В этом случае высшее учебное заведение, финансируемое за счет эндаумент-фонда, оказывается связанным финансовыми потоками с двумя другими юридическими лицами, контролировать деятельность которых оно может лишь частично посредством жертвователей и учредителей фонда.

Заложенные в российском законе ограничения оказывают негативное воздействие на развитие института целевого капитала. Кроме того, в России утрачена традиция благотворительности. На сегодняшний день осведомленность представителей бизнес-структур, рассматриваемых как потенциальных доноров, невысокая. По данным ВЦИОМ, только 2% россиян лично сталкивались с деятельностью благотворительных организаций¹¹.

Поэтому стимулирование эндаумент-фондов позволит изменить отношение общества к этой деятельности, предоставит реальные возможности для участия всех заинтересованных лиц в реализации социально значимых проектов.

Примечания

- ¹ Черемушкин С. Некоммерческие инвестиции в долговые и долевые ценные бумаги [Электронный ресурс] // Интернет-издание GAAP.RU [М., 2010]. URL: http://www.gaap.ru/biblio/gaap-ias/compare_rus/022.asp (дата обращения: 27.08.2010).
- ² Государственно-частное партнерство в образовании: законодательный аспект [Электронный ресурс] // Сайт электронной версии журнала «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование». 2007. № 3–4 (32–33). [М., 2007]. URL: http://www.dpr.ru/journal/journal_31_13.htm (дата обращения: 23.08.2010).
- ³ Nobel Foundation [Электронный ресурс] // Wikipedia, the free encyclopedia. [2010]. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Nobel_Foundation (дата обращения: 27.08.2010).
- ⁴ U.S. and Canadian Institutions Listed by Fiscal Year 2009 Endowment Market Value and Percentage Change in Endowment Market Value from FY 2008 to FY 2009 [Электронный ресурс] // NACUBO-Commonfund Study of Endowments. [М., 2009]. URL: http://www.nacubo.org/Documents/research/2009_NCSE_Public_Tables_Endowment_Market_Values.pdf (дата обращения: 25.07.2010).
- ⁵ Ульянова Г.Н. Благотворительность в Российской империи, XIX – начало XX века. М.: Наука, 2006. С. 184.
- ⁶ Леденцова Х.С. Нечто вроде завещания [Электронный ресурс] // Сайт интернет-издания «Школа повышения квалификации “Знание – сила”». [М., 2010]. URL: http://www.znaniesila.ru/projects/issue_90.html (дата обращения: 02.08.2010).
- ⁷ История фондов целевого капитала [Электронный ресурс] // Сайт Фонда развития МГИМО. [М., 2010]. URL: <http://fund.mgimo.ru/document125646.phtml> (дата обращения: 01.08.2010).
- ⁸ Семинар «Привлечение средств для пополнения целевого капитала: капитальные кампании и публичный сбор» [Электронный ресурс] // Информационный сайт «Проект “Гранты и конкурсы”». [М., 2010]. URL: <http://www.infogrant.ru/doc/41741.html> (дата обращения: 10.04.2010).

- ⁹ Текущий объем фонда развития МГИМО [Электронный ресурс] // Сайт Фонда развития МГИМО. [М., 2010]. URL: http://fund.mgimo.ru/specific_capital.phtml (дата обращения: 01.08.2010).
- ¹⁰ *Горцарук К.* На что живет альма-матер // Коммерсант. Санкт-Петербург. 24.02.2010. № 31. С. (4331).
- ¹¹ В Краснодаре обсудили настоящее и будущее благотворительности «АСИ»... [Электронный ресурс] // ВЦИОМ: Всероссийский Центр Изучения общественного Мнения. [М., 2010]. URL: http://wciom.ru/no_cache/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/3310.html?cHash=4f07109787&print=1 (дата обращения: 15.08.2010).

ЭКОНОМИКА МОДЫ: РЕАЛЬНОСТЬ ИЛИ ИГРА СЛОВ

Феномен моды рассматривается обычно как социально-психологическое явление. Реализация идей по изменению облика, внешних форм вещей в материальный мир редких, модных изделий формирует устойчивый процесс воспроизводства экономических факторов и их взаимосвязей. Особенности и закономерности этого процесса и составляют содержание понятия экономики моды.

Ключевые слова: бренд, бутик, креативность, мода, fashion-индустрия, fashion-лидер, симулякр.

Под понятием мода обычно понимают периодически меняющееся господство, определенного типа стандартизированного массового поведения, в основе которого лежит относительно быстрое и масштабное изменение внешнего (прежде всего предметного) окружения людей. Проявляется, прежде всего, в одежде, украшениях, предметах быта и престижа, нормах поведения¹. Однако однозначности в понимании природы этого феномена нет: слишком широк спектр ее функций², неясен механизм ее воздействия.

Сочетание понятий «мода» и «экономика» выглядит не очень привычным, скорее даже несуразным. Экономику характеризует объективность оценок, четкое соизмерение затрат и реального дохода. Мода же ассоциируется с не очень четким понятием «прогрессивного», с субъективизмом оценок достоинств вещи, часто не связанное с качеством вещи, с не очень внятными вкусовыми предпочтениями. Мода – это характеристика быстро меняющихся внешних форм вещей, художественных произведений, образа жизни. Экономика же – это характеристика достаточно консерватив-

ных условий производства, распределения, потребления таких вещей. С одной стороны – рутина хозяйственной деятельности, а с другой – пространство творческих поисков, духовной жизни.

Об экономике моды можно говорить как о совокупности экономических форм, инструментов, используемых как в творческой работе по разработке новых форм и образов вещей, художественных произведений, организации досуга, так и в традиционной деятельности многих людей по претворению творческих идей в реальные продукты, их рекламе, формированию общественного мнения. Необходимо обеспечить процесс разработки оригинальных творческих идей, их воплощение в реальные вещи, изготовление и сбыт этих новых (модных) вещей, получение нужных материалов, оборудования, распространение рекламы, обслуживание покупателей, то есть функционирование всего того, что в совокупности позволяет использовать привычное в экономике понятие – индустрия моды.

Конечно, функционирование такого производственного комплекса выходит за узкие рамки виртуального процесса формирования концепций моды как доминирующего направления в форме вещей, стиля поведения, образа жизни. Ведь речь, по сути, идет о сопутствующем развитии особой сферы национального хозяйства по материальной реализации в конкретных вещах концепций моды. Однако это не исключает, а скорее подтверждает связь виртуальной моды с реальной экономикой.

Первое экономическое обоснование моды было предложено английским экономистом Джоан Робинсон³. Ключевым понятием в ее концепции стал «поиск дефицитного продукта», в рамках которого предполагается возникновение потребности и осознанный поиск продукта, не являющегося необходимым, но воспринимаемого как нечто особенное или необычное. Дефицитность как характеристика не «недостаточного», в рамках существующих потребностей, а как «редкого», в рамках возникающей дополнительной потребности. Именно редкость (дефицитность) fashion-продукта позволяет устанавливать более высокие цены, давая возможность производителю регулировать предложение на рынке.

Модные вещи должны быть эксклюзивными по своим качествам. Тогда и только тогда они могут оцениваться как роскошь и служить заманчивой целью для остального большинства. Их редкость (дефицитность) обеспечивает высокую стоимость и элитарность потребления.

Вторым элементом трактовки экономических аспектов моды стал «фактор демонстративности». Спрос на модные продукты неэластичен, изменения в цене продукта ведет лишь к незначитель-

ным колебаниям спроса. Низкая эластичность спроса объясняется тем, что стоимость редких (дефицитных) модных продуктов зависит от такой специфической цели покупки подобных продуктов, как символическое соперничество, которое проявляется в возможности выставить этот продукт напоказ. Уровень демонстративности модного продукта, таким образом, определяет его стоимость. Чем меньше на рынке продуктов с высоким уровнем демонстративности, тем выше их рыночная стоимость.

В целом, эта аргументация применима к рынку не только персональной роскоши, модных изделий, но и рынку автомобилей и даже недвижимости. «Фактор демонстративности» обуславливает технологические изменения в процессе изготовления тех редких (дефицитных) продуктов, в которых воплощаются идеи «предполагаемой потребности роскоши». Соответственно, появление новых продуктов или применение новых материалов ведет к постоянному изменению стандартов роскоши. Редкий, (модный) продукт рано или поздно лишается своего образа эксклюзивности и неизбежно теряет свою привлекательность, поначалу в глазах сначала fashion-лидеров, а затем и всего общества.

Считается, что по мере роста благосостояния человека повышаются его требования к качеству изделий и к их художественной ценности. Модные изделия, отличающиеся совершенством изготовления, применения редких материалов, художественной отделкой, свидетельствуют о благосостоянии их владельца, а мода ассоциируется с роскошью, к которой нужно стремиться и которой нужно подражать.

Соответственно, считалось, что лидерами моды могут быть только представители высшего социального класса, а именно богатые люди, элита, способные приобретать роскошные изделия. Однако сегодня модой интересуются и представители социальных групп, не имеющих больших доходов, но обладающих fashion-сознанием, т. е. способностью распознавать модные тенденции и следовать им. Новые стили рождаются во всех социальных слоях, не только в известных домах моды, но и в рядовых мастерских и даже магазинчиках стандартной одежды или военного обмундирования. Субкультуры различных социальных групп способны представлять в обществе новую моду, которая с успехом выполняет функцию групповой идентификации и которая впоследствии усваивается другими группами и сегментами общества. Индустрия моды заимствует стили этих групп и делает их доступными для всего общества через массовое производство модных продуктов. Именно таким образом fashion-индустрия заимствовала стили хиппи, панк, грандж, милитари, этнические мотивы и другие.

Мода затрагивает быстро меняющийся облик вещей, но воплощает в себе определенный, общий для многих способ имитационного поведения. Ее составляющей является оглядка на других, сравнение и противопоставление себя тем, кто не следит за модой. Будучи формой общественной деятельности, в индивидуалистическом обществе мода создает общественную зависимость, от которой трудно уклониться. Тот, кто не участвует в гонке, рискует оказаться на обочине.

В предшествующие эпохи мода служила дополнением к другим существовавшим атрибутам социального престижа.

Строгая иерархия тканей, мехов, цвета одежды и т. п., утвердившаяся в средние века, служила различению сословий и поддержанию в каждом из них чувства собственного достоинства в соответствии с положением или саном. Но для того, чтобы богатые сословия не злоупотребляли дорогой одеждой, нередко различия сословий закреплялись особым отличительным знаком на одежде, который делал ненужными отличия в качестве самой одежды, так что представители всех сословий могли одеваться примерно одинаково. Правда, в позднее средневековье стремление к единообразию в одежде заметно ослабевает, мода начинает все более вторгаться в жизнь и прежде всего в придворную жизнь. В XV в. мода (или точнее – мода нарядов) приближается к сфере искусства. В костюме, в качестве обязательного украшения, вносятся элементы прикладного искусства. Но главное – стиль и ритм становятся столь же неотъемлемыми свойствами моды, как и искусства в целом⁴.

Единообразием и строгостью одежды отличаются также тоталитарные общества. В них искоренены сословия, различие между которыми должна была бы подчеркивать мода. К этому добавляется социальное равенство «в бедности» большинства населения, им зачастую просто не до моды. Любая появившаяся потенциальная возможность следовать моде в условиях всеобщей бедности выглядит несомненным вызовом общественному мнению. Но, что важнее, сама атмосфера тоталитарного общества отвращает от моды, несовместимой с основными моральными и эстетическими ценностями, господствующими в этом обществе. Даже тоталитарная номенклатура, чувствуя необходимость отграничения от всех остальных граждан, обычно никогда не прибегает к дорогой, и тем более модной одежде. Они, как правило, одеваются иначе, чем все, но при этом довольно однообразно: добротнo, но без всякой претензии на роскошь. Чаще всего для них создается нечто полувоенное: френчи, кители, военного образца фуражки, пальто, похожие на шинели, и т. п. Такая одежда должна подчеркнуть, что они

относятся к особой касте, главная черта которой – строгая дисциплина, нередко даже более суровая, чем, например, армейская⁵.

Принудительная стандартизация социального статуса лишь обостряет желание обособления, социальной стратификации. На место исчезнувших социальных барьеров, различий этикета и языка, правил поведения встают новые отличия, новые исключительные правила, ощутимые барьеры, но уже в сфере вещей. Формируются новые групповые оценки полезного, прогрессивного, достойного, возникает новая групповая или кастовая мораль, которая воплощается в материальных вещах. Тенденция к дифференциации социальных связей проявляется через разнообразие вещей, точнее, через разнообразие оценок этих вещей. Мода как своеобразное отражение в пространстве вещей изменений моральных норм и форм поведения людей завоевывает свою роль не только в социальном, но и в экономическом пространстве.

В рамках традиционного буржуазного общества понятие статуса, определяющего достоинство члена общества, также откровенно сводилось к вещам как к некоторому общепринятому критерию. Хорошо знакомы фразы типа «о вас станут судить по...», «успешный бизнесмен или элегантная женщина опознается по...» и т. д. Вещи не просто делают более приемлемой материальную жизнь общества, приумножаясь как потребительские блага, они облегчают определение социального и экономического статуса людей по отношению друг к другу, образуя общую систему опознавательных знаков.

И в прежних сообществах, как уже отмечалось, вещи всегда составляли систему социальных опознавательных знаков, но лишь параллельную, вспомогательную по отношению к другим системам (жесты, ритуалы, церемонии, язык, родовое происхождение, кодекс нравственных ценностей и т. д.). Для сложившегося буржуазного «общества потребления» характерно то, что всякие другие системы опознавания все более поглощаются одной – демонстрацией потребляемых вещей, соответствием установившейся моде. Следование моде превращается в своеобразный моральный кодекс, санкционированный социальной группой, и всякое его нарушение, так или иначе, – наказуемо. Общество, подчиненное этому кодексу, противостоит даже попыткам ему противиться.

Вещный мир моды образует универсальную систему знаков и их прочтения. В мире, где ежедневно встречаются миллионы незнакомых друг с другом людей, мода удовлетворяет их жизненную потребность знать, с кем имеешь дело, а тем самым выполняет важнейшую общественную (и социальную, и экономическую, и коммуникативную) функцию.

Постиндустриальный этап развития все же потребовал изменения некоторых устоявшихся понятий традиционного буржуазного «общества потребления» и, прежде всего, в привычной логике аргументации, что обладание дорогими модными вещами свидетельствует о доходах, материальном благополучии, успехе в бизнесе, социальном престиже. Экспансия нематериальной продукции, для которой не существует тесной связи между материальными издержками производства и рыночной ценой изделия, потребовало пересмотра принципов ценообразования. Это коснулось в первую очередь продукции интеллектуального и творческого труда, ценность которой определяется не столько качеством материальной вещи, сколько оригинальностью и перспективностью воплощенной в ней идеи.

Творения моды, совмещающие художественные концепции с прагматичной полезностью вещей, отражают эти процессы современного ценообразования. Оценки красоты, гармонии, стиля, определяющие эстетическую ценность изделий, достаточно субъективны. Они остаются субъективными и в том случае, когда эти оценки формируются некой общностью людей, группой, классом, социальной стратой. Групповой субъективизм играет тем большую роль в формировании общепринятого общественного мнения, чем выше статусное положение данной группы в обществе.

В современном «обществе потребления» товарное изобилие с избытком перекрывает текущие потребности. Сугубо материальные потребности, определявшие характер экономических взаимоотношений между людьми, постепенно уступают место нематериальным – культурным, духовным – потребностям, возрастает роль требований самореализации. Приобретение вещей как потребительских благ становится вместе с тем утверждением социального статуса их владельца. Вещи становятся символами социальных отношений, знаком принадлежности к определенной социальной группе. Товарооборот в современном «обществе потребления» отражает не уровень потребления, а социальную стратификацию общества, за которой лишь вдалеке маячит уровень благосостояния и богатства.

Рыночная цена модной вещи определяется в значительной степени не сложившимися экономическими условиями ее изготовления или потребительскими достоинствами, а ее ролью в воспроизводстве экономических и социальных условий. Вещь важна не своими потребительскими качествами, а оценкой своей престижности.

Потребности, культура, знания, присущие человеку, материализуются в вещах, как символах, которые становятся предметами

покупки и потребления. Все нематериальное многообразие творческой деятельности и социальных отношений в «обществе потребления» сводится к формированию системы социально-экономического статуса людей через рыночный механизм купли-продажи престижных вещей. «Человека характеризуют его вещи...» – почти полвека назад писал Ж. Бодрияр⁶. А сегодня, в современном обществе, доминируют не вещи, а символы вещей. Чтобы стать объектом потребления, а тем более, объектом капиталистического производства и рыночного обращения, вещь должна сделаться знаком. Для производителя имидж – это все. Сегодня ценятся, а завтра будут цениться еще сильнее не материальные товары, а их нематериальные активы – бренды и услуги (имидж, упаковка и качество обслуживания соответственно).

Ценность моды как объекта капиталистического производства определяется престижностью модных вещей в обществе, и соответственно, уровнем оценки и признания рынком ценности креативных концепций творцов моды. Массовый рынок моды и массовое распространение информации о новой моде способствует выравниванию и стандартизации потребительских вкусов. Средства массовой информации и реклама моды или редакторские статьи также наделяют моду особым социальным статусом и престижем, повышая ее социальную привлекательность и подталкивая потребителей к ее принятию.

Рассмотрение экономических аспектов моды ориентировано в первую очередь на последствия коммерциализации пространства культуры. Очевидно, что реальность постиндустриального мира требует пересмотра некоторых теоретических постулатов мэтров истории и теории моды. При этом речь идет в основном об изменении экономического механизма функционирования этой сферы в силу особого характера виртуальной продукции творческого труда и процесса ее материальной реализации и сбыта. Мода как часть общественного производства не могла не испытать воздействия эпохальной смены этапа его развития.

Вместе с тем, изменился и механизм (точнее, не изменился, а формируется новый механизм) обратного воздействия моды на экономику страны в силу изменения относительной роли и характера взаимодействия материальной и духовной сфер в жизни общества. Производство «модной продукции» вышло за рамки прежнего ремесленничества, индивидуального изготовления отдельных вещей, и превратилось в разветвленную, специализированную деятельность больших коллективов, связанных рыночными, коммерческими взаимоотношениями. Сегодня в экономической литературе уже встречается понятие «индустрия моды», и, значит, находит

признание факт формирования в структуре национальной экономики особого хозяйственного комплекса, обеспечивающего производство и реализацию модных вещей.

Интересной экономической характеристикой моды представляется изменение в системе рыночных взаимоотношений производитель – потребитель модных вещей. Массовое распространение и потребление моды реализуется коллективным поведением большого числа людей. Поскольку в современном обществе потребители все больше интересуются модой и (благодаря интенсивной рекламе и многочисленным популярным публикациям) все лучше в ней разбираются, они сами становятся творцами моды. Процесс создания моды – это формирование определенного типа коллективного поведения, сила которого основана на безусловном доминировании мнения авторитетной социальной группы.

Меняется при этом и структура сегментов рынка модных товаров. Современные специализированные магазины модной продукции, в отличие от привычных хозяйственных супермаркетов, которые рассчитаны на максимально широкий круг потребителей, почти всегда работают со строго сегментированными по возрасту, доходам, образу жизни клиентами. Но для определения групп покупателей не удается воспользоваться привычными экономическими показателями, такими как доход или образование. Потребители, ориентированные на определенную моду, имеют чаще схожие личностные характеристики, идентичность стиля жизни, а не равенство доходов.

Маркетинг моды сталкивается с необходимостью формирования своей особой философской базы⁷. Покупателям модных товаров нужно предложить определенное видение будущего мира приобретаемых необычных вещей-символов, некую философию бытия. Экономическая жизнь модных вещей касается не столько качества материального товаров, сколько образов, ожиданий, оценок и мнений. Покупателям хочется превратить банальный поход в магазин в небольшое приключение. Они часто сами не осознают, что хотят выйти из торгового зала модных изделий совершенно другими людьми. Они хотят, покупая нечто оригинальное, необычное, приобщиться к какому-то другому миру. Им нужны не только новые продукты и новые вещи, но и новые эмоции.

Конкуренция в магазинах модных товаров все меньше опирается на традиционное сопоставление качества конкретных изделий, акцент делается на использовании бренда. Клиенту внушается уверенность в превосходстве именно данного, фирменного бренда. Продавцы выстраивают маркетинговую политику на обещаниях (пусть даже завышенных) и образах, которые несет и раскрывает

потребителю бренд реализуемой продукции. В fashion-индустрии существует ряд своих специфических показателей «важности» бренда (его социального статуса), которые служат своего рода ориентирами, позволяющими профессионалу не блуждать в море рекламируемых брендов. Более того, они дают им возможность, оценив потенциал того или иного бренда, целенаправленно использовать его в своей маркетинговой политике и укреплять его позиции на рынке.

При этом ни один бутик – специализированный магазин модной одежды – практически никогда не приносит и не принесет дохода. Недоступно дорогая одежда, которая покупается крайне редко именно в силу своей цены, никогда не приносит прибыли, никогда не окупит аренду, оплату налогов, зарплату и прочего. Но не содержать эти магазины означало бы творцам моды подписаться в своей несостоятельности. Бутик нужен им не для прибыли, а для поддержания своего престижа как лидеров моды.

Для компаний, работающих в сфере моды, зарабатывать приходится за счет продажи технологий, лицензий на новые изделия, поддерживаемые имиджем бренда. Открывать сеть филиалов и дочерних компаний можно, но хлопотно. Сегодня крупная компания модных изделий обычно продает другим, менее известным фирмам и производственным предприятиям лицензии, дающие право выпускать их изделия, передает технологию изготовления, лекала и все необходимое. При этом все затраты и проблемы, связанные с производством, решаются производителем, а большая часть прибыли достается бренду.

Более неожиданным результатом раскручивания маховика коммерциализации моды и индустриализации производства модных изделий становится вытеснение из моды творчества. мода становится механистичной даже в самых экстравагантных, эпатажных, экспериментальных моделях. мода из искусства превращается в ремесло, а затем – в массовое производство стандартизированной (но сохраняющей имидж) продукции. Креативная функция от художника в соответствии с требованием рынка смещается к создателям брендов, от художественности – к симулякрам. Хотя, конечно, подлинные художники-модельеры продолжают работать в соответствии с принципами настоящего творчества, причем не всегда в русле коммерчески обусловленных тенденций.

Отсюда противостояние неослабевающей тяги к авторской индивидуальности, рукотворности, с одной стороны, и тенденции расширения ремесленного и промышленного производства просчитанных в маркетинговых отделах очередных «оригинальных пассажей моды», насаждаемых отработанным механизмом рекламы, – с другой.

Хотя процесс трансформации виртуального творчества по конструированию образа вещей в реальный мир их материального воплощения и их дальнейшего включения в реальный рыночный оборот уже как виртуальных символов социального престижа мало похож на привычную схему экономического производства, сегодня можно с уверенностью утверждать, что феномен моды и экономика органично связаны. Оправдано не только понятие экономики моды, но понимание моды как фактора воспроизводства современной постиндустриальной экономики.

Примечания

- ¹ Современный иллюстрированный энциклопедический словарь. М.: АСТ Астрель, 2009. 1005 с.
- ² К функциям можно отнести ее возможность конструировать, прогнозировать, распространять и внедрять определенные ценности и образцы поведения, формировать вкусы субъекта и управлять ими. Мода дополняет традиционные формы культуры через их преломление современностью и конструирует на этой основе новое окружение человека и его самого. Мода выступает как одно из средств социализации: как подражание данному образцу она «удовлетворяет потребности в социальной опоре, дает всеобщее, общепринятое» одинокому человеку. Но, кроме того, мода обеспечивает функцию социальной маркировки, идентификации, дистанцирования личности от других.
- ³ *Пименов П.А.* Вижу–хочу. Мерчандайзинг в мире моды. Гл. 1. Мир моды – война брендов [Электронный ресурс] // Информационный сайт «Маркетинг журнал 4p.ru». [М., 2009]. URL: <http://www.4p.ru/main/theiry/134098/> (дата обращения: 20.11.2009).
- ⁴ См., напр.: *Васильев А.* Этюды о моде и стиле. Изд-ва: Фешн Букс, Глагол, 2007. (Серия: Le Temps des Modes.) 592 с.
- ⁵ *Бринк Я.* Российская мода сегодня. М.: Джем, 2007. С. 60–68.
- ⁶ *Бодрийяр Ж.* Система вещей. М.: Рудомино, 1995. 161 с.
- ⁷ *Свендсен Л.* Философия моды. М.: Прогресс-Традиция, 2007. С. 120–121.



М.В. Бузмакова

ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ

В работе анализируется состояние социальной инфраструктуры в посткризисный период в России, исследуются пути ее финансирования и основные предпосылки формирования в России.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, малый бизнес, средний класс, сфера услуг.

От СССР Россия унаследовала инфраструктуру более-менее соответствующую уровню развития страны, и в предкризисные годы страна могла развиваться без значительных вложений в эту сферу. С начала 1990-х годов среднегодовые расходы на строительство объектов инфраструктуры составляли 2,3% ВВП. Лишь в 2008 г. стране удалось выйти на среднемировые объемы расходов на строительство инфраструктуры (4,7% ВВП). В 2009 г. в связи с кризисом государственные расходы были вновь сокращены до 2,8% ВВП. В результате в последние годы ситуация обострилась. Об этом свидетельствуют данные рейтинга конкурентоспособности Всемирного экономического форума: Россия опустилась с 52 места в 2005 г. на 56 место в 2009 г., с поправкой на количество стран в выборке. По качеству инфраструктуры Россия оказалась на 71 месте, по качеству дорог – на 118.

В 2010 г. на строительство и ремонт дорог из федерального бюджета было выделено 274 млрд руб., а реально, по словам руководителя Федерального дорожного агентства Анатолия Чабунина, на данные цели требуется 1–1,2 трлн руб. в год.

Не способствует дальнейшему экономическому росту и ситуация в других инфраструктурных отраслях. «В целом физический износ основных фондов ЖКХ до сих пор сохраняется на уровне 60%.

По отдельным муниципальным образованиям этот показатель достигает 70–90%», – сообщил на состоявшемся в мае 2010 г. съезде Общероссийского профсоюза жизнеобеспечения министр регионального развития РФ Виктор Басаргин. По его словам, уже к 2009 г. количество тепловых сетей, выработавших свой ресурс, увеличилось до 32%, а водопроводных сетей – до 44%. «На восстановление основных фондов коммунального сектора до нормативных значений требуется до 6 трлн рублей», – отметил Басаргин.

Капитального ремонта требует и треть зданий российских больниц и поликлиник. Об этом же говорит министр здравоохранения и социального развития Татьяна Голикова. По ее словам, в капитальном ремонте нуждаются 11,44 тыс. построек. Необходимо провести реконструкцию 9 441 здания больниц. Кроме того, капитального ремонта требуют около 2 тыс. зданий амбулаторно-поликлинических учреждений. В апреле 2010 г. на необходимость реконструкции российских медучреждений обратил внимание Владимир Путин. Выступая в Госдуме с отчетом о деятельности правительства в 2009 г., премьер пообещал выделить на модернизацию больниц и поликлиник 300 млрд руб. в течение двух лет.

В результате недостаточных вложений в инфраструктуру Россия в ежегодном мировом рейтинге конкурентоспособности, составленном швейцарской бизнес-школой IMD, за год опустилась с 49-го на 51-е место, оказавшись рядом с Иорданией. Это худший результат с 2006 г. (тогда было 54-е), лучшим было 41-е место в 2004 г.

Вокруг вложений в инфраструктуру в последние годы было немало споров. Главный предмет дискуссий – входят ли расходы на инфраструктуру в пакет антикризисных мер? Если входят, то их надо интенсивно наращивать, если же не входят, тогда можно секвестрировать. Так Сергей Заверский – начальник отдела аналитических исследований Института комплексных стратегических исследований говорит:

«Если посмотреть на структуру расходов на антикризисные меры в Китае, то можно заметить, что основная их часть тратится на инфраструктуру и технологии. Так Китай пытается не только сгладить проблемы, появившиеся в результате кризиса, поддерживает уровень занятости и доходов, но и закладывает основу дальнейшего развития».

Надо сказать, что и без кризиса Китай, при наличии огромной массы крайне бедного населения и других проблем, ежегодно тратит на инфраструктуру около 500 млрд долл., преимущественно за счет собственных ресурсов.

Россия вкладывает в инфраструктуру намного меньше Китая и других развивающихся стран Азии. Эти инвестиции составляют примерно 4–5% ВВП России. В Китае, по данным ИК «Тройка Диалог», этот показатель составляет 8%. Поднебесная свои инфраструктурные расходы увеличивает, в том числе за счет денег, выделяемых на борьбу с кризисом (а это, по данным Всемирного банка, порядка 12% ВВП), а Россия, наоборот, сокращает их. «Расходы на социальные обязательства, составляющие значительную часть стоимости борьбы с кризисом в России, безусловно, необходимы, но они не закладывают основу для посткризисного роста», – подчеркивает Сергей Заверский.

Об этом же говорит и руководитель аналитической группы по инфраструктуре и транспорту ИК «Ренессанс Капитал» Пол Роджер. По его словам, «в краткосрочной перспективе увеличение расходов на инфраструктуру является отличным способом стимулировать спрос, а в долгосрочной повышает конкурентоспособность страны». Кроме того, в инфраструктуре занято около 15% рабочей силы России, а в Сибири и на Дальнем Востоке эта доля еще выше.

Критики увеличения инфраструктурных расходов, прежде всего министр финансов России Кудрин, говорят, что если пустить эти деньги в экономику, то это приведет к росту инфляции. «Однако средства, идущие на инвестиции, в частности, в инфраструктуру и технологии, не влияют напрямую на рост потребительских цен», – считает Заверский.

Объем ежегодных потерь, которые Россия несет из-за хронического недофинансирования инфраструктуры, авторы аналитического обзора под названием «Российская инфраструктура: капитальный ремонт – инструкция по проведению», подготовленного ИК «Ренессанс Капитал», оценивают в 6% ВВП. Угасание инфраструктуры не стимулирует отечественный частный сектор и зарубежных инвесторов. Нет мотивации для совершения каких-либо прорывов, которые нам сейчас так нужны.

В экономической литературе часто можно встретить утверждение, что развитие социальной инфраструктуры напрямую зависит от уровня потребления в стране. Поскольку конечная продукция в основной своей части потребляется населением, а накопление обеспечивает экономическое развитие, ВВП и ВВП на душу населения используются в качестве показателей, характеризующих уровень благосостояния. Следовательно, напрашивается вывод: развитость социальной инфраструктуры прямо зависит от ВВП на душу населения – того дохода, который получает человек в той или иной стране.

Существует еще одна точка зрения, что социальную инфраструктуру формирует государство, и его вложения, то есть вливания бюджетных средств в социальную сферу, сферу образования и здравоохранения и т. п., определяют уровень развития социальной инфраструктуры.

Мы провели исследование, проанализировав, как влияют эти показатели на качество жизни в той или иной стране. В качестве показателя развитости социальной инфраструктуры мы возьмем Индекс развития человека, поскольку он охватывает именно те сферы экономики, в которых функционируют предприятия социальной инфраструктуры.

Сравним, как на развитость инфраструктуры влияют такие составляющие, как ВВП на душу населения, доля услуг в ВВП, один из показателей государственных вложений – расходы на образование, и дифференциация доходов населения по индексу Джини (см. табл.).

Как видно из таблицы, прямой зависимости между комфортным проживанием в стране и ВВП на душу населения или долей в ВВП сферы услуг нет. Более того, Норвегия, занимая первое место в рейтинге ИРЧП, имеет удельный вес сферы услуг в ВВП менее 60%, явно не дотягивая до определения «постиндустриальной страны». Также сложно установить однозначную зависимость между уровнем развития социальной инфраструктуры и индексом Джини.

Основываясь на данных таблицы, можно сделать следующие выводы. Во-первых, опыт показывает, что население развитых стран живет в широком диапазоне значений дифференциации доходов: от 25 в Норвегии (и 23,2 в Дании) до 45 в США. По уровню концентрации доходов Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия вообще находятся в социалистической эпохе, а США, Китай, Япония, Бразилия развиваются при весьма высокой неравномерности распределения денежных доходов населения. Таким образом, чем жестче законы капитализма работают на данной территории, чем более радикальные формы он принимает, тем выше доходная дифференциация граждан. Что касается России, то можно только констатировать, что по уровню концентрации доходов она занимает первое место среди европейских стран.

Во-вторых, можно с уверенностью утверждать, что доступность социальных благ, предоставляемых предприятиями социальной инфраструктуры, выше в тех странах, где в совокупности присутствуют: высокий ВВП на душу населения, низкий уровень дифференциации населения по доходам и высокая доля вложений из государственного бюджета в социальную сферу (оценено по расходам на образование). Вклад сферы услуг серьезно не влияет на развитость именно социальной инфраструктуры, и это объяснимо.

Сравнительная таблица стран по рейтингу развития человеческого потенциала (выборочно)

Страна	Место страны в рейтинге развития человеческого потенциала ¹	Доля услуг в ВВП / Численность занятых в сфере услуг ²	Расходы на образование (в% от ВВП) / Рейтинг страны в мире по этому показателю ³	ВВП на душу населения (долл. США) ⁴	Индекс Джини ⁵
Норвегия	1	58,3% / 76%	7,5% / 20	58 600	25,0
Австралия	2	70% / 75%	4,5% / 85	38 800	30,5
Исландия	3	70,8% / 73%	7,6% / 16 (2004)	39 600	28,0
Канада	4	71,3% / 76%	5,2% / 62 (2002)	38 400	32,1
Ирландия	5	49% (2002) / 67% (2006)	4,7% / 80 (2005)	42 200	30,7
Япония	10	76,5% / 68%	3,5% / 128 (2005)	2 600	38,1
США	13	76,9% / 79,1%	5,3% / 57 (2005)	46 400	45,0
Великобритания	21	75% / 80,4% (2006)	5,6% / 47 (2005)	35 200	34,0
Германия	22	72,3% / 67,8% (2005)	5,3% / 57 (2005)	34 100	27,0
Албания	70	59% / 27%	2,9% / 147 (2002)	6 300	26,7
Россия	71	60,5% / 58,1%	2,86% / 116	15 100	42,3
Македония	72	58,4% / 51,9%	3,5% / 129 (2002)	9 000	39,0
Китай	92	42,6% / 33,2%	1,9% / 169 (1999)	6 600	41,5
Индия	134	54,9% / 34%	3,2% / 140 (2005)	3 100	36,8

Сфера услуг в развитых странах растет в последние 20 лет за счет информатизации и финансирования экономики, в то время как традиционные отрасли сферы услуг – медицина, образование, туризм, бытовое обслуживание были сформированы в 70–80-х годах прошлого века и не демонстрируют в настоящем высоких темпов роста.

Положительный опыт построения социальной инфраструктуры можно позаимствовать у Норвегии как изначально сырьевой страны. Еще в 1963 г. Норвежский парламент принял закон, по которому «право на естественные подводные ресурсы принадлежит государству»⁶. Это утвердило государственный суверенитет на все природные ресурсы, которые могут быть обнаружены на континентальном шельфе страны. На нем было введено государственное управление и контроль над всеми видами деятельности, созданы условия для развития новых отраслей на основе нефти и их кооперации с норвежской промышленностью.

Поэтому важной предпосылкой формирования социальной инфраструктуры в условиях посткризисной экономики мы считаем передачу в государственную собственность всех недр России. В отношении природных богатств государственная собственность при надлежащем управлении для общества более оптимальна, хотя бы потому что доход от собственности идет не на удовлетворение личных прихотей владельца, а используется в интересах всего общества.

Опыт ряда арабских и других стран подтверждает эту же мысль: «Эффективность использования собственности зависит от эффективности управления, а не от формы собственности».

Также важной предпосылкой развития социальной инфраструктуры, на наш взгляд, является наличие большого среднего класса. Следует признать что, даже направив всю природную ренту на потребление, мы не сможем поднять уровень жизни до европейского общества «всеобщего благосостояния». Очень сложно дать одинаково качественное образование в крупных городах и в отдаленных селах (где школы сейчас закрываются из-за нерентабельности финансирования местными бюджетами), хорошее медицинское обслуживание от Калининграда до Владивостока, возможность посещать высокопрофессиональные театры, музеи и библиотеки.

Для того чтобы построить развитую инфраструктуру, недостаточно только государственных вложений. В России слишком большая разница в плотности населения по всей территории и большая ее протяженность. Как мы уже неоднократно говорили, предприятия социальной инфраструктуры – это предприятия, оказывающие услуги, то есть в большинстве своем это предприятия малого бизнеса. На эти услуги спрос предъявляет население, а не государство или холдинги. Услуги эти индивидуальны. И пока у населения низкий потребительский спрос, оно не может покупать услуги предприятий социальной инфраструктуры. Нам кажется закономерным, что при низкой дифференциации населения по доходам уровень жизни в этих странах выше, так как граждане могут позволить себе большее количество услуг. Таким образом, там, где большинство населения составляет средний класс, то есть социальная структура имеет форму «веретена», там выше уровень жизни и больше развита инфраструктура.

Определение среднего класса раскрыто в трудах многих отечественных и зарубежных ученых. В нашем исследовании мы придерживались терминологии профессора В.И. Батрасова, который говорит, что

...целесообразно исключить слово «класс», так как в этом случае требуется раскрывать классовые собственнические отношения: какие классы

и формы собственности включает понятие «средний класс» и в чем преимущества или недостатки классовых отношений. <...> что только обеспеченный средний слой общества, а не просто средний списочный слой формирует особый пласт отношений, способный влиять на социально-экономическую структуру в обществе и изменять ее⁷.

Очевидно, что в индустриальном обществе малые предприятия могут претендовать только на роль вспомогательного сектора; реальный же вклад в увеличение ВВП они вносят при переходе общества в постиндустриальную стадию развития, которая характеризуется высокой долей сферы услуг в ВВП (более 60%). По данным МОТ, в мире в 2007 г. большинство рабочих мест существовало в сфере услуг (42,7%). На 2-м месте – сельское хозяйство (34,9%), на 3-м – промышленность (22,4%)⁸.

Рост сферы услуг в ВВП и увеличение количества малых предприятий несопоставимы. Например, на 01.07.2005 г. доля предприятий сферы услуг в ВВП составила около 55%⁹. Доля занятых в сфере услуг в общей величине работающих в 2003 г. составила более 55%¹⁰. При этом рост числа малых предприятий, по нашим данным, составил только около 8,5% – в 2000 г. было зарегистрировано 952 тыс. малых фирм, на январь 2008 г. – 1 032,8 тыс.

Очевидно, наша экономика еще не достигла того уровня развития, когда малый бизнес востребован. Недостаточно просто увеличивать долю сферы услуг в ВВП, надо увеличить и сам ВВП. В России ВВП почти в 9 раз меньше, чем в США, а ВВП на душу населения у нас примерно в 3–4 раза ниже. Необходимо поднять и развить индустриальную сферу, внедрять в производство новые технологии, направить государственные средства в разработку инноваций и их обязательное последующее внедрение в реальный сектор, тогда и сектор малого бизнеса, продуцирующий средний класс, автоматически начнет расширяться. Возникнет платежеспособный спрос на услуги малых фирм и у государства, и у населения, и у крупных компаний.

Исходя из вышесказанного, мы можем выделить следующие взаимозависимости развития: *малый бизнес → средний класс → социальная инфраструктура, предприятия которой являются значительным сегментом малого бизнеса.*

Эта взаимозависимость подтверждается простым примером.

Дальнейшее развитие малого бизнеса зависит от его кадровой и информационной обеспеченности. Формирование системы непрерывной профессиональной подготовки кадров для малого предпринимательства и координация деятельности образовательных учреждений в данном направлении, внедрение прогрессивных тех-

нологий обучения предпринимателей, в том числе дистанционного обучения, подготовка высококвалифицированных научных кадров для малого бизнеса – все это задачи образовательных предприятий.

Мы считаем, что в России существуют и экономические, и социально-психологические предпосылки для развития социальной инфраструктуры. Но для активизации этого процесса необходимо:

– использовать доходы от продажи природных ресурсов для улучшения качества услуг, оказываемых государственными и муниципальными предприятиями социальной инфраструктуры;

– создать условия для развития малого бизнеса как среды возникновения предприятий социальной инфраструктуры и обязательного звена для создания среднего класса и формирования его активной психологии. На наш взгляд, без увеличения количества малых предприятий в России не подготовить экономического базиса и катализатора процесса создания предприятий социальной инфраструктуры в необходимых для общества масштабах.

Примечания

- ¹ Доклад ООН о развитии человека 2009 [Электронный ресурс] // Официальный сайт ООН. [М., 2010]. URL: <http://www.un.org/ru/development/hdr/2009/> (дата обращения: 09.06.2010).
- ² CIA World Factbook [Электронный ресурс] // Сайт Central Intelligence Agency. [USA., 2010]. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2004rank.html> (дата обращения: 07.04.2010).
- ³ Там же.
- ⁴ Там же.
- ⁵ Там же.
- ⁶ *Старчик Л.* Почему в Норвегии самый высокий уровень жизни? // Журнал «СПЕЦНАЗ РОССИИ». 2007. № 8 (131).
- ⁷ *Батрасов В.И., Поздеева Т.В.* Важнейшие проблемы современной экономики: На пути к инновационной парадигме: Монография. Н. Новгород: Нижегородский гос. техн. ун-т им. Р.Е. Алексеева, 2009. С. 203.
- ⁸ *Бузмакова М.В.* Малый бизнес: политический лозунг или экономическая основа среднего класса России? // Труд и социальные отношения. 2008. № 4 (46).
- ⁹ Социально-экономическое положение России. 2005. Январь–июль. С. 9–10.
- ¹⁰ Российский статистический ежегодник. 2004. С. 141.



Н.И. Гришакина, Н.А. Семенов

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Для оценки эффективности финансовых вложений в сельское хозяйство авторами приведен один из методов анализа экономических систем – метод имитационного моделирования. При решении задач финансового анализа, в том числе и той, которая рассматривается в данной работе, используются стохастические модели, содержащие случайные величины, поведение которых не поддается управлению со стороны лиц, принимающих решения. Применение имитации позволило сделать выводы о возможных результатах, основанных на вероятностных распределениях случайных факторов (величин).

Ключевые слова: экономическая эффективность, сельское хозяйство, имитационное моделирование.

Организация рационального и эффективного расходования финансовых ресурсов необходима в любом современном обществе, поскольку существенно влияет на достижение оптимальных параметров функционирования экономики и решение стоящих перед государством приоритетных задач. Теоретически любое общество стремится использовать свои ресурсы максимально эффективно. Следовательно, необходимость оценки результативности и эффективности расходования бюджета продиктована требованиями современной экономики.

Учитывая вышесказанное, нами был проведен анализ экономической эффективности финансовых вложений в сельское хозяйство Новгородской области с использованием одного из методов анализа экономических систем, имитационного моделирования.

При решении многих задач финансового анализа, в том числе и той, которая рассматривается, используются стохастические мо-

дели, содержащие случайные величины, поведение которых не поддается управлению со стороны лиц, принимающих решения. Применение имитации позволяет сделать выводы, основанные на вероятностных распределениях случайных факторов (величин).

Результатом, характеризующим эффективность, можно считать чистую современную стоимость проекта (NPV):

$$NPV = \sum_{k=1} \frac{NCF_t}{(1+r)} - I_0, \quad (1)$$

где NCF_t – величина чистого потока платежей в период t ;

r – норма дисконта;

I_0 – объем инвестиций;

n – срок реализации проекта.

Данный показатель дает оценку возможного результата реализации проекта (прибыль или убыток) для инвестора. Норма дисконта представляет тот процент дохода, который инвестор мог бы получить, при условии вложения своих средств в безрисковые активы. То есть, при реализации проекта инвестор предполагает уровень доходности не ниже величины нормы дисконта.

Величину прибыли, получаемую от реализации проекта, определяем по формуле:

$$PR = (Q \times (P - C)) \times (1 - T), \quad (2)$$

где PR – величина прибыли;

Q – физический объем производства;

P – цена производителя на продукцию;

C – себестоимость производства продукции;

T – ставка единого сельскохозяйственного налога.

Для реализации модели использованы исходные данные о предполагаемом объеме производства сельскохозяйственной продукции в результате реализации областной целевой программы «Развитие агропромышленного комплекса Новгородской области на 2008–2012 годы» (табл. 1).

Кроме указанных выше параметров, для проведения имитационного моделирования применены данные, содержащиеся в табл. 2.

Важным условием реализуемой модели является предположение о том, что все варьирующие переменные – количество продукции, цена, себестоимость – нормально распределены, что необходимо для формирования на следующем этапе моделирования сово-

Таблица 1

Основные параметры производства сельскохозяйственной продукции в Новгородской области после реализации областной целевой программы

Показатель	Варианты		
	Наихудший	Наилучший	Вероятный
	P=0,25	P=0,25	P=0,50
Объем производства, тыс. условных единиц	136434,8	236790,0	154600,0
Цена производителя, руб.	34616,2	56167,5	45058,7
Себестоимость, руб.	27648,9	34036,7	32336,3

Таблица 2

Неизменяемые параметры проекта по развитию сельского хозяйства Новгородской области

Показатель	Значение
Начальные инвестиции, млн руб.	10206,2
Норма дисконта, %	10,0
Срок реализации проекта, лет	5,0
Единый сельскохозяйственный налог, %	6,0

купности данных. В работе использована группа методов пакета Analysis ToolPack, при помощи которых сформированы массивы эмпирических значений ключевых варьирующих переменных. Для образования генеральной совокупности использована интегральная функция плотности нормального распределения.

Эмпирические показатели изменяются в диапазоне от минимального до максимального значений, указанных в таблице 1 по каждой переменной. Число сформированных наблюдений для каждой переменной равно 500. Значения переменных в каждом случае связаны друг с другом в соответствии с формулами (1) и (2).

Имитационное моделирование при оценке эффективности финансовых вложений...

Вероятность того, что будет получена отрицательная величина чистой современной стоимости, определяется следующим образом:

$$P(ЧСС < 0) = f(ЧСС, \mu_{ЧСС}, \sigma_{ЧСС}) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma_{ЧСС}} e^{-\left(\frac{ЧСС - \mu_{ЧСС}}{2\sigma_{ЧСС}^2}\right)^2} \quad (3)$$

где $ЧСС$ – чистая современная стоимость проекта;

$\mu_{ЧСС}$ – среднее арифметическое распределения чистой современной стоимости;

$\sigma_{ЧСС}$ – среднее квадратическое отклонение значений чистой современной стоимости.

Для анализа также важна вероятность того, что значение $ЧСС$ будет больше среднего, увеличенного на среднее квадратическое отклонение. Для вычисления этой вероятности используется следующая формула:

$$P(M(ЧСС) < ЧСС < ЧСС_{\max}) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma_{ЧСС}} e^{-\left(\frac{ЧСС_{\max} - \mu_{ЧСС}}{2\sigma_{ЧСС}^2}\right)^2} - \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma_{ЧСС}} e^{-\left(\frac{((ЧСС_{\max} + \mu_{ЧСС}) - \mu_{ЧСС})^2}{2\sigma_{ЧСС}^2}\right)} \quad (4)$$

где $ЧСС_{\max}$ – максимальная величина чистой современной стоимости проекта по результатам моделирования.

Аналогично формуле (4), для целей анализа необходимо определить также вероятность того, что в результате осуществления проекта доходы инвестора будут ниже среднего уровня, на который можно рассчитывать в данном проекте. Математическим выражением является формула (5):

$$P(M(ЧСС) - \sigma_{ЧСС} < ЧСС < M(ЧСС)) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma_{ЧСС}} e^{-\left(\frac{ЧСС - \mu_{ЧСС}}{2\sigma_{ЧСС}^2}\right)^2} - \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma_{ЧСС}} e^{-\left(\frac{((ЧСС_{\max} - \mu_{ЧСС}) - \mu_{ЧСС})^2}{2\sigma_{ЧСС}^2}\right)} \quad (5)$$

Н.И. Гришакина, Н.А. Семенов

Таким образом, предложенные выше формулы (3), (4), (5) позволяют оценить вероятности различных исходов реализации инвестиционного проекта.

Риск вложений в развитие сельского хозяйства Новгородской области при заданных условиях достаточно велик и составляет 59,5%.

Распределение вероятностей различных исходов реализации проекта представлены графически.



Для того, чтобы последующие выводы были более обоснованы, проанализировали так называемые «вспомогательные» результаты проведенного моделирования (табл. 3).

Наиболее показательным значением, характеризующим риск осуществления вложений в данный проект, является средняя чистая современная стоимость, составляющая – 1 254,1 млн руб. После того, как инвесторы вложат в развитие сельского хозяйства Новгородской области более 10 млрд руб., наиболее вероятным результатом при заданных условиях для них будет получение убытка в размере более 1 млрд руб. При этом в худшем случае по результатам имитации, убыток составит 10 623,7 млн руб., в то время как при наиболее благоприятном соотношении ключевых переменных чистая современная стоимость проекта может достичь 24 029,9 млн руб. В пользу большого риска осуществления инвестиций в сельское хозяйство при указанных ранее условиях говорит и тот факт, что из 500 итераций комбинирования входных переменных, в 324 случаях результат осуществления проекта является отрицательным. Сумма всех убытков, равная – 1 385 720,3 млн руб.,

Таблица 3

Результаты имитационного моделирования эффективности
внебюджетных вложений в сельское хозяйство
Новгородской области

Показатель	Себестоимость, руб.	Цена, руб.	Количество, тыс. условных единиц	Чистая современная стоимость, млн руб.
Среднее значение	31 551,8	45 104,0	169 986,9	-1 254,1
Среднее квадратическое отклонение	2 407,2	7 712,8	39 391,0	5 204,4
Коэффициент вариации, %	8	17	23	-
Минимум	22 185,7	24 398,8	52 937,8	-10 623,7
Максимум	39 742,0	71 345,9	304 009,8	24 029,9
Число случаев отрицательной ЧСС	-	-	-	324,0
Сумма убытков	-	-	-	-1 385 720,3
Сумма доходов	-	-	-	758 679,4

может быть интерпретирована как чистая стоимость неопределенности для инвесторов в случае принятия проекта. Аналогично сумме доходов, составляющую 758 679,4 млн руб., возможно трактовать как чистую стоимость неопределенности для инвестора в случае отклонения проекта. Исходя из соотношения значений данных показателей, инвестор более вероятно склонится к тому, чтобы отказаться от инвестиций, чем осуществить их.

Рассмотрим основные характеристики распределения ключевых варьирующих переменных модели. Целью государства в данном проекте является достижение необходимого прироста объема производства сельскохозяйственной продукции, а также минимизация цены, по которой население сможет приобретать продукцию сельского хозяйства. Частные инвесторы, напротив, преследуют цель максимизации объема производства и достижения максимальной цены на свою продукцию. Данный факт также нужно учитывать при оценке полученных значений варьирующих параметров (цены, себестоимости, объема производства сельскохозяйственной продукции).

Н.И. Гришакина, Н.А. Семенов

Таким образом, по результатам проведенной имитации, среднее значение себестоимости составляет 31 551,8 руб., а минимальное и максимальное соответственно 22 185,7 руб. и 39 742,0 руб., коэффициент вариации – 8%. Одновременно с этим, цена за 1 тыс. условных единиц сельскохозяйственной продукции колеблется от 24 398,8 руб. до 71 345,9 руб., и имеет среднее значение, равное 45 104,0 руб. Колеблемость цены значительно превышает колеблемость себестоимости, о чем свидетельствует значение коэффициента вариации равное 17%.

Диапазон возможного количества производства продукции сельского хозяйства в рамках планируемого проекта достаточно широк. При этом, средний объем производства, составляющий 169 986,9 тыс. условных единиц продукции даже выше чем тот прирост производства, который запланирован по проекту (154 600,0 тыс. условных единиц). Коэффициент вариации количества продукции равен 23%, то есть возможны существенные отклонения от данного среднего уровня. Кроме того, из таблицы 3 следует, что в худшем случае объем производства продукции в рамках проекта составит 52 937,8 тыс. условных единиц, и это почти в три раза меньше запланированного. В то же время, вероятно, что суммарное количество произведенной продукции – 304 009,8 тыс. условных единиц, и это наиболее благоприятный вариант из проведенных 500 имитаций. Сама по себе вероятность получения убытков от проекта является важным сигналом для инвестора, но не окончательным фактором, влияющим на его решение. Окончательно сформировать представление об условиях, в которых будет реализован проект, призвана именно характеристика переменных, которые определяют прибыль или убыток от производства сельскохозяйственной продукции. На наш взгляд, необходима некоторая корректировка параметров данного проекта, с предварительной апробацией при помощи экономико-математических методов.



О.В. Николаев

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье дан обзор зарубежного и отечественного опыта организации университетских малых инновационных предприятий. Поставлены проблемы функционирования технопарков России, интеграции науки, образования и бизнеса.

Ключевые слова: научно-технологические парки (технопарки), технополисы, бизнес-инкубатор, организационные структуры, сфера науки и образования, малое предпринимательство, рынок инновационной продукции.

Динамичное развитие современной глобальной экономики все в большей степени зависит от способности внедрять и осваивать передовые технологии, новые рынки, генерировать знания и человеческий капитал. Особенно это актуально для России, где без инноваций не может быть длительного мощного экономического подъема. Понятие инновации тесно связано с такими базисными категориями как производительные силы общества, технология и технологический уклад. Классиком политэкономии К. Марксом были исследованы техническая структура капитала, противоречия между производительными силами и производственными отношениями и на этой основе им предложен формационный подход к развитию человеческого общества и социально-экономических систем.

В 2003–2008 гг. в России активно развивались элементы инновационной инфраструктуры. К 2009 г. было зарегистрировано более 80 технопарков; действовали 100 центров трансферта технологий, 10 национальных инновационно-аналитических центров, 86 центров научно-технической информации, 62 бизнес-инкубатора, 15 центров инновационного консалтинга.

К 2010 г. российская экономика по объему ВВП вышла на седьмое место в мире. При этом показатель ВВП на душу населения, оцененный в долларах США по паритету покупательной способности, возрос с 8,0 тыс. в 2002 г. до 14,7 тыс. в 2007 г. Среди «догоняющих» стран в 2006–2007 гг. по темпам экономического роста Россия пропустила вперед только Китай, Индию и Турцию. Вместе с тем, политический статус современных государств определяется в большей мере конкурентоспособностью наукоемкой продукции, чем их экономической и военной мощью. Информационные технологии играют все более важную роль в повышении конкурентоспособности национальных экономик. Поэтому вопросы необходимого технологического обеспечения национальных потребностей становятся приоритетной задачей государственного управления.

Участие государства в инновационном процессе в развитых странах приобретает такие масштабы, что в США появился специальный термин «полугосударственная экономика», отражающий факт укрепления связей между частными фирмами и органами государственной власти.

Важнейшей составляющей национальной инновационной системы является подсистема создания знаний – сфера НИОКР. В настоящее время такие страны, как США, Япония и некоторые страны Европы, обладая наибольшим наукоемким потенциалом, определяют основные точки роста научно-технического прогресса, обеспечивающего их экономическое могущество. Уровень высоких технологий в базовых отраслях промышленности повышает качество жизни населения развитых стран. В России, к сожалению, уровни, тенденции и структура финансирования науки и новых технологий не соответствуют ни текущим потребностям, ни стратегической задаче модернизации страны. Российская наука сохраняет свои позиции по некоторым результатам научной деятельности, по вкладу в мировую научную продукцию, но отстает в реализации результатов, в уровнях технологического развития, в эффективности государственной научной и инновационной политики.

Вместе с тем, в современном обществе, основанном на знаниях, ключевым фактором развития выступают инновации. В условиях усиления конкуренции основным капиталом любого предприятия являются уже не столько традиционные материальные ресурсы, а интеллектуальные и предпринимательские способности. Как показывает западный опыт, в центре внимания фирмы находится человек, представляющий собой генератор идей, инноваций, источник капитала. В связи с этим возникают новые задачи по управлению знаниями, созданию новых моделей организаций, способных эффективно функционировать в современном обществе.

Инновационное производство – это производство, в основе которого лежит использование новых знаний, позволяющее получать интеллектуальную ренту и различного рода преимущества перед конкурентами. Инновация зависит от двух условий: интеллектуального потенциала человека и возможности его реализации. Идеи, возникающие в сфере науки, должны быстро доходить до сферы материального производства и превращаться в товар. Для решения этих задач появляются инновационные структуры, являющие собой различные формы интеграции науки и производства. Эти структуры призваны обслуживать начинающих предпринимателей, ученых, разработчиков, инженеров с целью обеспечить быстрое и прямое внедрение разработок и бизнес-планов¹.

Среди *организационных форм инновационной деятельности* различают фирменный, межфирменный и отраслевой уровни. Предприятия в развитых корпоративных структурах формируются, как правило, на двух уровнях: уровне простого предприятия, не включающего в свою структуру другие предприятия, называемом фирменным уровнем и уровне корпорации или объединения, включающего другие предприятия, которые управляются специальной холдинговой компанией. Это приводит к созданию различных инновационных организационных форм. У крупных и мелких организаций разная инновационная активность, что соответствует их миссиям, целям и стратегиям. В связи с этим корпорации создают вокруг себя сеть малых инновационных фирм, постепенно подготавливая их руководителей при выполнении специальных «инкубаторных программ». Единый принцип управления для всех уровней – максимальное качество продукции при минимизации издержек и получении максимально эффективного коммерческого успеха. Ключевыми звеньями в проведении инновационной деятельности на любом уровне можно считать управление «человеческими ресурсами» и продвижение проектов с помощью организационных и маркетинговых схем. Причем управление выступает как интеграция усилий персонала в решении вопросов повышения эффективности и качества работы, формируется инновационная оргкультура, которая служит своего рода «зонтиком» перестройки организационной структуры традиционного управления².

В настоящее время в мире существуют различные формы подобных инновационных структур: научные парки, технологические и исследовательские парки, инновационные, инновационно-технологические и бизнес-инновационные центры, центры трансферта технологий, инкубаторы бизнеса и инкубаторы технологий, виртуальные инкубаторы, технополисы и другие.

Между некоторыми из этих форм существуют принципиальные отличия, связанные с различным функциональным назначением, спецификой организационной формы, спектром решаемых задач, в то время как между другими отличие носит скорее терминологический характер, иногда связанный с особенностями развития инновационной территориальной инфраструктуры. Например, разница между промышленными и научными парками заключена в их задачах. Задача научного технопарка – коммерциализировать научные идеи, а индустриального – использовать имеющиеся территории, оборудование и основные фонды заводов для освоения новых продуктов. При этом индустриальный технопарк не обязательно должен заниматься научными разработками, для него достаточно использования передовых технологий.

Можно выделить три основные группы инновационных структур.

1. Инновационные центры (технополисы) – представляют собой крупные современные научно-промышленные комплексы, являются сосредоточением научных исследований в передовых и пионерных отраслях, занимаются созданием благоприятной среды для развития новых наукоемких производств в этих отраслях.

2. Инкубаторы – это многофункциональные комплексы, предоставляющие разнообразные услуги новым инновационным фирмам, находящимся на стадии возникновения и становления. Главное направление деятельности инкубатора – развитие местной экономики и создание рабочих мест. Инкубаторы не всегда ориентированы на поддержку наукоемкого бизнеса.

3. Научные парки (технопарки): их специфика – научные, конструкторские и технологические разработки, связанные с высокими технологиями (hi-tech). Несмотря на то, что технопарки существуют более полувека, на данный момент не существует общепринятого их определения или устоявшейся классификации.

Сущность концепции научного парка сформулирована итальянскими исследователями М.Г. Коломбо и М. Делмастро, которые определили научный парк как основанную на праве собственности структуру, которая:

1) имеет формальные операционные связи с центрами производства знания – университетами и исследовательскими центрами (как общественного сектора, так и частного);

2) предназначена для поощрения образования и роста новаторских фирм (обычно наукоемких);

3) выполняет управленческую функцию в смысле активного участия в передаче технологий и навыков ведения бизнеса «клиентским» организациям³.

В развитии технопарков четко прослеживаются два этапа: шестидесятые годы, когда возникло большинство технопарков в США и появились зачаточные их формы в западноевропейских странах – Великобритании, Франции, ФРГ. В восьмидесятые годы стало формироваться «второе поколение» технопарков в США и Западной Европе, появились технопарки и в странах, где их раньше не было (Японии и других странах Дальнего Востока), многообразие «парков» пополнилось новыми их разновидностями. Научные парки можно условно свести к трем моделям – англосаксонской (США, Великобритания), японской (Япония) и смешанной (Франция, Италия).

В табл. 1 обозначены ключевые даты в истории развития технопарков.

Англосаксонская модель. В США и Великобритании в настоящее время выделяются три типа научных парков:

- 1) научные парки в узком смысле слова;
- 2) исследовательские парки, отличающиеся от первых тем, что в их рамках новшества разрабатываются только до стадии технического прототипа;

Таблица 1

Ключевые даты в истории развития технопарков

Год	Событие
1939	Создание Hewlett Packard выпускниками Стэнфордского Университета в Пало Альто, Калифорния. Ранние стадии «Кремниевой Долины»
1951	Основан Стэнфордский исследовательский парк: первый технологический парк в США на территории университета
1956	Создание Новосибирского научного городка
1959	Основание «Исследовательского треугольника» в Северной Каролине (Research Triangle Park)
1980-е	Десятилетие быстрого развития технопарков в Европе
1983	В Японии принят закон о технополисах
1984	Национальный технологический парк основан в Ирландии (Лимерик)
1991	Индия создает Технологические парки программного обеспечения (Software Technology Parks of India)

3) инкубаторы (в США). Их задача – соединять идеи и изобретения с капиталом и предпринимателями, привлекать общественные и частные фонды, чтобы обеспечить «стартовый период» новым внедренческим компаниям;

4) инновационные центры (в Великобритании и Западной Европе), в рамках которых университеты «дают приют» вновь возникающим компаниям, предоставляя им за относительно умеренную арендную плату землю, помещения, доступ к лабораторному оборудованию и услугам.

Японская модель научных парков, в отличие от американской, предполагает строительство совершенно новых городов – так называемых «технополисов», сосредоточивающих научные исследования в передовых и пионерных отраслях и наукоемкое промышленное производство.

Смешанная модель. Примерами смешанной модели могут служить научные парки Франции и Италии. Они сочетают в себе территориальную структуру японской модели и направленность деятельности, характерную для англосаксонской модели. Каждый научный парк может преследовать несколько целей, но значимость той или иной цели определяется местными условиями и доминирующим положением того или иного учредителя.

В табл. 2 представлены примеры технопарков за рубежом.

Таблица 2

Примеры технологических парков за рубежом

Показатель	Наименование технопарка			
	Сингапурский научный парк	Чикагский технологический парк	Научный парк Северная Каролина	Национальный технологический парк
Местонахождение	Сингапур	Иллинойс, США	Северная Каролина, США	Лимерик, Ирландия
Площадь, га	65	56	2830	263
Год основания	1980	1987	1959	1984
Владение / управление	Приватизирован в 1990 г.	–	Управление осуществляет некоммерческий фонд, созданный тремя городами и их университетами	Управляется ирландской правительственной региональной компанией в сотрудничестве с Университетом Лимерика

Представляет интерес опыт развития инновационных структур в сфере образования, что содействует укреплению связей науки, вузов и производства.

Несмотря на сильные различия в экономических условиях разных стран имеется одна универсальная причина появления технопарков в государственных вузах. Эта причина в том, что для обеспечения наиболее благоприятных условий для развития вузы создают многоканальные системы финансирования своей деятельности. Первой основной компонентой этой системы является государственное (федеральное) финансирование учебной и научной деятельности. Вторая компонента – это пополнение бюджета вуза за счет ведения научных исследований. Третья компонента – ведение образовательной деятельности на коммерческой основе (коммерческий прием, различные образовательные услуги). Четвертая компонента – производственная деятельность технического вуза (технопарк). Пятая – финансирования по международным программам, спонсорская помощь и т. д. Итак, технопарк вуза – это объединение малых вузовских фирм, имеющее целью создание общей системы экономико-правового обслуживания, технического обслуживания, а также общей системы инвестиций и общей системы ведения инновационной деятельности. Технопарки должны превратить научные открытия и разработки в коммерческие продукты за счет соединения в одной точке достижений науки, образования и бизнеса.

Первый вузовский технопарк появился в 1947 г. в США в городе Бостон. Десятилетний опыт работы этого первого, а также появившихся вслед за ним вузовских технопарков, был столь успешным, что, начиная с семидесятых годов, число технопарков начало стремительно расти.

Начиная с 1990 г., вузовские технопарки стали появляться в России. На сегодняшний день создано около восьмидесяти технопарков, преимущественно при вузах. Однако реально действующих технопарков значительно меньше. В 2000 г. была проведена аккредитация, которую сумели пройти около тридцати технопарков⁴. И только чуть более десяти из них были признаны отвечающими международным стандартам. Оценка технопарков проводилась по таким критериям, как степень связи технопарка и университета, уровень вовлеченности студентов, число созданных и реализованных на промышленных предприятиях технологий, степень заинтересованности региона, промышленности и населения в работе технопарка, и по ряду других. Самые высокие показатели были у 10 технопарков. Один из крупнейших – Научный парк МГУ – оказался на одиннадцатом месте.

Интересен сравнительный анализ и особенности деятельности технопарков, работа которых по результатам аккредитации была признана успешной. Как следует из данных табл. 3,

Таблица 3

Особенности структуры российских технопарков

Показатель	Технопарк МИЭТ, г. Зеленоград	Научный парк МГУ	«Технопарк в Москов-речье» (МИФИ)	Научный парк МЭИ	Технопарк на базе Курчатовского института
1	2	3	4	5	6
Год создания	1991	1992	1993	1998	1998
Масштаб технопарка (количество малых инновационных предприятий)	В настоящее время около 40 компаний. Создание ИТЦ в 1998 г. (11 МИП)	40 МИП	22 малых предприятия	12 МИП	16 МИП
Связь с университетом (базовой организацией)	Тесная, МИП имеют доступ к собственной экспериментальной базе МИЭТ – заводу «Протон»	Тесная, МГУ выполняет НИОКР в интересах фирм, расположенных в Научном парке. МГУ принадлежит 60% акций Научного парка, имеющего форму ЗАО	Компании, входящие в ИТЦ технопарка связаны с кафедрами вуза и финансируют их исследования	Ряд компаний тесно взаимодействует с МЭИ, оказывая НИОКР	Средняя
Происхождение малых инновационных предприятий	Созданы сотрудниками университета, самостоятельные наукоемкие компании Зеленограда	29 МИП учреждены сотрудниками, структурными подразделениями или выпускниками МГУ, одно – другими акционерами Научного парка	Преимущественно сотрудники МИФИ	Есть компании разного происхождения – как зародившиеся в МЭИ, так и пришедшие в технопарк со стороны	7 фирм – внешние по отношению к Институту, а остальная четверть была создана на базе разработок Института. Доля внешних фирм постоянно растет

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6
Динамика роста малых инновационных предприятий	Более 25 компаний перешли в ряд устойчивых с высокими темпами роста	Выработка составляет в среднем 20 тыс. долл. на одного работника в год. Ряд фирм стали средними предприятиями	Всего через парк прошло около 35 компаний, многие из которых успешно развиваются	В инновационных фирмах растет среднесписочная численность персонала	Ряд компаний динамично развивается, но ни одно не дошло до стадии крупного производства

менеджеры успешных технопарков проходили специальную подготовку, нередко за рубежом, изучали западный опыт. В этих технопарках происходит рост малых фирм, ведется работа со студентами и аспирантами, и в целом связь с базовым университетом достаточно тесная. Более того, нередко университет является не столько донором, сколько реципиентом технопарка.

Однако, как показали исследования, сколько-нибудь заметных разработок для коммерческого сектора вузовские ученые предложить не смогли. Так, согласно опросу, проведенному в 2004 г. Российской ассоциацией венчурного инвестирования, почти 20% исследователей не знают, какая сумма инвестиций требуется для успешного развития их проекта, столь же слабо представляют, когда их продукт сможет выйти на рынок. Почти у половины опрошенных инноваторов отсутствует бизнес-план⁵. Впрочем, драматизировать ситуацию не стоит – проблему непонимания учеными этапов и необходимых составляющих инвестиционного процесса также могут решить грамотно организованные технопарки, специалисты которых помогут разработчикам технологии оценить ее перспективы на рынке.

Несмотря ни на что, ученые и бизнесмены утверждают, что технопарк необходим не как абстрактная идея, а как средство коммерциализации научных разработок. Союз науки, образования и бизнеса даст возможность выпускать конкурентоспособные продукты, принесет дополнительные средства для финансирования фундаментальных исследований, развития человеческого капитала в России.

- ¹ *Крылов И.* Англия готовит команды для технопарков России // Деловой мир. 1993. 24 сентября.
- ² *Николаев О.В.* Кадровый потенциал наукоемких производств: пути выхода из кризиса. М.: Экономика, 2005. С. 47.
- ³ *Архитов В.В.* Развитие управления инновационной деятельностью в наукоемких производствах: Дисс. ... канд. экон. наук. М.: РГБ, 2003.
- ⁴ *Дежина И.Г., Салтыков. Б.Г.* Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. М.: ИЭПП, 2004. С. 61.
- ⁵ *Фазуллина Г.* Технопарки – всей стране // Российская газета. 2007. 29 мая.

Н.В. Орешникова

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Цель статьи – переосмысление концептуального подхода к ценовой политике промышленного предприятия в рамках системы внутрифирменного стратегического управления. Традиционно разрозненному подходу к ценообразованию автор противопоставляет скрупулезный анализ комплексного подхода к ценообразованию на промышленном предприятии ОАО «Электростальский машиностроительный завод». Данные всестороннего анализа ценообразования предприятия, теоретический материал, а также проведенные исследования опыта других экономических субъектов позволили расширить и сформулировать новый концептуальный подход к ценовой политике, который основан на оптимизации ее составляющих: экономической, маркетинговой, информационной и интегральной.

Ключевые слова: ценовая политика, система внутрифирменного стратегического управления, стратегический пятиугольник цены, экономическая концепция, маркетинговая концепция, информационная концепция, интегральная концепция, системно-интегрированный подход.

Внедрение инновационной системы внутрифирменного стратегического управления и развития на промышленном предприятии (ВСУП) предполагает поиск оптимальных ценовых решений, которые могут быть найдены на основе мероприятий в области финансового анализа и управления, маркетинговых исследований и продвижения товара (услуг)¹.

К основным функциональным элементам системы ВСУП относятся планирование, анализ и контроллинг. Ее стержневой элемент – финансовый (бухгалтерский) расчет ценовых показателей.

Целью ценовой политики, которая представлена как разработка возможных вариантов и принятие решений по окончательной

цене продукции фирмы, является достижение как краткосрочного, так и долгосрочного успеха в бизнесе, а также прогнозирование обеспечения рентабельности хозяйственной деятельности предприятия.

При этом задачи ценовой политики в системе ВСУП следует рассматривать в контексте стратегических целей бизнеса. Промышленные предприятия, особенно в период кризиса, оцениваются как с точки зрения качества их продукции, сервиса, способности поставлять готовую продукцию вовремя в небольших объемах к непосредственному месту потребления, так и уровню цен.

Оптимизация ценовой политики как резерва совершенствования системы стратегического управления промышленным предприятием должна происходить по следующим этапам: постановка целей, определение спроса, анализ издержек, анализ цен и качества товаров конкурентов, выбор метода ценообразования, учет государственной ценовой политики и установление окончательной цены.

При этом традиционные системы формирования цен обозначены как «магический треугольник» и 4С: ценообразование². По нашему мнению, они должны быть дополнены пятым компонентом, в качестве которого выделен временной интервал, соответственно горизонту планирования.

В результате такие факторы, как затраты (cost), величина спроса (consumers), состояние конкурентов (competitors), уровень государственного регулирования (control) и временной интервал (continue) положены в основу предложенной нами системы формирования цены «5С: ценообразование» или «стратегический пятиугольник цены».

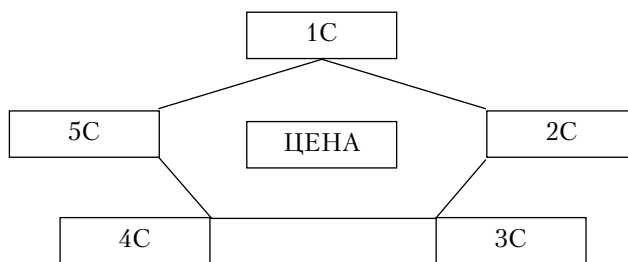


Рис. «Стратегический пятиугольник цены» – 5С: ценообразование

С концептуальных позиций, ценовая политика системы ВСУП трактуется как парадигма, ключевая экономическая платформа организации бизнеса и инструментарий оптимизации ресурсов

предприятия в достижении эффективности его деятельности. Фундаментальной концепцией в ценообразовании системы ВСУП, по нашему мнению, является системно-интегрированный подход, который состоит в двуединстве экономической и маркетинговой составляющих ценовой политики. В рамках исследования оптимизации ценообразования в системе ВСУП рассмотрены следующие предложенные нами концепции ценовой политики:

- экономическая концепция;
- маркетинговая концепция;
- информационная концепция;
- интегральная концепция.

Оптимизация ценовой политики в рамках экономической концепции может быть осуществлена за счет: трансформации модели СVP – анализа; внедрения факторной модели расчета среднереализационной настоящей цены продукции; использования алгоритма максимина в целях стратегического планирования затрат.

В основе экономической концепции лежит экономическая сущность цены, применение затратного способа ценообразования и влияние ценовой политики на рентабельность предприятия. Особенность комплексного подхода к ценообразованию состоит в общем принципе: в цену продукции включается, помимо себестоимости, которая может быть рассчитана позаказным, нормативным, попередельным методами, а так же методом АВС, определенная наценка. При этом внутренняя норма рентабельности промышленного предприятия определяется путем решения уравнения суммы ежегодных эффектов за весь расчетный период (чистый дисконтированный доход), приведенных к начальному периоду:

$$\sum_{t=0}^T \frac{Ц_t - K_t - Э_t}{(1 + E_{\text{ин}})} = 0, \quad (1)$$

где $E_{\text{ин}}$ – коэффициент приведения; $Ц_t$ – стоимость производимой продукции в году t ; t – период времени внедрения и окупаемости средств труда, K_t – капитальные вложения в году t ; $Э_t$ – эксплуатационные затраты в году t ; T – срок действия освоения производства.

Выражение (1) для конкретного периода времени приобретает огромное значение в совокупности с учетом стремления менеджерами высшего звена максимально возможно снизить себестоимость продукции, которое можно представить в следующем виде

$$\text{при } C_i \rightarrow \min, \quad (2)$$

где C_i – себестоимость единицы товара i на определенном промежутке времени.

Н.В. Орешникова

Одновременное системное выполнение этих условий (1 и 2), по нашему мнению, позволяет говорить об оптимальности системно-интегрированной ценовой политики.

Эффект финансового рычага (левериджа) при формировании ценовой политики промышленного предприятия играет огромную роль для определения нижнего предела цены. Оценка уровня левериджа на предприятии показывает реакцию прибыли на управленческие решения, потенциал и активность менеджмента, возможности увеличения рентабельности, степень риска и чувствительность прибыли к внешним и внутренним факторам.

Влияние на формирование цены операционно-финансового рычага представлено следующей формулой:

$$DCL = \frac{\partial E}{\partial Q} = DOL \times DFL = \frac{Q(P - vc^1)}{Q(P - vc^1) - FC - I}, \quad (3)$$

где E – чистая прибыль; Q – объем выпуска; P – цена продукции; I – выплаченные проценты за кредит; vc – удельные переменные затраты; FC – общие постоянные затраты.

В результате ряда преобразований формула расчетной цены, которая ляжет в основу ценовой политики, примет вид:

$$P = vc^1 + \frac{\partial E \times FC}{Q \times (\partial E - \partial Q)} + \frac{\partial E \times I}{Q \times (\partial E - \partial Q)}. \quad (4)$$

Формула 4 определяет цену за единицу продукции и является долгосрочным нижним пределом цены, который показывает, какую минимальную цену можно установить, чтобы покрыть совокупные затраты предприятия на производство и реализацию продукции. Этот предел равен полной себестоимости продукции и соответствует точке безубыточности.

В результате преобразований традиционной модели CVP – анализа в целях оптимизации ценообразования автором предложена новая оригинальная факторная модель для определения расчетной среднереализационной цены продукции:

$$\Pi^i = C^i + k (\Pi + H); \quad (5)$$

где k – коэффициент, равный обратной величине объема продаж продукции.

На основании формулы расчета возможной среднереализационной цены продукции, которая определяется нами как сумма

себестоимости и прибыли с включенными налогами на единицу продукции с учетом конкретного временного периода, были произведены расчеты по предприятию ОАО «ЭЗТМ», которое является лидером производства металлургического оборудования России.

Технический уровень и оригинальность конструкций ОАО «ЭЗТМ» защищены авторскими правами (более 2 250 авторских свидетельств и прав). Машиностроительное предприятие самостоятельно проектирует, изготавливает и поставляет комплектное уникальное оборудование для трубопрокатных и трубосварочных агрегатов. Оно осуществляет производство доменного, прокатного и обогатительного оборудования, валков холодной и горячей прокатки, а также подшипников жидкостного трения, и нацелено на удовлетворение индивидуальных технологических потребностей заказчиков.

На прокатных станах с маркой «ЭЗТМ» выпускается 70% труб для химической, нефтяной и газовой индустрии, теплоэнергетики, строительства, космической и других отраслей России и стран СНГ. Продукция предприятия отличается высоким качеством и находится на уровне мировых образцов. Реализуемые на основе прокатных станов ОАО «ЭЗТМ» технологии и получаемая продукция, как правило, сертифицирована и конкурентоспособна на мировом рынке. География поставок включает 40 стран мира, среди которых США, Германия, Япония, Индия, Китай и др.

В таблице 1 приведена динамика изменения цен в зависимости от влияния исследуемых факторов: объема продаж, себестоимости и прибыли с налогами. Результаты расчетов показали, что увеличение фактора объема продаж способствовало снижению цены продукции данного предприятия к концу 2008 г. на –0,5%. При этом рост цены обусловлен, в основном, увеличением себестоимости товарной продукции.

Маркетинговая концепция ценовой политики акцентирует внимание менеджмента компании на организацию процесса ценообразования с учетом спроса, взаимосвязи цены и ценности товара, которая, в свою очередь, отражает величину ее полезности для конкретного потребителя, а также стадий жизненного цикла продукции во взаимосвязи с другими элементами системы ВСУП (табл. 2).

Многоплановые отношения, которые формируются в процессе функционирования системы ВСУП, безусловно, находят свое отражение на ценовой политике предприятия.

При реализации маркетинговой концепции ценообразования важную роль на предприятии играет внедрение новых методов ценообразования; таких как параметрические и рыночные.

Таблица 1

**Динамика изменений уровня цен
в зависимости от влияния факторов**

Показатель	Изменения уровня цен					
	Абсолютные значения, тыс. руб.			Относительные значения, %		
	2006– 2007 гг.	2007– 2008 гг.	2006– 2008 гг.	2006– 2007 гг.	2007– 2008 гг.	2006– 2008 гг.
Начальная цена	316,18	397,00	316,18	100	100	100
Влияние факторов:						
– объема продаж	-0,72	-1,06	-1,62	-0,2	-0,3	-0,5
– себестоимости	+77,28	+29,50	+106,78	+24,2	+7,6	+33,8
– прибыли	+8,97	+17,24	+25,87	+3,1	+4,3	+8,1
– налогов	-4,71	+9,46	+4,93	-1,5	+2,3	+1,6
Итого изменений	+80,82	+55,14	+135,96	+25,6	+13,9	+43,0
Окончательная цена	397,00	452,14	452,14	125,6	113,9	143,0

Таблица 2

**Интенсивность элементов системы ВСУП
на стадиях жизненного цикла продукции**

Элемент ВСУП	Появление	Рост	Зрелость	Спад
Планирование	Высокая	Средняя	Средняя	Низкая
Анализ	Низкая	Средняя	Высокая	Низкая
Контроллинг	Низкая	Средняя	Высокая	Низкая
Ценообразование	Высокая или низкая цена	Высокая или низкая цена	Рыночная цена или низкая цена	Низкая цена

При балловом методе ценообразования коэффициент соотношения качества анализируемого (нового) товара вычисляется по формуле и получается, что:

$$K^1 = \frac{\overline{N_{i1}}}{\overline{N_{i0}}} = \frac{\sum (N_{i1} \cdot V_i)}{\sum (N_{i0} \cdot V_i)} \quad (7)$$

Коэффициент соотношения качества продукции (7) определяется как отношение интегральных показателей качества нового

товара и товара-эталона, то есть суммы произведения балльной оценки нового товара на вес i -го параметра к сумме произведения балльной оценки товара-эталона на вес i -го параметра. Это выражение свидетельствует о том, что количество выбранных параметров не имеет значения для установления цены, а наиболее важным представляется тщательный подход к распределению их весов и осуществления балльной оценки товара.

Теоретической основой *информационной концепции* является системный подход, который применяется для автоматизации решения тривиальных задач, моделирования исследуемых объектов и синтеза систем информационно-компьютерной поддержки при принятии управленческих решений, таких как оптимизация ценовой политики инновационной модели ВСУП. Основная идея данной концепции заключается в формулировке общей проблемы управления потоком экономической информации промышленного предприятия в целом или его отдельных функциональных областей: проектирование, снабжение, производство, продажи, сервис.

Интегрированная концепция управления ценообразованием заключается в рассмотрении цены как некоего синтетического инструмента менеджмента в сочетании с денежным потоком для достижения целей бизнеса. Данная концепция отражает новое понимание бизнеса, где отдельные экономические субъекты, предприятия и структуры рассматриваются как центры ценовой активности, прямо или косвенно связанные в единый интегрированный процесс формирования цены для наиболее полного и качественного удовлетворения спроса в соответствии с их специфическими потребностями.

Внедрение методов системно-интегрированного управления ценообразованием в практику бизнеса позволит предприятиям значительно сократить товарно-материальные запасы, ускорить оборачиваемость оборотного капитала, снизить издержки, обеспечить наиболее полное удовлетворение потребителей в качестве товаров и сопутствующего сервиса, перейти на их основе к формированию метода стоимостных цепочек. В свою очередь, стоимостные цепочки, построенные на базе сети затрат, позволят решать стратегические задачи предприятия не только в рамках линейных, но и многоуровневых связей для реализации синергетического эффекта.

Системно-интегрированный подход к ценовой политике имеет ряд проблем, которые связаны с взаимозаменяемостью и взаимозависимостью ресурсов, что вызывает сложность их оценки; динамический характер внутренних и внешних факторов, который обуславливает сложность моделирования объектов и процессов

Н.В. Орешникова

в ценовых сетях, а также высокий уровень рисков. Эти недостатки, по мнению автора, отсутствуют при оптимизации инновационной системы внутрифирменного стратегического управления.

Преимущества системно-интегрированного подхода к формированию цены в системе ВСУП на промышленных предприятиях позволяют:

- объединить вопросы производства и управления, что должно привести к координации между функциональными элементами и областями в соответствующих подразделениях и способствовать оптимизации системы в целом;

- осуществить адекватный способ разрешения многочисленных противоречий между производством, финансами и маркетингом;

- выявить природу ценовых сетей и возможности применения их в системе управления предприятием и другие.

Таким образом, новый концептуальный подход к ценовой политике системы внутрифирменного стратегического управления в промышленности, представленный оптимизацией четырех концепций: экономической, маркетинговой, информационной и интегральной, позволит повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции на основе использования критерия – экономическая эффективность деятельности предприятия.

Примечания

¹ Герасименко В.В. Управление ценовой политикой компании: учебник. М.: Эксмо, 2006. 324 с.

² Дурович А.П. Основы маркетинга. 2-е изд. стереотип. М.: Новое знание, 2006. 304 с.; Липсиц И.В. Ценообразование. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2008. 54 с.

М.Ю. Погудаева

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Цель статьи – на основе анализа проблем становления новых форм малого предпринимательства определить перспективы его развития в образовательной сфере Российской Федерации. Автором проанализировано современное состояние сферы образования и место в нем малого предпринимательства. В статье отмечается, что основные направления развития образовательной сферы в современном мире обусловлены переходом к постиндустриальному, информационному обществу, динамичным развитием экономики, а также возрастанием роли человеческого капитала. Автором подчеркивается, что целью модернизации образования должно являться обеспечение государственных гарантий, доступности и равных возможностей получения полноценного образования, повышение социального статуса и профессионализма работников образования.

Ключевые слова: образовательная сфера, информационное общество, модернизация образования, человеческий капитал, образовательная политика, технопарковые структуры, национальный исследовательский университет (НИУ).

Место образования в жизни современного общества во многом определяется той ролью, которую играют в общественном развитии знания людей, их опыт, умения, навыки, возможности развития своих профессиональных и личностных качеств.

Эта роль стала возрастать во второй половине XX в., и она принципиально изменилась в его последние десятилетия, что нашло свое теоретическое отражение в ряде концепций социального и экономического развития, среди которых выделяются концепции постиндустриального общества, теория человеческого капитала, теория интеллектуального капитала, идеи деятельностного

общества и другие. Наиболее глубокое осмысление изменение роли знаний, информации в общественном развитии получило в концепциях информационного общества, становления информационной цивилизации.

Новый тип экономического развития, утверждающийся в информационном обществе, вызывает необходимость для работников несколько раз в течение жизни менять профессию, постоянно повышать свою квалификацию. Постепенно потребители все активнее участвуют в производстве продукции для собственных нужд. Сфера образования в информационном обществе срастается с экономической сферой жизни общества. Образовательная деятельность становится важной компонентой экономического развития¹.

В Российской Федерации роль и основные направления образования определены Концепцией модернизации российского образования на период до 2010 г. Министерства образования, Стратегией развития России до 2020 г., а также Федеральной целевой программой «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 гг.», программами «Национальная технологическая база» на 2007–2011 гг. и «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации» на 2008–2010 гг., приоритетным национальным проектом «Образование».

Образовательная политика России, отражая общенациональные интересы в сфере образования и предъявляя их мировому сообществу, учитывает вместе с тем общие тенденции мирового развития, обуславливающие необходимость существенных изменений в системе образования, а именно:

- ускорение темпов развития общества, расширение возможностей политического и социального выбора;
- переход к постиндустриальному, информационному обществу;
- возникновение и рост глобальных проблем;
- динамичное развитие экономики, рост конкуренции, сокращение сферы неквалифицированного и малоквалифицированного труда, глубокие структурные изменения в сфере занятости, определяющие постоянную потребность в повышении профессиональной квалификации и переподготовке работников, росте их профессиональной мобильности;
- возрастание роли человеческого капитала, который в развитых странах составляет 70–80% национального богатства, что, в свою очередь, обуславливает интенсивное, опережающее развитие образования как молодежи, так и взрослого населения.

Цель модернизации образования состоит в создании механизма устойчивого развития системы образования. Для достижения ука-

занной цели будут решаться в первоочередном порядке следующие приоритетные задачи:

- обеспечение государственных гарантий доступности и равных возможностей получения полноценного образования;
- достижение нового современного качества дошкольного, общего и профессионального образования;
- формирование в системе образования нормативно-правовых и организационно-экономических механизмов привлечения и использования внебюджетных ресурсов;
- повышение социального статуса и профессионализма работников образования, усиление их государственной и общественной поддержки;
- развитие образования как открытой государственно-общественной системы на основе распределения ответственности между субъектами образовательной политики и повышения роли всех участников образовательного процесса – обучающегося, педагога, родителя, образовательного учреждения².

Рассматривая историю вопроса, следует отметить, что одними из первых в России в 1990-х годах были разработаны программы по применению современных компьютерных и телекоммуникационных технологий в сфере образования, например, «Концепция информатизации высшего образования Российской Федерации» (1994 г.), «Концепция развития сети телекоммуникаций в системе высшего образования Российской Федерации» (1994 г.), «Концепция создания и развития системы дистанционного образования в России» (1995 г.).

С целью оценки эффективности инновационного развития ВУЗов была введена новая категория «Национальный исследовательский университет» (НИУ) – реальное воплощение нового подхода к качественной модернизации сектора науки и образования и новой институциональной формы организации научной и образовательной деятельности, призванной взять на себя основную нагрузку в кадровом и научном обеспечении запросов высокотехнологического сектора российской экономики.

Исследовательский университет – высшее учебное заведение, одинаково эффективно осуществляющее образовательную и научную деятельность на основе принципов интеграции науки и образования. Важнейшими отличительными признаками НИУ являются способность как генерировать знания, так и обеспечивать эффективный трансфер технологий в экономику; проведение широкого спектра фундаментальных и прикладных исследований; наличие высокоэффективной системы подготовки магистров и кадров высшей квалификации, развитой системы программ пере-

подготовки и повышения квалификации. Практически НИУ должен являться интегрированным научно-образовательным центром или включать ряд таких центров в виде совокупности структурных подразделений, осуществляющих проведение исследований по общему научному направлению и подготовку кадров для определенных высокотехнологичных секторов экономики.

Стратегической миссией НИУ является содействие динамичному развитию научно-технологического комплекса страны и обеспечение его необходимыми людскими ресурсами, сбалансированными по численности, направлениям подготовки, по квалификационной и возрастной структуре с учетом необходимых темпов их обновления и прогнозируемых структурных преобразований в науке и экономике.

Основной задачей государственной поддержки института НИУ является вывод на мировой уровень образовательных организаций, способных взять на себя ответственность за сохранение и развитие кадрового потенциала науки, высоких технологий и профессионального образования, развитие и коммерциализацию в Российской Федерации высоких технологий.

Создание НИУ происходит на основании Указа Президента России от 7 октября 2008 г. «О реализации пилотного проекта по созданию национальных исследовательских университетов».

Федеральный закон № 217-ФЗ от 02.08.2009 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» имеет огромное значение не только для государственных учреждений образования и науки, но и для российской экономики в целом.

Закон должен стать одним из важнейших элементов новой законодательной базы национальной инновационной системы. Именно разработки, полученные в российских вузах и НИИ, могут стать основным средством модернизации отечественной экономики. МГТУ им. Н.Э. Баумана, другие ведущие вузы и научные учреждения страны давно боролись за принятие этого закона.

Данный закон, позволяющий государственным вузам и НИИ учреждать малые инновационные предприятия, внося в качестве вклада в их уставной капитал результаты научно-технической деятельности, правообладателями которых они являются, снимет множественные законодательные преграды, которые долгое время затрудняли коммерциализацию инновационных разработок, созданных в вузах и НИИ, и внедрение их в реальный сектор экономики³.

Важна и социальная значимость принятого закона, благодаря которому в России при вузах и НИИ должны появиться сотни малых инновационных предприятий, в которых начнут работать тысячи выпускников, причем по полученной в вузе специальности.

Обоснованность ориентации, определенной вышеуказанным законом, подтверждается одной принципиально важной особенностью российской практики научных исследований: большую часть исследовательских работ и большие затраты в связи с их выполнением несут одни организации, а наиболее значимых результатов добиваются другие.

Действительно, подавляющая часть научных исследований выполняется крупнейшими корпорациями, которые способны до 5–10% средств, заработанных от продажи своей продукции, направлять на самофинансирование НИОКР. И, тем не менее, радикальные нововведения, меняющие направления развития отрасли, с неизменной закономерностью становятся результатом деятельности мелких, ранее не известных организаций, действующих на острие научно-технического прогресса. При этом характерной чертой нововведенческой деятельности малых организаций является их преимущественная ориентация на создание продуктовых инноваций, а не новых технологий, хотя именно такая ориентация приносит наибольший коммерческий успех на начальном этапе функционирования на рынке⁴.

В качестве факторов, обуславливающих важную роль малых инновационных организаций в области нововведений, можно выделить следующие:

- мобильность и гибкость перехода к инновациям, высокая восприимчивость к принципиальным нововведениям;
- сильный и многоплановый характер мотивации, обусловленный причинами как внеэкономического, так и коммерческого плана, поскольку только успешная реализация такого проекта позволит его автору состояться в качестве предпринимателя;
- узкая специализация их научных поисков на разработке небольшого круга технических идей;
- малый управленческий персонал;
- ориентация на конечный результат при широком использовании всех видов ресурсов и, прежде всего, интеллектуальных;
- готовность нести огромные, абсолютно неприемлемые для крупных и средних организаций, риски в силу качеств, присущих пионеру-предпринимателю⁵.

По характеру инновационной продукции малые организации проявляют следующие виды специализации:

- научно-исследовательская деятельность, разработка и проектирование нововведений (венчурное финансирование);
- оказание услуг в сфере научного обслуживания (инжиниринг, консалтинг, обучение кадров, обслуживание новой техники).

Можно выделить следующие группы малых предприятий по состоянию и характеру их деятельности.

1. Организации на начальной стадии становления (как правило, их продукт находится на уровне идей, макетного или опытного образца. Их оборот определяется получаемыми ими из государственных или негосударственных источников средствами на НИОКР. Часто в этих организациях один-два штатных сотрудника, остальные сотрудники привлекаются на конкретный заказ. Их затраты – в основном зарплата. Для них характерно то, что значительная часть оборота образуется за счет объема продаж проекта или предоставляемых услуг. Так как такой оборот недостаточен для самообеспечения, то организация «подзарабатывает» на коммерции, на «отверточных технологиях», пользуется площадями и оборудованием «материнской структуры». Однако она уже заключает договоры о совместной деятельности, оплачивает коммунальные расходы).

2. Инжиниринговые организации (это своего рода соединительное звено между научными исследованиями и разработками, с одной стороны, и между нововведениями и производством – с другой). Инжиниринговая деятельность связана с созданием объектов промышленной собственности, деятельностью по проектированию, производству и эксплуатации машин, оборудования, организации производственных процессов с учетом их функционального назначения, безопасности и экономичности. Инжиниринговые организации осуществляют оценку вероятной значимости, коммерческой конъюнктуры и техническое прогнозирование инновационной идеи, новой технологии, доводят нововведения до промышленной реализации, оказывают услуги и консультации в процессе внедрения объекта разработки.

3. Внедренческие организации (содействуют развитию инновационного процесса и, как правило, специализируются на внедрении не использованных патентовладельцами технологий, на продвижении на рынок лицензий перспективных изобретений, разработанных отдельными изобретателями, доводке изобретений до промышленной стадии, на производстве небольших опытных партий объектов промышленной собственности с последующей продажей лицензии).

4. Технопарковые структуры преобразуют входные ресурсы (основные и оборотные фонды, инвестиции, интеллектуальные ресурсы) в выходные инновационные услуги. Технопарковые струк-

туры могут значительно различаться по структуре и объему входных ресурсов и выходных услуг. Эти характеристики изменяются в широком интервале и определяют форму – от простейших структур типа научных «отелей», которые могут размещаться в одном небольшом здании и оказывать 2–3 вида услуг, до технополисов или регионов науки, занимающих значительное пространство и представляющих собой сложные региональные экономические комплексы с инновационной ориентацией.

5. Инновационные организации, действующие на основе венчурного финансирования представляют собой небольшие, но очень гибкие и эффективные предприятия, которые создаются с целью апробации, доработки и доведения до промышленной реализации «рисковых» инноваций и характеризуются высокой активностью, которая объясняется прямой личной заинтересованностью работников организации и партнеров по венчурному бизнесу в успешной коммерческой реализации разработанных идей, технологий, изобретений.

Примечания

- ¹ Семенова А. Проблемы инновационной системы России. М.: Вопросы экономики, 2005. № 11. С. 146.
- ² Там же.
- ³ Официальный сайт Департамента поддержки малого и среднего предпринимательства города Москвы [Электронный ресурс]: М., 2010. URL: <http://www.dmpmos.ru> (дата обращения: 06.06.2010).
- ⁴ Архипова М. Статистический анализ основных тенденций создания и использования передовых технологий. М.: Вопросы статистики, 2007. № 7. С. 70.
- ⁵ Шагайда Н. Малый и средний бизнес в сельском хозяйстве России: проблемы идентификации // Официальный сайт ОАО «Российский банк развития». [М., 2010]. URL: http://www.rosbr.ru/ru/small_business/experts/column/?pid=1655&print=1 (дата обращения: 06.06.2010).



Е.Ю. Селезнева

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ:
ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Цель статьи – проанализировать деятельность розничной торговли на современном этапе развития экономики, выявить основные проблемы, тенденции, а также влияние данного сектора экономики на благосостояние общества в целом и потребителя в отдельности. Рассмотреть маркетинговые инструменты розничных продавцов, целесообразность их применения в сложившейся ситуации на рынке, отношение к данным манипулирования покупателями. Охарактеризовать пути совершенствования предоставляемых услуг розничной торговли с точки зрения экономических и этических подходов. Объектом анализа являются предприятия розничной торговли на современном этапе развития экономики Российской Федерации.

Ключевые слова: торговля, тенденции, проблемы, перспективы развития, маркетинг, инструменты маркетинга, совершенствование услуг.

Торговля является важнейшей отраслью экономики страны, состояние и эффективность функционирования которой непосредственно влияют как на уровень жизни населения, так и на развитие производства потребительских товаров. Она составляет около 27% внутреннего валового продукта РФ; по размеру налоговых поступлений в федеральный бюджет торговля занимает второе место среди основных отраслей экономики.

При этом впервые за последние десять лет индекс физического объема оборота розничной торговли в целом по Российской Федерации опустился ниже стопроцентной отметки. Оборот розничной торговли уменьшился во всех федеральных округах, на фоне снижения покупательского спроса возросла рыночная торговля. Прочное место в торговле по-прежнему занимает малый бизнес.

© Селезнева Е.Ю., 2011

Субъекты малого предпринимательства формировали в 2010 г. более половины всего оборота розничной торговли.

Самыми крупными сетями являются X5 Retail Group «Айшан», «Магнит». В Кировской области большую часть оборота формируют крупные ритейлеры региона – «Система Глобус», «Красногорский», «Продторг», «Континент» – 2,79%. В октябре 2010 г. открылся крупный торговый центр «Джем Молл», планируется открытие магазинов других федеральных сетей.

Индекс потребительских цен на товары в 2010 г. был одним из самых низких за весь период наблюдения. Несмотря на снижение оборотов розничной торговли возрастает численность работников торговых организаций, возрастает средняя заработная плата. Это может свидетельствовать о дальнейшем развитии, хотя и с меньшими темпами¹.

Основными проблемами, с которыми сталкиваются розничные продавцы на современном этапе, являются следующие:

- проблема нехватки оборотных средств;
- проблема увеличения темпов роста издержек обращения;
- проблема товарного ассортимента;
- проблема низкой платежеспособности широких слоев населения;
- усиление экономического давления со стороны местных органов власти на розничную торговлю;
- неравные экономические условия для мелких и крупных розничных организаций².

С целью решения данных проблем в первую очередь необходимо использовать маркетинговые инструменты, если еще учесть благоприятную ситуацию, которая складывается на рынке для их развития.

В течение многих лет производители товаров широкого потребления имели большее влияние на рынок, чем розничные торговые организации. Однако несколько нововведений в последние два десятилетия сместили это влияние от производителей к розничным торговцам:

1. Усиление крупных розничных торговцев и концентрация у них всей закупочной мощи. (Например, последние данные о Taylor Nelson Sofras показывают, что на британском рынке продуктов питания в упаковках доля частных марок доходит до 47%).

2. Розничные торговцы развивают свои внутримаркетинговые марки, которые в силу невысокой цены и хорошего отношения к ним покупателей успешно конкурируют с марками производителей.

3. Торговых площадей не хватает, чтобы разместить все имеющиеся марки товаров (средний супермаркет предлагает 24 тыс. наименований, а производители создают 10 тыс. марок ежегодно).

4. Крупнейшие розничные торговцы требуют от производителей больше средств на торговлю и продвижение товаров, если те хотят начать или продолжить продавать свои товары в их магазинах (система бонусов и откатов).

5. Следовательно, у производителей становится меньше средств, которые они могут затратить на рекламу.

6. У розничных торговцев появляются новые, более сложные средства торговли и обработки информации (используются собственные штрих-коды, сканирование данных, электронный обмен информацией и прямой анализ прибыльности конкретного продукта)³.

7. Когда потребители находятся в «режиме покупки», они в своей роли собирателей информации становятся удивительно восприимчивыми. Рост влияния розничных торговцев выражается в том, что они взимают плату за хранение с производителей, продающих свой товар через их магазины, плату за продажу, чтобы покрыть расходы на использование торговых площадей, назначают штрафы за позднюю и неполную доставку и берут отдельную плату за возврат непроданного или некачественного товара производителя.

Бесспорно, что растет влияние розничных торговцев на конечного потребителя, что выражается в их более лояльном отношении к розничным маркам. Все дело, оказывается, в тех маркетинговых программах, которые принимает розничный оператор, и заранее обусловленных преимуществах перед производителями:

* абсолютный контроль над дальнейшей судьбой марки;

* персонификация и возможность управления взаимоотношениями с покупателями (УВП);

* применение немассовых маркетинговых коммуникаций (наружная реклама и транспортная реклама, маркетинг событий, УВП (управление взаимоотношениями с покупателями)), прямая почтовая рассылка, стимулирование продаж, мерчандайзинг, связи с общественностью, специальные маркетинговые мероприятия;

* близость контакта с покупателем и его более долговременный характер;

* возможность влияния на процесс принятия решения в местах продаж (известно, что 70% покупок происходят спонтанно, то есть под воздействием внутренней рекламы, мерчандайзинга, квалифицированного консультирования и обслуживания, атмосферы магазина – запаха, звуков, цветов...).

Все эти аспекты, а также маркетинговые программы рознично-

го торговца, связанные с определением целевого рынка, ассортиментной политикой, ценой, выбором месторасположения, атмосферой и продвижением розничной точки, характеризует маркетинг в розничной торговле.

Одно из первых и наиболее важных решений, которое приходится принимать розничному торговцу – это определение целевого рынка. Но, даже определив свою целевую аудиторию, розничные торговцы должны периодически проводить маркетинговые исследования (мониторинг покупателей, составление психологического портрета, мотивацию совершения покупок, составление клиентской базы данных) с целью наиболее глубокого удовлетворения постоянно меняющихся вкусов покупателей.

В рамках ассортиментной политики важно принять решение о:

- широте (количество продуктовых линий) товарного ассортимента;

- его глубине (количество изделий в одной продуктовой линии);
- совместимости (между различными продуктовыми линиями);
- высоте (средняя цена в продуктовой линии);
- качестве (покупатель заинтересован в качестве не меньше, чем в количестве предоставляемых товаров).

Однако настоящие испытания для розничного торговца начинаются уже после того, как будет определен оптимальный ассортимент и качество предлагаемых товаров. Кроме того, что существуют конкуренты со схожей ассортиментной политикой, розничному торговцу необходимо выбрать источники поставок, политику и методы закупок⁴.

Каждую неделю производители предлагают сотни новых товаров, из которых более половины отклоняются магазинами. Приобретая одно новое наименование, розничный торговец должен отказаться от продажи какого-то другого (например, товар с плохой динамикой продаж или большим количеством поступивших на него рекламаций), поскольку торговые площади магазина не безграничны, и каждый дополнительный метр обходится слишком дорого. Наиболее важными критериями выбора марок производителей для розничного торговца являются доказательства потенциальной прибыльности товара, дальнейших планов рекламной поддержки и стимулирования сбыта, а также того, что товар примет потребитель.

Определение розничных цен должно проводиться в соответствии с характеристиками целевого рынка, набором предлагаемых товаров и услуг и уровнем конкуренции. Конечно, все розничные торговцы хотели бы устанавливать высокие наценки и продавать при этом как можно больше, однако эти две цели чаще всего

бывают несовместимыми (за исключением тех случаев, когда розничная марка уже раскрыта, узнаваема и пользуется спросом и соответственно розничный торговец может устанавливать премиальные цены без боязни падения продаж и потери клиентов). В зависимости от конкретной рыночной ситуации розничным торговцем могут применяться различные решения по определению конечной цены.

1. Дифференцированное ценообразование, которое может быть:

- пространственным (цена устанавливается в зависимости от места нахождения покупателей по различным территориям);
- временным (цена устанавливается в зависимости от времени суток, дней недели или времени года);
- персонализированным (цена устанавливается в зависимости от контингента потребителей – товары для молодежи, пожилых, больных, профессионалов и другие;
- количественным (цена устанавливается в зависимости от объема продаваемой партии товаров), что свойственно для мелкооптовой торговли.

2. Конкурентное ценообразование, которое направлено на сохранение ценового лидерства на рынке. Здесь розничный торговец может использовать следующие методы ценообразования:

- «ценовые войны» (используются в основном на рынке монопольной конкуренции);
- цены «снятия сливок» (престижные цены) торговец может установить на новые, модные, престижные товары;
- «цены проникновения» – более низкие начальные цены по отношению к ценам конкурентов;
- цены по «кривой освоения» представляют собой компромиссный вариант между ценами «снятия сливок» и «проникновения».

3. Ассортиментное ценообразование представляет собой достаточно большой арсенал подходов. К таким методам относят:

- ценовые линии. Представляют собой диапазон цен в рамках одного товарного ассортимента (продуктовой линии), где каждый из них отражает определенный уровень качества – от низкого до лучшего (фирменные магазины Reebok, Nike, Adidas, где одна товарная категория – кроссовки – представлена в различных ценовых линиях);
- цена выше номинала. Это достаточно низкая цена на основной базовый продукт и широкий круг дополнительных товаров к базовому (излюбленный прием маркетологов компании ИКЕА: предлагать базовую комплектацию мебели по соблазнительно низкой цене, но без компонентов и аксессуаров, неприобретение которых ограничивает или вовсе делает невозможным использование предмета покупки);

– цена с приманкой. Например, детская кукла Barbie в одноименной фирменной секции «Детского мира» по доступной массовому потребителю цене и богатый набор дополнительных вещей по повышенным ценам: разнообразная кукольная одежда, кукольный домик, мебель и бытовые приборы для кукольной комнаты и пр.;

– цена на сопутствующие товары (связанное ценообразование). Например, владельцы франчайзинговых фирменных секций и павильонов Kodak, Konica на фотопленку могут устанавливать значительную торговую наценку, в отличие от достаточно демократичных цен на основную продукцию, фотоаппараты;

– цена комплекта. Единая цена набора продукции. Например, полный парфюмерно-косметический набор стоит меньше, нежели приобретение того же самого, но по отдельности;

– неокругленные цены. Цены ниже круглых сумм (например, 18 руб. 87 коп., 499 руб., 999 руб. и т. д.) создают у потребителя впечатление тщательного обоснования цены и способствуют снижению «порогового» восприятия цены⁵.

4. Стимулирующее ценообразование основано на использовании различного рода скидок, бонусов, зачетов (накопительные, единовременные, за объем покупаемого товара, за частоту покупок, сезонные и т. д.). Сейчас этот маркетинговый прием в ценообразовании настолько «затаскан» и сверхмерно эксплуатирован, что потребитель перестал видеть «выгодность» приобретения товаров со скидкой.

Розничные торговцы, как и агенты по недвижимости, неустанно повторяют, что есть три ключа к успеху – это «место, место и еще раз место». Обычно при выборе «идеального» расположения своей торговой точки руководствуются следующими параметрами:

– интенсивность людских потоков перед торговым объектом (замеры потоков можно осуществлять с помощью «пиплметров» – специальных устройств, напоминающих автоматическую ручку, либо вручную);

– близость от станций метрополитена (в пределах нескольких минут пешком);

– большие, «смотрительные» витрины, которые давали бы возможность демонстрации торгового зала извне или оформления соответствующим ассортиментом;

– привлекательный внешний вид, фасад здания;

– удобство подхода/подъезда, место для парковки авто.

Но надо заметить, что не всегда залогом будущего успеха магазина является его расположение в оживленных местах. Абсолютно диаметрально противоположную стратегию выбрали для себя сети

Е.Ю. Селезнева

супермаркетов «Перекресток», «Седьмой Континент», которые сделали акцент на открытии магазинов в «спальных» районах, что позволило избежать «драки за лакомные кусочки недвижимости» в центре города, максимально быстро и широко проинформировать близживущее население о предоставляемых товарах и услугах, обрести армии лояльных потребителей, сформировать имидж предприятия с высоким уровнем сервиса, услуг.

Основная задача в розничной торговле – это заманить покупателя в магазин. Учитывая, что рядом существует большое количество конкурентов, торгующих примерно таким же ассортиментом, очень важно, чтобы покупатель зашел именно в ваш магазин. При выборе магазина покупатель в первую очередь обращает внимание на привлекательность фасада, наружной рекламы.

Розничная торговля в настоящее время относится к одному из самых успешных и динамично развивающихся секторов экономики нашей страны. Учитывая эту благоприятную тенденцию, рынок розничных торговых услуг России стал объектом пристального внимания иностранных розничных операторов и инвесторов. Поэтому российским розничным торговым компаниям необходимо уделить повышенное внимание процессам функционирования маркетинговых программ (чему и была посвящена эта статья) в рамках своей деятельности, направлять свои усилия на удержание доли рынка, формирование лояльности потребителей, активное противостояние появляющейся «западной» конкурентной угрозе⁶.

Примечания

¹ Официальный сайт ГосКомСтата РФ.

² Материалы Информационного агентства Retail.ru // Официальный сайт агентства. [М., 2010]. URL: <http://www.retail.ru/> (дата обращения: 16.03.2010).

³ Темпоралл П., Тротт М. Роман с покупателем. СПб.: Питер, 2006. С. 153–156.

⁴ Прингл Х., Томпсон М. Энергия торговой марки. СПб.: Питер, 2005. С. 45–49.

⁵ Дэвис С.М. Управление активами торговой марки. СПб.: Питер, 2004. С. 98–101.

⁶ Эллууд Я. 100 приемов эффективного маркетинга. СПб.: Питер, 2006. С. 125–129.



Н.Г. Степанова

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОНЦЕССИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

В статье рассматриваются наиболее актуальные проблемы, сдерживающие развитие одной из форм государственно-частного партнерства – концессии, а также выделены условия, необходимые для формирования благоприятной среды для взаимодействия государства и частного бизнеса.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессия, институциональная структура экономики, валютные и инфляционные риски, концессионный платеж, инвестиционные финансово-экономические институты.

В современной экономике России остро ощущается необходимость проведения социально-экономических преобразований, направленных на оптимизацию и рационализацию структуры экономики. В трансформационной экономике такие преобразования во многом зависят от направления принимаемых инвестиционных решений, а также от эффективности функционирования различных форм собственности, в том числе и государственной.

Мировой экономический кризис поставил задачу поиска новых путей структурных и институциональных преобразований в экономическом укладе всех стран мира. На данный момент в России взят курс на проведения модернизации и диверсификации экономики, который закреплен в «Концепции социально-экономического развития экономики России до 2020 г.». Ускоренная модернизация может быть осуществлена только за счет внедрения инноваций и при непосредственном участии государства, задачей которого, прежде всего, является обеспечение благоприятных условий для развития бизнеса. В связи с этим приобретают актуальность развитие и совер-

шенствование различных форм государственно-частного партнерства. Тенденция увеличения роли государства в рыночной экономике наблюдается в большинстве развитых стран в настоящее время, и, следовательно, необходимо учитывать все аспекты взаимодействия государства и частного сектора.

В широком спектре экономических функций государства, одной из главных его функций является формирование институциональной среды, в состав которой входят институты партнерства. Сложившаяся система партнерских отношений государства и бизнеса является основополагающим элементом функционирования и развития смешанной экономики. Повышение эффективности такого партнерства вызвано необходимостью обеспечения качественного экономического роста и роста производительности и эффективности экономики, основанной на частной собственности. Государство передает функции управления принадлежащей ему собственности частому сектору, отказываясь тем самым от неэффективных форм хозяйствования. Однако частный инвестор, пользуясь государственной поддержкой и гарантиями, осуществляет такое управление, используя рыночные механизмы, применяя свой опыт в организации управления и ведения хозяйства, с использованием современных знаний и инноваций. Тем самым общий экономический эффект состоит в том, что общество получает более высокое качество товаров и услуг при минимальных издержках.

Одной из форм государственно-частного партнерства является концессия. Она является старейшей из существующих форм производственных соглашений между государством и инвестором.

Концессионные соглашения в различных формах появились и существуют одновременно с образованием самого государства. Государство всегда делегировало управление своей собственностью определенным хозяйствующим субъектам, являясь при этом контрагентом концессионного договора. Однако концессионный механизм остается одним из самых расплывчатых в экономической теории и практике, что неоднократно отмечалось большим количеством исследователей.

Наиболее распространенной является трактовка концессии как «договора о передаче принадлежащих государству или местным органам власти источников природных богатств, предприятий, других хозяйственных объектов в эксплуатацию на временный срок иностранным фирмам или частным лицам, вкладывающим средства в их освоение. Согласно международному праву, государство может прекратить действие концессии по истечении договорного срока»¹.

Современное понимание концессионного соглашения неразрывно связано с существующими особенностями организации институциональной среды конкретного государства. Прежде всего, это касается области законодательства. На проблему права как одну из наиболее актуальных проблем обеспечения функционирования концессионной деятельности первым обратил внимание Рональд Коуз. В его теории трансакционных издержек и прав собственности было обосновано их значение для институциональной структуры и функционирования экономики. В своей концепции Коуз исследует проблемы государственного вмешательства в экономику. Его разработки представляют особый интерес в свете изучения условий функционирования концессионного механизма и условий повышения эффективности его применения. Коуз обратил внимание на то, что существуют сферы, в которых необходимо сохранение непосредственного контроля и присутствия государства, это касается производства общественных благ.

В ходе начавшейся в 1990-е годы в России трансформации экономики применялся довольно широкий спектр форм государственно-частного партнерства за исключением концессии. Закон «О концессионных соглашениях» был принят только в 2005 г. А сам термин «государственно-частное партнерство» законодательно был закреплен только в апреле 2007 г. в виде дополнения в Бюджетный кодекс РФ в статье 179.2 об Инвестиционном фонде Российской Федерации. Содержание этой статьи разрешает использование части средств федерального бюджета в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства².

Еще одним законодательным актом, в котором упоминается о государственно-частном партнерстве, является Федеральный закон № 82-ФЗ от 17.05.2007 «О банке развития». В нем в качестве одной из основных функций Внешэкономбанка выделяется его участие «в реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства, а также проектов по созданию объектов инфраструктуры и иных объектов, предназначенных для обеспечения функционирования особых экономических зон»³.

В соответствии с законом о концессиях предполагается, что механизм государственно-частного партнерства будет применяться к 14 типам объектов, которые не подлежат приватизации. К таким объектам относятся дороги, аэропорты, а также объекты жилищно-коммунального хозяйства. Однако среди таких объектов соглашения не упоминаются земля. Также в законе не упоминаются связь и природные ресурсы: недра, водоемы и леса.

Таким образом, оказались серьезно ограничены области и сферы применения концессионных соглашений⁴.

Что касается системы расчетов концессионера с государством, то здесь также имеются серьезные препятствия для налаживания эффективного взаимодействия участников концессионного соглашения. Пока не до конца проясненным остается вопрос о налоговых льготах концессионера. В российском Налоговом кодексе не существует специального налогового режима для концессионных предложений. В каждом конкретном случае при заключении договора концессии определяется объем концессионного платежа государству. Однако уплата инвестором всех налогов и концессионного платежа государству снижает его конкурентоспособность по отношению к другим участникам рынка.

Еще одним серьезным упущением законопроекта о концессионных соглашениях является отсутствие разделения рисков на непредвиденные риски и те, которые можно предвидеть, что является в высшей степени актуальным исходя из международного опыта применения договоров концессии. В развитых странах законодательно разграничены эти типы рисков. Непредвиденные риски полностью покрывает государство, а «нормальный» риск полностью лежит на концессионере. Это существенно снижает риски концессионера, а следовательно и издержки привлечения им финансовых средств. Положительный общественный эффект, таким образом, достигается через установление более привлекательных тарифов на товары и услуги, производимые концессионером.

Концессионное соглашение, как правило, заключается на долгосрочную перспективу. В связи с этим приобретает актуальность также защита концессионера от валютных и инфляционных рисков. В этом случае на государство ложится задача по созданию достаточно гибких механизмов адаптации тарифного регулирования к уровню инфляции и изменению валютных курсов. Риски такого рода являются на данный момент серьезным препятствием для притока иностранных инвестиций в отечественные объекты государственно-частного партнерства⁵.

Концессии в России пока не получили существенного развития. Сферами их применения в настоящее время являются в основном инфраструктурные отрасли, такие как строительство автодорог, некоторые объекты коммунального хозяйства и инфраструктуры аэропортов, несмотря на то, что в России концессии являются исторически признанной формой привлечения частных инвестиций. На современном этапе они могли бы стать стратегической основой притока капитала в Россию. Для реализации такой задачи

необходимо провести существенную корректировку различных положений действующего законодательства и согласовать между собой различные правовые акты.

Процесс разработки концессионного законодательства в РФ еще далек от своего завершения и нуждается в серьезной доработке. Правовая система Российской Федерации на данный момент не содержит специальных законодательных актов, в целом регулирующих развитие государственно-частного партнерства. Кроме того, большое количество положений действующего российского законодательства сдерживает развитие государственно-частного партнерства в сфере инноваций⁶.

Накопленный опыт развитых и развивающихся стран при реализации концессий, представляется весьма ценным для России. Хотя имеются и значительные различия в уровнях экономического развития и структуре экономики, однако этот опыт может оказаться полезным для применения и в условиях нашей страны. Но Россия принадлежит к числу стран, которые имеют свой достаточно большой исторический опыт концессионной деятельности в различных отраслях и сферах экономики. Становление в стране железных дорог происходило на концессионной основе. Коммунальное хозяйство в губернских и уездных городах в XIX и начале XX в. отдавалось в концессию частным предпринимателям.

В период НЭП концессии в значительной степени способствовали восстановлению разрушенной экономики, развитию многих отраслей промышленности: авиастроения, добычи полезных ископаемых, транспорта, машиностроения и других. Такой опыт может стать в некоторой мере основой для построения законодательной базы и структуры исполнительных органов в целях оптимизации концессионного процесса.

Помимо совершенствования законодательной базы важнейшим условием развертывания концессионной деятельности является наличие в России соответствующей институциональной среды, способной обеспечить регулирование деятельности концессионных предприятий, инвестиционных финансово-экономических институтов, независимых организаций, осуществляющих экспертизу концессионных проектов.

В настоящее время в России отсутствует долгосрочная стратегии инновационного развития, что проявляется в постоянной смене концепций развития инновационного бизнеса в России. Если еще несколько лет назад приоритетным направлением в этой области было создание технопарков и бизнес-инкубаторов, то сейчас наблюдается чрезмерное увлечение финансовыми институтами развития.

Н.Г. Степанова

Необходимым условием для формирования благоприятной среды развития государственно-частного партнерства, и концессий в частности, является также минимизация рисков для инвестора, связанных с деятельностью государственных органов власти и работы государства в качестве партнера в совместных проектах.

Чтобы решить существующие проблемы, сдерживающие развитие различных форм государственно-частного партнерства, в том числе и концессии, необходимо длительное время. Нужно проведение тщательной проверки законодательных актов, регулирующих взаимодействия государства и частного бизнеса, на предмет их согласованности, создания необходимой институциональной инфраструктуры, а также разработки долгосрочной концепции развития государственно-частного партнерства.

Примечания

- ¹ Некрасов Д.А. Концессии как инструмент партнерства власти и общества. М., 2009.
- ² Федеральный закон Российской Федерации № 82-ФЗ от 17 мая 2007 г. «О банке развития».
- ³ Турчановский Д. Деятельность банков развития в условиях финансового кризиса // Инвестиции в России. 2009. № 6.
- ⁴ Федеральный закон Российской Федерации № 115-ФЗ от 21 июля 2005 г. «О концессионных соглашениях».
- ⁵ Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве // Общество и экономика. 2007. № 5–6. С. 129–130.
- ⁶ Национальная инновационная система в России и ЕС / Под ред. В.В. Иванова, Н.И. Ивановой, И. Розебума, Х. Хайсберса. М.: ЦИПРАН РАН, 2006. С. 206–207.

Ф.Ю. Чанхиева

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ И ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ КРОСС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается проблема необходимости изучения кросс-культурных различий в менеджменте организации в условиях глобализации экономики, а также проанализированы существующие модели и подходы к изучению особенностей национальных культур.

Ключевые слова: кросс-культурный менеджмент, глобализация, национальные особенности, тренинг, культура.

Глобализация порождает новую повестку дня международного бизнеса. Вхождение России в мировое экономическое сообщество сопровождается повышением внимания к кросс-культурному взаимодействию в России. В настоящее время в условиях интернационализации бизнеса и экономики изучение культурной самобытности, поведенческих характеристик, иерархии ценностей, особенностей мировоззрения представителей различных культур представляется чрезвычайно актуальным.

Основной целью кросс-культурного менеджмента является изучение и использование в управлении поведенческих закономерностей, присущих различным национальным деловым культурам.

Знание национальных культурных особенностей будет способствовать преодолению межкультурных барьеров, установлению эффективных коммуникаций и взаимопонимания между представителями различных бизнес-культур.

Можно выделить следующие методы обучения кросс-культурному менеджменту.

1. Кросс-культурное просвещение – это приобретение знаний путем чтения книг, просмотра фильмов.

2. Кросс-культурное ориентирование, например описание ситуаций, в которых участвуют представители различных культур, где каждая ситуация снабжена различными интерпретациями, из которых нужно выбрать правильную.

3. Кросс-культурный тренинг – метод активного развивающего обучения. Он позволяет сформировать практические навыки межкультурного взаимодействия, подготовиться к преодолению культурного шока.

Для более четкого представления о влиянии культурных различий и ценностей на развитие экономики в процессе обучения кросс-культурному менеджменту необходимо обратиться к 25 факторам, по которым можно оценить культуру, выделенным Л. Харрисоном: религия, судьба/предначертанность, восприятие времени, богатство/благополучие, знания, этические нормы, добродетель, образование, достижения на работе, бережливость/экономность, предпринимательство, склонность к риску, конкуренция, инновация, совершенствование, право/коррупция, радиус идентификации и доверия, семья, социальный капитал, индивидуальное/групповое, власть, роль элит, отношения между церковью и государством, гендерные отношения, рождаемость.

Стоит также обратить внимание на то, что лучшему пониманию культуры могут способствовать классификационные схемы разделения на «культуры высокого и низкого контекстов».

«Высокий контекст» означает, что в межличностных отношениях большую роль играют интуиция и ситуация, а также традиция. В таком обществе договоренности, достигнутые в устном общении, строго соблюдаются, особой необходимости в письменном контракте не возникает. Типичные культуры «высокого контекста» существуют в некоторых арабских и азиатских странах.

«Низкий контекст» прямо противоположен: межличностные контакты четко формализованы, в общении употребляются строгие формулировки, смысловое значение которых не зависит от ситуации, традиций. Деловые отношения предполагают обязательное оформление детализированных контрактов. Культуры «низкого контекста» находятся в промышленно развитых странах Запада. Между крайними проявлениями «высокого и низкого контекстов» находится остальное большинство стран, проявляющих в различных сочетаниях черт обоих типов культур.

Для более детального изучения особенностей национальных культур, традиций, ценностей, норм поведения имеет смысл рассмотреть основные модели национальных культур, используемые в кросс-культурном менеджменте.

Модель Клухона–Стродбека

В данной модели выделяются шесть основных показателей, по которым оцениваются различные культуры.

Отношение к окружению: подчинены ли люди окружению, находятся ли в гармонии с окружением, способны ли доминировать над окружением.

Отношение ко времени. Западные культуры рассматривают время как ограниченный ресурс. Время – деньги, и оно должно быть использовано эффективно. Американцы, шведы, датчане воспринимают время как линейное, в то время как для многих стран Азии время циклично.

Природа человека. Рассматривает ли культура человека как изначально хорошее или плохое существо? В зависимости от подхода выбирается способ управления. Доверительный подход выражается в демократическом стиле руководства, в широком использовании коллективного принятия решений. Противоположный подход выражается в авторитарном стиле управления. Промежуточный вариант предполагает высокий уровень самостоятельности, но достаточно жесткий контроль.

Ориентация деятельности. В разных культурах деятельность может быть ориентирована на: действие, переживание момента, контроль.

В США работники ориентированы на действие, они рассчитывают в качестве вознаграждения получить повышение по службе. Этого не скажешь о мексиканцах, они ориентированы на бытие, переживание момента (сиеста, неспешный образ жизни отражают эту особенность поведения). Французы ориентируются на контроль и высоко ценят логику и рациональность в жизни.

Направленность ответственности. В некоторых странах (США) человек ответственен только за себя – индивидуальная ответственность, в других, например азиатских странах, в Израиле, – ответственность направлена на группу, наказания и награды делятся всей группой.

Концепция пространства. Согласно этому параметру модели Клухона–Стродберга, некоторые культуры «открыты» и предпочитают работать в открытых пространствах, редко используют отдельные кабинеты, предпочитают работать в одном большом помещении без перегородок. Противоположный вариант «открытым» культурам – «приватные» культуры, представители которых отдают предпочтение отдельным закрытым рабочим помещениям. Существует и смешанный вариант.

Модель Герта Хофстеде

Г. Хофстеде выделил следующие параметры национальной деловой культуры:

Соотношение индивидуализма и коллективизма. Индивидуализм – атрибут национальной культуры, в которой человек концентрируется только на заботе о себе и своей семье. Деловые культуры делают акцент на самостоятельность и инициативность.

Коллективизм. Данный параметр определяет каждого индивида как члена группы и именно от группы, коллектива ожидается поддержка, помощь, защита. Люди рассматривают себя как часть коллектива, организации.

По мнению Г. Хофстеде, чем выше уровень развития страны, тем выше уровень индивидуализма и чем ниже уровень развития, тем выше уровень коллективизма.

Дистанция власти. Этот параметр показывает допустимую степень неравномерности в распределении власти. Культуры с высокой дистанцией власти обычно терпимо относятся к авторитарному стилю управления. Для культур с низкой дистанцией власти характерен демократический стиль руководства.

Соотношение мужественности и женственности. Мужественность – атрибут национальной культуры, выделяющий в качестве основных ценностей мужественность, целеустремленность, жесткость, настойчивость, уверенность.

Женственность – атрибут национальной культуры, выделяющий в системе основных ценностей поддержание хороших отношений с окружающими, качество жизни, благородство, мораль¹.

Модель Ф. Тромпенаарса

Ф. Тромпенаарс выделил следующие основные категории (параметры культуры):

Универсальность/партикулярность. Универсальный подход предполагает применение того, что считается надлежащим и правильным в определенной культуре. Партикулярный же подход акцентирует существо отношений и уникальность обстоятельств в противовес общепринятому формальному стандарту.

Индивидуализм/коллективизм. Важно для кросс-культурных исследований выяснить, как люди сами себя идентифицируют: как членов группы или как самостоятельных индивидов? В таком случае что должно быть первичной единицей анализа – индивид или само сообщество, состоящее из отдельных личностей?

Нейтральность/эмоциональность. Какой должна быть природа человеческих взаимоотношений: должна ли она быть беспристрастной и объективной или допустимо проявление эмоций и чувств?

Ограниченность отношений/широкая вовлеченность.

Достижение/приписывание. В культурах, ориентированных на достижения, любой человек оценивается по результатам его деятельности. При ориентации на приписывания человек оценивается благодаря его статусу, благодаря связям, возрасту, или престижности учебного заведения, в котором получено образование.

Восприятие времени. В определенных культурах время воспринимается линейно, от одного этапа к другому. Другие культуры представляют время текущим по замкнутому кругу, где слиты воедино прошлое, настоящее и будущее.

Отношение к окружению. Культурные различия могут быть также следствием разницы в отношении представителей национальных культур к окружению. Так, некоторые мыслят себя в качестве «центра всего» и считают, что главный источник мудрости, знаний находится в них самих. Другие же воспринимают окружающий их мир как более могущественный и неподвластный им².

Важно отметить, что параметры деловой культуры всегда относительны, а не абсолютны. В любой культуре будут, например, проявления как коллективизма, так и индивидуализма, однако их соотношение будет различным³.


По мере усиления глобализации важно признавать, изучать и анализировать различия между национальными культурами. Национальная культура существенным образом влияет на модели поведения работников, специфику структур, процессов и отношений в организациях. Поэтому все значимей становится для менеджеров кросс-культурная компетенция, знание специфики и источников культурных различий. Только систематически изучая, воспринимая и понимая культурные различия, можно грамотно и результативно воздействовать на мотивацию работников, коммуникации и эффективность организации в целом.

Примечания

¹ *Симонова А.М.* Культурные различия в международном бизнесе. СПб., 2001.

² *Гестеланд Р.* Кросс-культурное поведение в бизнесе. Днепропетровск, 2003.

³ Сравнительный менеджмент / Под ред. С.Э. Пивоварова. СПб., 2006.



А.В. Ярош, Н.Н. Ярош

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ НА ОСНОВЕ СОЦИОНИЧЕСКОГО ПОДХОДА

В статье кратко изложены основные положения соционики, отечественного варианта юнговской типологии в интерпретации авторов. Предлагается использовать соционическую модель личности для моделирования межличностных отношений применительно к анализу этих отношений в экономике и управлении.

Ключевые слова: когнитивная психология, юнговские функции, экстраверсия-интраверсия, соционика, управление, экономика.

Тот факт, что достижение экономических целей производства и управления им требует психологического обеспечения уже давно не вызывает сомнения. Появились такие разделы науки как психология управления, психология коммерции, психология экономики и т. д. Между тем, учесть все многообразие индивидуальных психологических различий при экономическом анализе производственной деятельности невозможно. Представляется, что выход может быть найден в использовании в качестве инструмента экономического анализа одной из моделей психологических типов. Сущность всяческих типологий состоит в том, чтобы выделить определенные критерии и на их основе все многообразие личностей сгруппировать с помощью обобщенной модели с целью сравнительного изучения существенных признаков, связей, функций, отношений, уровней организации, характерных для выделенных по данным критериям личностей. Однако свести общие закономерности психики к трем-четырем универсальным и выделить три-четыре мегапараметра, определяющие типичные индивидуальные особенности поведения, очень непросто. Попытку решить эту задачу еще в начале прошлого века и сделал выдающийся швейцарский психотерапевт К.Г. Юнг.

© Ярош А.В., Ярош Н.Н., 2011

Все многообразие индивидуальных психических параметров К.Г. Юнг свел к трем интегральным, определяющим направленность либидо (психической энергии). Два из них он назвал функциями: иррациональными «ощущение-интуиция» и рациональными «мышление-чувство», а третий (комплексный) – установками: «экстраверсия–интроверсия». Каждый из трех параметров представляет собой две противоположные тенденции. Преобладающая тенденция определяет способность индивида сознательно взаимодействовать с окружающим миром. Противоположная тенденция находится в личном бессознательном и предназначена более или менее уравновесить психику, является компенсирующей. Практически идеального баланса достичь невозможно. Именно преобладание одной из тенденций над другой положено К.Г. Юнгом в его теории психологических типов.

Исследования в области когнитивной психологии свидетельствуют о том, что органы чувств регистрируют информацию о материи и энергии, а информация о пространстве и времени появляется уже в результате работы психики. Движение в направлении «ощущений» приводит к способности детализировать образ в плане информации о материи и энергии воспринимаемых объектов, способности выделить объективные признаки предмета, способности к созданию образа, вызывающего минимальное количество трактовок. Движение в сторону «интуиции» ведет к способности наполнять образ информацией о времени и пространстве, наделять его субъективными признаками, используя воображение.

В психологии одно и то же свойство психики может входить в состав разных образований, характеризующих структуру человеческой психики. Так, понятие «экстраверсия–интроверсия» на сегодняшний день в психологической литературе может означать и интегральную характеристику темперамента, и свойство индивида, и личностную черту, в зависимости от того, на каком уровне рассматривается психика человека как субъекта взаимодействия с миром.

Если принять, что «мышление-чувства», «интуиция-ощущения» и установки «экстраверсия–интроверсия» представляют собой параметры, отражающие противоположные направления трех составляющих психической энергии, соответственно, функций суждения (J), перцептивной (P) и реагирования (W), то получается трехмерная система координат, на что неоднократно в своих работах указывал сам Юнг. Направленность психики индивида в этой системе координат можно представить в виде вектора, величина которого соответствует наибольшему диаметру «пространства психики». Тогда проекции этого вектора на оси юнговской

системы координат будут соответствовать юнговским функциям и установкам. Они либо «специализируются» на сборе (P) и переработке (J) информации, либо в плане установки оказывают влияние на принятие решения (W). С учетом направленности личностного вектора получается единая система признаков, характеризующих 16 типов личности.

К.Г. Юнг указал направления психической активности, понимая, что в ближайшем будущем измерить объективными методами (выразить в энергетических величинах) психическую активность не представится возможным. Поэтому в психологии в качестве инструмента используют стандартизированные тесты.

Дальнейшее развитие типология Юнга получила в работах западных психологов (модель MBTI), а в бывшем СССР – под названием соционика. Родоначальница соционики, А. Аугустинавичюте, интуитивно предложила модель личности, которая известна как модель «А». Авторы настоящей статьи подвели психологические основания под эту модель, краткое изложение которых и предлагается в этой статье. Подробнее с разработкой этих обоснований можно ознакомиться в приведенной в конце статьи литературе¹.

Примем следующие определения. Аспекты информационного потока – часть глобального информационного потока взаимодействия психики с миром; первореалии («кирпичики»), на основе которых в психике человека строятся образы окружающего мира, принимаются решения о необходимых реакциях, формируются сами реакции (обратный информационный поток), накапливается индивидуальный и личностный опыт. Функция информационного метаболизма – устойчивая способность психики к обработке того или иного вида информации; своеобразный процессор, обрабатывающий информацию соответствующего аспекта с различной степенью дифференциации.

Мысленно сделаем два разреза трехмерной модели психики К.Г. Юнга плоскостями, перпендикулярными оси W в области экстраверсии и интроверсии. Если провести через центры координат проекций осей P и J на эти плоскости две прямые под углом 45° к указанным осям, то мы получим по четыре сектора, в каждой точке которых значения одного из юнговских параметров (например, рационального) будут превосходить значения другого (соответственно, иррационального). Если вернуться к трехмерной модели, то можно понять, что таким образом удастся разделить все пространство психики на 8 частей. Это и есть соционические функции – интегральные параметры психической активности, направленной на прием и переработку информации, отражающие типовые индивидуальные особенности человека, которые характери-

зуются преобладанием ведущей и вкладом второй юнговских функций с той или иной юнговской установкой.

По сути каждая из соционических функций представляет собой $1/8$ часть психики, в которой действуют все присущие психике механизмы. При этом зафиксирован один из двух перцептивных механизмов (механизмов приема, кодирования и допонятийной обработки информации), один из двух механизмов мышления (механизмов преработки информации в вербальном или образном коде на уровне понятий и суждений), а также одна из двух установок, характеризующих субъект-субъектные и субъект-объектные отношения.

Взаимодействие человека с миром протекает как в долговременном, так и в сиюминутном плане. Окружающую действительность можно рассматривать как череду обстоятельств, положений, постоянную смену обстановки, то есть непрерывную цепь ситуаций. Ситуация может быть привычной, рутинной, а может оказаться проблемной, конфликтной. Деятельность же представляет собой совокупность действий. Результат деятельности совпадает с результатом последнего действия по осуществлению определенного намерения. Деятельность предполагает множество меняющихся в ходе ее осуществления и постоянно ранжируемых по степени значимости целей. Результат действия – достижение одной конкретной цели. В связи с тем, что деятельность складывается из ряда действий, человек сталкивается, как с необходимостью строить долговременные отношения с действительностью, так и с необходимостью адекватно реагировать на сиюминутную ситуацию.

И деятельность, и любое действие человека являются следствием его психической активности и имеют как внутреннюю, так и внешнюю побудительные причины. К внешним побудительным причинам относят условия и обстоятельства окружающей среды (отсутствие еды, повышенная температура среды, просьба, приказ и другое). В этом случае речь идет о стимулах, исходящих от сложившейся ситуации, о ситуационной мотивации поведения. Если побудительными причинами поведения являются психологические свойства индивида (личностные диспозиции), то в этом случае говорят о мотивах и внутренней, диспозиционной мотивации поведения. К исходным внутренним побудительным причинам относят потребности биологические (половое влечение, ориентировочный инстинкт, голод, потребность в самосохранении и другое) и социальные (в общении, признании, уважении, любви, знаниях, красоте и другое), а также «квазипотребности» (по К. Левину) – осознание долженствования (необходимости подчиниться приказу, выполнить инструкцию и другое).

Однако мотив не сводится к потребностям. Мотив – это сложное интегральное психологическое образование, совокупность внутренних факторов, каждый из которых выполняет свою функцию в детерминации поведения. Если в долговременной памяти присутствует мотивационная установка, то есть намерение, исполнение которого по каким-либо причинам отсрочено, то соответствующая потребность может быть удовлетворена при наличии внешних условий автоматически. В ином случае возникает необходимость в поисковой активности. Нужно оценить как внешние условия (включая и социальные требования), так и внутренние – возможности (знания и умения), нравственные нормы, предпочтения (уровень притязаний, интересы и склонности). Наконец, на последней стадии необходимо в уме определить конкретную цель, чтобы удовлетворить потребность. Для этого, в свою очередь, нужно создать образы предметов, способных удовлетворить потребность, и альтернативных процессов ее удовлетворения и выбрать оптимальный. Информация о всех вышеперечисленных компонентах мотива может быть закодирована как в вербальной, так и в образной форме. В зависимости от индивидуальных типовых психических особенностей индивида, которые и заложены в модели типа, каждая из вышеперечисленных частных задач может оказаться для него наиболее сложной или, наоборот, ее решение наиболее предпочтительным, легким. Именно приоритеты в выборе компонентов мотива на стадиях поисковой активности и формирования намерения определяют структуру конкретного мотива.

Одна и та же ситуация, в зависимости от индивидуальных психологических особенностей индивида, в частности когнитивных и темпераментальных, может вызвать к жизни у разных людей проявление разных диспозиций. С другой стороны, предрасположенность к тому, чтобы так, а не иначе воспринимать окружающий мир в целом, так, а не иначе перерабатывать информацию о нем может кардинально повлиять на восприятие конкретной ситуации. Очевидно, что ситуационная и диспозиционная мотивации неотделимы друг от друга. Когда мы говорим о диспозиционной мотивации, то акцент делается на индивидуальных свойствах субъекта, а в случае ситуационной мотивации – на свойствах объекта, но опять-таки в субъективном восприятии.

Выше мы рассматривали осознанное привычное реагирование на окружающую действительность, когда активность и направленность поведения обусловлены внутренними причинами, личностными диспозициями, мотивами, которые как бы определяют программу деятельности человека. Как нам кажется, К.Г. Юнг свою типологию строил исходя из того, что поведение человека преиму-

щественно обусловлено диспозиционно (осуществляется привычно). Слово «привычное» К.Г. Юнг употребляет не в смысле привычки, навыка, а в смысле наиболее экономного, удобного для данного индивида способа реагирования, обусловленного той или иной функцией. Можно предположить, что как мотивация, так и осознанное управление поведением в условиях актуальной, конфликтной, проблемной ситуации осуществляются на основе тех же (первой и второй) юнговских функций, что и в случае долговременной деятельности. Однако, расширяя сферу действия юнговского принципа взаимной компенсации отдельных психических структур в психике в целом, ведущую роль необходимо уже отдать второй функции, а установку поменять на противоположную. В самом деле, столкнувшись с незнакомой ситуацией человек должен «притормозить», поменять точку зрения – направить психическую активность преимущественно на то, что у него хуже получается: на то, чтобы «присмотреться» к объекту или наоборот на то, чтобы выработать к нему соответствующее отношение. Таким образом на уровне наивысшей ясности сознания в выстраиваемой нами модели должны находиться две соционические функции, в соответствии с юнговским принципом компенсаторности, отличающиеся в плане рациональности и установки. Пара таких функций в соционике называется блоком. В данном случае речь идет о блоке «эго», который работает на самом высоком уровне ясности сознания. Нетрудно заметить, что в блоке задействованы все 4 юнговские (не путать с соционическими!) функции, отвечающие за разные типы восприятия и мышления, отличающиеся лишь степенью своего участия. Однако именно эта «степень участия» в приеме, переработке и выдаче информации определяет «качество» информации, информационный аспект.

По аналогии с воззрениями отцов психоанализа, в модели «А» появились уровни психической активности, которые обеспечивают функционирование психических процессов в области сознания – «эго» и «суперэго», а в плане личного и коллективного бессознательного, «суперид» и «ид», соответственно. Такое деление является наглядной демонстрацией известного факта: переход на более высокий уровень осознания материала, отражающего действительность, требует определенных затрат психической энергии.

Для принятия решения и последующего исполнения намерения, чтобы информация, хранящаяся в памяти в образной или знаковой форме, была обработана в соответствии со следующими требованиями необходимо:

- 1) учесть собственные возможности индивида, как организменные, так и личностные;

2) провести оценку ситуации, как со стороны собственного текущего психофизиологического состояния, так и внешних условий;

3) провести сверку предполагаемых решений или действий с существующими нормами (правилами, обычаями, стандартами, отработанными приемами);

4) осуществить экстраполяцию ситуации во времени (индивидуальном и социальном) с целью ее прогнозирования. Эти требования определяют известную всем соционикам размерность соционических функций.

Из вышесказанного следует, что соционический подход позволяет построить 16 идеальных моделей психологических типов, отражающих эмоциональную, когнитивную и мотивационную сферы психики на разных уровнях ясности сознания. Преимущество соционического подхода над западной типологией MBTI заключается в том, что различные сочетания моделей «А» в пространственном варианте позволяют моделировать отношения между людьми, принадлежащими к разным типам.

Возникает вопрос: а как связать все вышеизложенное с экономикой? Постараемся кратко ответить на этот вопрос.

Любая экономическая деятельность требует наличие субъекта деятельности (персонал) и механизма принятия решения с целью получения конечного результата. Работник и руководитель, исходя из выполняемых ими функций, вступают в коммуникации с другими людьми. Соционический подход позволит им повысить эффективность этих коммуникаций, а значит и эффективность принимаемого ими решения.

Механизм принятия экономического решения предполагает сбор, обработку, анализ внутренней и внешней информации об окружающей среде сознанием индивидуума (субъекта экономической деятельности). Как нами показано, поведение людей (участников экономической деятельности) в этом информационном пространстве сугубо индивидуально и зависит от их социо- и психотипов. Моделируя поведение людей (в том числе и экономическое), появляется возможность влиять на технологию и механизм принятия решения своих коммуникационных контрагентов в различных экономических ситуациях (ведение переговоров, обучение, стимулирование, прогнозирование и т. д.).

Мало того, соционический подход позволяет, определив интегральный социотип некоего социума (группы, коллектива, народа), с большей или меньшей степенью достоверности находить решения некоторых социальных и экономических задач.

- ¹ Ярош Н.Н. Инновационная соционическая модель психики и ее роль в модернизации подготовки кадров для современной экономики России: Тезисы доклада. Материалы X Чаяновских чтений «Россия после кризиса: новые траектории социально-экономического развития». М.: РГГУ, 11 марта 2010 г. С. 268–273; Ярош А.В., Ярош Н.Н. Свежий взгляд на соционику // Журнал Научного соционического общества. 2010. № 2 (7). С. 7. 2010. С. 8–24.

Л.Л. Калинина

РАЗВИТИЕ ФОРМ ПРЯМОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Реализация стратегий развития крупных, глобально оперирующих компаний требует поиска оптимальных форм и инструментов, в том числе – инвестиционных. В условиях глобализации наблюдаются качественные сдвиги в формах инвестирования, когда вместо простого приобретения иностранной компании развиваются различные формы слияния и поглощения, создаются совместные предприятия. В период рецессии при наличии высоких рисков такой подход обеспечивает оптимальное распределение ресурсов, повышает конкурентоспособность на основе создания партнерских отношений и освоения различных форм международного сотрудничества.

Ключевые слова: транснациональные компании, инвестирование капитала, формы инвестирования, слияния и поглощения, совместные предприятия.

Процесс глобализации меняет облик современной мировой экономики, формируя единое экономическое пространство, где каждый субъект становится частью целостной системы хозяйственных отношений.

Среди факторов, способствовавших превращению мировой экономики в единый хозяйственный механизм, выделяют: динамичное развитие мировой торговли готовыми изделиями, международную миграцию капитала, достигший планетарных масштабов финансовый рынок, интенсивное развитие международной миграции трудовых ресурсов¹.

В этих условиях усиливается роль таких «двигателей мировой экономики» как транснациональные компании (ТНК), активно инвестирующих капитал в экономику принимающих стран, перевозя-

щих туда не только современные технологии, но и научные лаборатории, обеспечивающие распространение исследований по всему миру и формирующих широкую сеть кооперационных связей между структурными подразделениями ТНК в стране базирования и за рубежом.

ТНК являются международными компаниями по характеру своей деятельности. При этом их можно подразделить на следующие группы: интернациональные, многонациональные и глобальные ТНК. Интернациональные компании представляют собой простейшую форму рассматриваемого феномена. Капитал этих компаний является национальным, но компания имеет зарубежные активы. Зарубежная филиальная сеть полностью контролируется материнской компанией, уровень централизации принятия управленческих решений чрезвычайно высок.

Многонациональные корпорации являются международными не только по ареалу деятельности, но и по составу капитала участников, объединяя национальные компании нескольких государств. Такие компании применяют децентрализованный подход к управлению деятельностью, предоставляют определенную самостоятельность своим филиалам.

Глобальные ТНК интегрируют широкомасштабную хозяйственную деятельность, осуществляемую на транснациональных площадках. Принципиальные стратегии действий по направлениям, масштабам, структуре инвестирования и способам развития разрабатываются такими компаниями на глобальном уровне, а не применительно к отдельным странам.

Границы между перечисленными типами международных корпораций легко трансформируются, обеспечивая переход компаний в ту или иную форму. Часто это связано с перспективами роста. Каждая компания самостоятельно выбирает способы развития, что обуславливает выбор форм прямого инвестирования.

В частности формой реализации стратегии роста любой компании может стать или приобретение какой-либо внешней структуры, или собственное развитие. Приобретение нового бизнеса посредством слияния и поглощения способно обеспечить создание стратегических преимуществ за счет присоединения и интеграции новых элементов бизнеса, более значимых, чем от внутреннего развития в пределах прежней компании.

Специалисты отмечают наличие широкого спектра как собственно определений, так и имеющихся классификаций сделок слияния и поглощения. В соответствии с узкой трактовкой под сделкой слияния и поглощения понимается передача всех прав и обязанностей двух или более компаний новому юридическому

лицу в ходе реорганизации. Широкая трактовка допускает, что слияние и поглощение связано с переходом контроля над функционирующей компанией, который может иметь формальный и неформальный характер².

Операции по переходу корпоративного контроля предполагают переход крупного пакета акций компании, позволяющего обеспечивать контрольные функции, от одного собственника к другому. Сделки по переходу корпоративного контроля в свою очередь могут классифицироваться, во-первых, в зависимости от статуса приобретаемой компании (переход компании из компании открытого типа в компанию закрытого типа путем выкупа или долговым финансированием без изменения статуса компании); во-вторых, в зависимости от необходимости согласия менеджмента компании³.

На рубеже веков крупные трансграничные слияния знаменовали значительные изменения в мировой экономике, вызванные активизацией процессов объединения разнопрофильных предприятий, экспансией иностранного капитала на зарубежные рынки путем приобретения производственных мощностей и сбытовой сети, а также изменения форм сотрудничества, когда вместо простой покупки используются различные схемы взаимобмена акциями или замена старых акций на вновь выпущенные.

Даже несмотря на относительную сложность трансграничных слияний и поглощений, в соответствии с законодательством и настроением политической элиты Японии, иностранный капитал (преимущественно из США и Западной Европы) в конце XX – начале XXI вв. успешно осуществил ряд сделок на территории этой страны. Статистика свидетельствует, что в 2001 г. треть всех слияний и поглощений – это покупка иностранцами японских компаний. В их числе сделки с участием французской компании «Renault» и «Nissan Motor», американской корпорации «Wall-Mart» и одного их крупных владельцев сети супермаркетов «Leiyu», компании «Chugai Pharmaceutical» и швейцарской компании «Roche»⁴.

Активно участвовали в крупнейших слияниях и поглощениях ТНК малых европейских стран. Из 113 сделок, зафиксированных в мире в 2001 г. и превышающих 1 млрд долл., 31 сделка прошла с участием ТНК малых стран. Общая сумма этих сделок превзошла 86 млрд долл., из них 30,8 млрд долл. пришлось на приобретение 10 американских ТНК⁵.

Учитывая, что западно-европейская экономика в условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса требует серьезной перестройки, можно предположить, что слияния и поглощения станут ответом на вызовы глобализации. В частности, в 2010 г. американо-французский концерн Schlumberge объявил

о слиянии с немецкой компанией Smith International. Объем сделки составляет 11 млрд долл. Компания реализует проекты по глубоководному бурению, причем в 2009 г. прибыль компании упала более чем на 20%, а в результате слияния к 2012 г. прибыль планируется резко увеличить.

В кризисный период сделки по слиянию и поглощению использовались и компаниями из развивающихся стран. В ходе сделок приобретались упавшие в цене активы. Стратегическая установка компаний-покупателей была направлена на повышение концентрации производства, с тем чтобы к завершению рецессии увеличить объемы выпуска продукции и удовлетворить возросший рыночный спрос. Подобную стратегию приняла для реализации чилийская компания Antofagda Minerals, специализирующаяся на добыче меди. В условиях падения цен на медь компания приобретала активы рудников в Пакистане и Мексике, шахты и разведанные месторождения меди.

Опыт показывает, что не все слияния и поглощения оказываются удачными и обеспечивают планируемые эффекты. Достижение положительного результата, обеспечиваемого синергитическим эффектом, требует тщательного планирования, и в этом случае выгоду получает не только компания, но и экономика страны в целом.

Многонациональные корпорации, стремясь к выходу на новые рынки, нередко отдают предпочтение такой форме организации бизнеса как совместные предприятия (СП). Совместное предпринимательство с этих позиций может быть рассмотрено как способ привлечения прямых иностранных инвестиций, позволяющий снизить риски инвестора. Рынки, на которых действуют подобные предприятия, обычно локализованы в пределах ограниченного числа экономических зон⁶.

Создателями СП чаще всего являются компании трех мировых центров: США, Западной Европы, Японии, причем наибольшую активность проявляют европейские компании, на долю которых приходится 75% договоров о международном сотрудничестве.

Предприниматели из развитых стран проявляют интерес к растущим рынкам СНГ. В частности Казахстан, имеющий высокий инвестиционный рейтинг среди стран СНГ, активно развивает инвестиционное сотрудничество в нефтегазовом секторе⁷. В этой стране созданы СП «Тенгизшевройл», в котором участвуют российский и американский капитал ОАО «Мангистаумунайгаз» (Индонезия и Британские Виргинские острова), Карачаганакская интегрированная организация (Великобритания, Италия, Россия), ОАО «СНПС-Актобемунай» (с участием Китая), СП ЗАО «Тургай

Петролеум» (Канада и Россия), СП «Казгермунай» (с участием немецкого капитала) и ряд других.

Европейские компании готовы к сотрудничеству и с российскими партнерами по совместному изготовлению продукции.

Еще в 1990-е годы российские предприятия начали активно использовать эти возможности, стремясь компенсировать технологическое, а в ряде случаев и научно-техническое отставание от мирового уровня. Например, фабрика «Парижская коммуна» создала СП и к конечному счету заключила лицензионный контракт на производство обуви с итальянской фирмой IGI Calzature e Technologie, что позволило предложить российским потребителям ту же продукцию, что и западноевропейским, то есть продукцию конкурентоспособную в международном масштабе⁸. Привлекались в долевое участие иностранные компании, специализирующиеся на выпуске бытовой техники, медицинского оборудования и т. д. Был реализован ряд проектов в автомобилестроении (проект BMW–«Автотор» в Калининградской области) и других. В настоящее время в России действует около 3,5 тыс. предприятий с участием капитала из Германии и лишь 300 со стопроцентно германским капиталом.

Современное состояние мировых рынков, связанное с преодолением последствий мирового финансово-экономического кризиса, требует сформированных на новых экономических и концептуальных принципах вариантов инвестиционного сотрудничества с зарубежными странами. А пока в 2010 г. на территории Российской Федерации намечено реализовать ряд новых совместных проектов в различных сферах экономики. В частности КАМАЗ совместно с голландским предприятием по производству комбайнов планирует создать СП по производству сельскохозяйственной техники, совместно с РЕНО создается СП для сборки автомобилей Рено-Сандера, причем $\frac{2}{3}$ необходимого капитала вносит французская компания, с участием Сербии планируется создать СП для строительства подземного газохранилища и т. д.

Мировая практика свидетельствует, что сегодня около 40% всех СП создается в целях развития совместного производства, 38% – для разработки совместного продукта.

Мировой финансовый кризис «подтолкнул» интеграционные процессы в мире. В условиях общего спада инвестиционной активности большинство крупных компаний стремится к оперативной эффективности и в первую очередь за счет эффективной конкуренции. Поэтому доминируют СП, создаваемые равными по силе партнерами, стратегическая цель и ключевой стимул которых именно повышение эффективности конкуренции.

Важно, чтобы участники подобных проектов были готовы обмениваться управленческим опытом, содействовать глубокому обоюдному освоению новых знаний, генерировать новые идеи. Не случайно, что на отрасли промышленности приходится около 85% всех совместных предприятий. Причем 24% предприятий функционируют в автомобилестроении, 19% в авиакосмической отрасли, 17% в сфере телекоммуникаций, 14% в сфере разработки компьютерной техники, 13% в сфере прочей электроники.

В Китае значительная доля высокотехнологичной продукции производится многонациональными корпорациями. Китай активно привлекал технологии ТНК в обмен на возможность доступа на емкий внутренний рынок, получая таким образом максимальный эффект от иностранного участия в экономике.

В период 1978–2000 гг. на территории Китая доля полностью иностранной собственности была незначительна. Китайские компании, создавая совместные предприятия и организуя альянсы с зарубежными ТНК, обеспечили успешное и динамичное внедрение Китая в сектор высокотехнологичной продукции и инновационных разработок.

В 2010 г. концерн BMW принял решение инвестировать в совместное предприятие на территории Китая 753 млн долл.

Очевидно, что степень и характер заинтересованности компаний разных стран, стремящихся к расширению и дальнейшему наращиванию сотрудничества, зависит от многих факторов. В частности считается, что ключевым стимулом, сопутствующим географической экспансии, является потенциальная способность создавать объемный портфель гибких продуктов⁹.

Примечания

¹ Мировая экономика: Учеб. пособие / Отв. ред. Б.М. Маклярский. М., 2004. С. 53.

² *Пирогов А.Н.* Слияния и поглощения компаний: зарубежная и российская теория и практика // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 5. С. 11.

³ Там же. С. 14.

⁴ Мировая экономика. С. 53.

⁵ *Пилипенко И.В.* Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск, 2005. С. 345.

⁶ Сайт школы бизнеса INSEAD. [М., 2010]. URL: www.insead.edu (дата обращения: 15.04.2010).

Л.Л. Калинина

- ⁷ Смагулова С.М. Внешнеэкономическая стратегия нефтегазового комплекса: Автореферат дис. ... канд. экон. наук. М., 2005. С. 13.
- ⁸ Никитин А. Стратегическое управление крупным промышленным предприятием // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 6. С. 92.
- ⁹ Шах С. Инновационные стратегии в Центральной и Восточной Европе // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 6. С. 85.

А.А. Овчинников

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

В статье рассматриваются институциональные формы государственной финансовой поддержки экспорта, применяемые в мире, определяются основные тенденции их развития, а также анализируется действующая российская модель. Формулируется ряд рекомендаций по реформированию и усовершенствованию институтов финансового стимулирования экспорта в России.

Ключевые слова: государственная поддержка экспорта, экспортное кредитное агентство, экспортно-импортный банк, финансирование международной торговли.

Одним из ключевых факторов, способствующих восстановлению мировой экономики после глобального кризиса, является стимулирование внешней торговли, которая продемонстрировала катастрофическое падение объемов в 2009 г. Это произошло во многом по причине коллапса на рынке торгового финансирования, который в первую очередь пострадал от переоценки рисков и сжатия рынка ликвидности. Для стабилизации в области финансирования международной торговли были предприняты совместные усилия международных финансовых институтов, центральных банков, частных компаний и финансовых учреждений. Последствия кризиса в этой сфере были заметно сглажены рядом мер по поддержке торгового финансирования, принятыми международными финансовыми институтами еще во время Азиатского кризиса конца 90-х годов XX в. Также важнейшую роль сыграли системы государственной поддержки экспорта в развитых странах, оперативно отреагировавшие на потребности в финансировании на фоне дефицита ликвидности. В России же такая система все еще находится в зачаточной стадии развития.

В целях поддержки экспорта в мире используется целый набор средств, направленных, во-первых, на поддержку экспортного производства товаров, а во-вторых, на стимулирование продвижения продукции на внешние рынки. Дешевые и долгосрочные кредитные ресурсы зачастую оказываются решающим фактором, определяющим конкурентоспособность товаров и услуг при экспорте в развивающиеся страны. В условиях обострения конкуренции на мировом товарном рынке частные зарубежные инвестиции являются важным инструментом завоевания новых быстрорастущих рынков развивающихся стран. В связи с тем, что деятельность на этих рынках сопряжена с высокими коммерческими и политическими рисками, эффективная государственная финансовая поддержка экспортных операций и зарубежной инвестиционной деятельности уже давно стала объективной необходимостью.

Начиная еще с первой половины XX в. в развитых странах сложилась целостная многоуровневая система институтов и специализированных организаций, обеспечивающая поддержку национального экспорта, среди которых можно выделить следующие основные формы:

1. Государственный орган (департамент при правительстве).

К примеру, в Великобритании Export Credits Guarantee Department (ECGD) является внеминистерским правительственным департаментом, специальным агентством, подчиняющимся министру по делам бизнеса и инноваций. В некоторых развивающихся странах средства на поддержку экспортного кредитования выделяются напрямую через центральный банк или министерства торговли или промышленности.

2. Государственные финансовые учреждения.

Поддержка экспорта во многих странах осуществляется через автономные организации, принадлежащие государству. Это может быть экспортно-импортный банк (эксимбанк), экспортное кредитное или страховое агентство (ЭКА или ЭСА).

3. Частные компании в роли агента.

В ряде стран государство осуществляет финансовую поддержку экспорта в рамках специальных нормативных актов через определенные частные компании, например, французское агентство COFACE, немецкое Euler Hermes или голландское Atradius. Такие агентства проводят анализ рисков и выпускают страховой полис от имени и за счет государства, при этом именно государство принимает на себя все соответствующие риски.

Экспортные кредитные агентства, действующие как государственный орган или принадлежащие государству, функционируют в рамках устава или специальных законодательных актов, которые

четко определяют их полномочия и ответственность. Степень свободы их действий различна в зависимости от страны, однако все агентства, опирающиеся на финансовую поддержку государства, в той или иной степени подотчетны правительству или парламенту. Для частных страховщиков, выступающих в качестве агента, правительственные структуры являются скорее надзорным органом, который определяет общую стратегию и направления действий, осуществляемых за счет государства. Правовые границы проведения собственных операций частных ЭКА определяются законодательством в области банковской и страховой деятельности соответствующих стран.

Основной целью экспортных агентств является координация деятельности государства по финансовому стимулированию экспорта для повышения эффективности внешней торговли. Источники их финансирования – государственные субсидии, а также заимствования на международном рынке ссудных капиталов. Основная задача экспортных кредитных агентств – покрытие «страновых» рисков, под которыми понимаются финансово-экономические и социально-политические риски, препятствующие нормальному развитию экономических связей с конкретной страной.

При этом в одной стране может действовать одновременно и экспортное кредитное агентство, и эксимбанк, в некоторых случаях они дополняются другими специализированными организациями, осуществляющими субсидирование процентных ставок, предоставление «связанного» фондирования кредитующим банкам на базе фиксированной ставки и другие услуги.

В ряде развитых стран в результате усиления позиций коммерческих страховых компаний государственные агентства утратили монопольную позицию как в области страхования краткосрочных экспортных кредитов, так и в сфере средне- и долгосрочного страхования. К началу 90-х годов XX в. в большинстве европейских стран получила одобрение концепция, в соответствии с которой ЭКА должны функционировать на принципе самокупаемости и дополнять деятельность частного сектора. При этом за счет государственного бюджета страхуются, как правило, «нерыночные» риски – коммерческие и политические риски по страхованию экспорта свыше 2-х лет. В результате стремления правительств ряда стран превратить ЭКА в коммерчески ориентированные организации в государственном секторе страховых услуг за последнее десятилетие произошли существенные структурные сдвиги. В частности, многие крупные ЭКА были приватизированы и стали акционерными обществами, функционирующими как за собствен-

ный счет, так и за счет государства. В странах Центральной и Восточной Европы, создающих государственную систему поддержки экспорта по образцу западноевропейских стран, многие ЭКА изначально учреждались в форме акционерных обществ (КУКЕ в Польше, EGAP в Чехии).

В США функции финансовой поддержки экспорта выполняет специальное федеральное агентство – Экспортно-импортный банк США, функционирующее от имени и за счет государства. Эксимбанк США является универсальным экспортным агентством, сочетающим функции страхования, гарантирования и кредитования. Основным направлением его деятельности является финансовое стимулирование экспорта американских товаров и услуг на развивающиеся рынки, защита экспортеров от политических рисков, а также поддержка малого и среднего бизнеса. Эксимбанк подчиняется правилам Консенсуса ОЭСР¹, при этом руководствуясь в своей деятельности принципом оказания поддержки только в тех случаях, когда это необходимо, заполняя «пробелы» в стандартных схемах коммерческого торгового финансирования, связанные с «нерыночными» рисками. Декларируется, что Эксимбанк США не создает конкуренции частным кредиторам и страховщикам, а скорее поддерживает их усилия и способствует развитию их деятельности на развивающихся рынках.

Корпорация по развитию экспорта Канады (EDC) является «королевской корпорацией» – государственным учреждением, осуществляющим свою деятельность как коммерческая финансовая организация. Коммерческая составляющая деятельности Корпорации подразумевает, что при осуществлении своих операций EDC рассчитывает получить прибыль в виде процентов по выданным кредитам или страховых премий. Стоит отметить, что спектр предлагаемых продуктов в области финансовой поддержки чрезвычайно широк, например EDC может поддерживать проекты без «канадской составляющей» как таковой, но при условии непосредственного участия в финансировании канадских банков, что рассматривается как поддержка экспорта канадских финансовых услуг.

Французское экспортное агентство COFACE было основано в 1946 г. как государственное ЭКА, однако в 1994 г. было приватизировано. В настоящее время агентство на 100% принадлежит французскому банку Natixis. Сфера деятельности COFACE – это предоставление услуг страхования кредитов, кредитной информации и рейтингов, управление дебиторской задолженностью и факторинг, а также агентские функции по предоставлению государственной гарантийной поддержки экспорта от имени правитель-

ства Франции. За государством законодательно закреплено право согласования отдельных проектов и регулирование деятельности агентства.

Немецко-французское агентство Euler Hermes было образовано в 2003 г. в результате слияния немецкого агентства Hermes и французского Euler. В настоящее время 68% акций Euler Hermes принадлежит страховой группе Allianz. Агентство покрывает риски по краткосрочным сделкам за свой счет, а по средне- и долгосрочным кредитам – от лица государства и за счет бюджетных средств. Общий лимит по операциям агентства устанавливается ежегодно немецким Парламентом. В своей деятельности Hermes в обязательном порядке руководствуется положениями Консенсуса ОЭСР и рекомендациями Бернского Союза².

Система государственной поддержки экспорта в Китае базируется на 2-х независимых государственных учреждениях: Эксимбанке Китая и экспортном кредитном агентстве SINOSURE. Эксимбанк Китая подчиняется напрямую Госсовету Китая, его основная деятельность – финансирование китайского экспорта промышленного оборудования, а также строительных и инвестиционных проектов за рубежом. SINOSURE предоставляет страховое покрытие и государственные гарантии, принимая на себя часть рисков коммерческих банков по экспортным кредитам.

В Японии функции государственной финансовой поддержки экспорта разделены между Банком Японии для международного сотрудничества (JBIC) и японским экспортным страховым агентством NEXI. JBIC предоставляет прямое финансирование (в случае крупных проектов – в сотрудничестве с японскими коммерческими банками), а NEXI – страховое покрытие политических и коммерческих рисков. Как и в случае с Эксимбанком Китая и SINOSURE, эти институты функционируют в тесном сотрудничестве по ряду программ, при этом сохраняя определенную независимость друг от друга.

Стоит также отметить существенное количество специализированных институтов, действующих в дополнение к национальным ЭКА или эксимбанкам. Например, итальянское агентство SIMEST специализируется на субсидировании процентной ставки. В рамках специальных соглашений с коммерческими банками SIMEST предоставляет возможность кредитования зарубежных импортеров на базе фиксированной ставки CIRR³. Аналогичные функции выполняет испанское Instituto de Credito Oficial (ICO), действующее как дополнение к национальному ЭКА CESCE, и финское Finnish Export Credit, являющееся дочерней структурой ЭКА Finnvera. В Германии действует специализированный банк АКА,

созданный специально для оптимизации экспортного кредитования, в том числе и под покрытие Hermes. Также в Германии одним из наиболее активных игроков на рынке экспортного финансирования является государственный банк развития KfW.

Деятельность ЭКА в странах Центральной и Восточной Европы – членах Евросоюза осуществляется также в соответствии с принципами ВТО и правилами, содержащимися в Консенсусе ОЭСР, включая директивы по борьбе с коррупцией и процедуры экологической оценки страховых сделок. ЭКА Чехии (EGAP), Польши (KUKK), Словении (SID) и Словакии (Eximbanka SR) предлагают национальным экспортерам и финансирующим банкам страховые продукты, зачастую не уступающие по разнообразию и качеству аналогичным продуктам ЭКА развитых стран.

Если сгруппировать страны мира по видам институтов государственной поддержки экспорта, то можно выявить довольно интересную зависимость. В первую группу выделим страны, в которых действует одно ЭКА, осуществляющее официальную поддержку. Это практически все развитые страны: Австрия, Бельгия, Канада, Дания, Франция, Германия, Гонконг, Италия, Нидерланды, Норвегия, Испания, Швеция, Швейцария и другие. Исключением являются США, попавшие во вторую группу – стран, в которых действует один эксимбанк, – вместе с Аргентиной, Хорватией, Мексикой, Румынией, Таиландом, Турцией. В третьей группе – страны, имеющие и ЭКА, и эксимбанк, – Бразилия, Венгрия, Индия, Китай, Чехия и Япония. На протяжении последних нескольких лет в России планируется прыжок из второй группы в третью.

Основные принципы функционирования системы поддержки экспорта в России впервые были определены в Концепции развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции, принятой в 2003 г. Концепция предусматривает следующие механизмы поддержки экспорта: государственное гарантирование политических и долгосрочных коммерческих рисков при проведении экспортных операций; возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам; долгосрочное экспортное кредитование за счет средств бюджета. Агентом Правительства РФ в сфере гарантийной поддержки экспорта является Государственный специализированный экспортно-импортный банк (Росэксимбанк). Росэксимбанк предоставляет средне- и долгосрочные кредиты для финансирования экспортных проектов российских компаний, осуществляет предэкспортное финансирование экспортеров, выдает банковские гарантии, покрывающие обязательства российских компаний при проведении

внешнеторговых операций. 100% акций Росэксимбанка принадлежат государственной корпорации Внешэкономбанк (ВЭБ).

Гарантирование экспортных кредитов является одной из востребованных форм поддержки экспортеров за рубежом, но в РФ этот инструмент фактически используется только крупными экспортерами, осуществляющими комплектные поставки оборудования и продукции, и реализуется в единичных случаях в связи с необходимостью наличия у экспортера суверенной гарантии иностранного государства в качестве обеспечения, либо инвестиционного рейтинга у страны-импортера. Кроме того, сам процесс предоставления госгарантии является очень длительным, требует большого количества согласований между федеральными органами власти, экспортерами, банковскими структурами, а также за рубежом. Механизм долгосрочного экспортного кредитования не используется вовсе в силу того, что выделение бюджетных средств на эти нужды в достаточном объеме не предусмотрено.

Еще в конце 2008 г. были обнародованы планы по развитию инфраструктуры страхования экспортных кредитов. На базе существующего Росэксимбанка ВЭБ намерен создать Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. Согласно закону «О банке развития», объектами страхования могут быть кредитные риски, возникающие при предоставлении экспортером кредита иностранному покупателю в виде отсрочки платежа по контракту, или риски, возникающие при предоставлении банком-резидентом РФ кредита иностранному импортеру или банку импортера для оплаты экспортного контракта. Банк намерен отделить в своей структуре функции финансовой и гарантийной поддержки экспорта от страхования коммерческих и политических рисков по экспортным кредитам. Эту работу ВЭБ намерен осуществлять именно в режиме госагентства и за счет средств бюджета, а гарантийную поддержку – напротив, осуществлять без привлечения бюджетных средств. Основными инструментами, которые предполагается использовать, будут гарантии возврата аванса, гарантии надлежащего исполнения, тендерные гарантии, платежные гарантии, аккредитивы stand-by. При этом сколько-нибудь существенных объемов во всех видах господдержки экспорта на ближайшие годы ВЭБ пока не планирует.

В принципе, разделение функций гарантийной и страховой поддержки экспорта в 2-х различных институтах представляется на данном этапе оправданным и рациональным. Однако сама идея развития невозможна без серьезной конкуренции, без инициативы частных компаний, заинтересованных в развитии экспорта не меньше государства. Поэтому вместо планируемого создания

агентства как дочерней структуры ВЭБа, было бы разумно изначально планировать его как государственно-частное партнерство. Это позволило бы исключить возможные коррупционные схемы и одновременно традиционную инертность, свойственную государственным органам. Для этого целесообразно распределить акционерный капитал создаваемого ЭСА между 10–20 крупнейшими российскими банками и экспортерами по образцу немецкого АКА-банка, ставшего одним из лидеров и двигателей экспортного кредитования в Германии именно за счет того, что его акционеры – консорциум 20 банков, являющихся наиболее активными участниками этого рынка.

Именно государственно-частное партнерство в этой области объективно отвечает существующим потребностям, оно позволит достичь максимального учета интересов экспортеров и участников рынка экспортного кредитования, самостоятельности в принятии решений, эффективности, открытости и прозрачности. Очевидно, что деятельность такого агентства должна носить именно коммерческий характер, при этом уровень страховых премий и лимитов должен определяться путем конкретного анализа рисков в каждом случае, а не только исходя из политических интересов государства.

Помимо решения проблем институционального характера, также необходима реформа российского страхового законодательства, которое в настоящий момент не позволяет осуществлять страхование экспортных кредитов в том смысле, в каком данную деятельность осуществляют зарубежные ЭКА.

Следующим важнейшим этапом на пути создания эффективной схемы государственной финансовой поддержки экспорта является разработка и реализация полноценного механизма субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам в соответствии с объективными рыночными потребностями. В связи с высокой ценой заимствования кредитных ресурсов российские банки в одиночку не способны предлагать покупателям российского оборудования и обслуживающим их банкам финансирование на основе процентной ставки, сколько-нибудь конкурентной по сравнению с аналогичными предложениями иностранных банков.

Ввиду особой актуальности вопросов развития и стимулирования экспорта для современной российской экономики необходимость дальнейшей работы над проблемой формирования эффективной системы государственной поддержки экспорта становится очевидной. Применение мирового опыта и практики использования банками соответствующих инструментов с учетом российской специфики позволит вывести на новый уровень внешнеторговые

Институциональные формы государственной поддержки экспорта

отношения РФ, увеличить объемы экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции, совершенствовать структуру экспорта, повысить конкурентоспособность российских товаров на зарубежных рынках, а также дать толчок развитию национального банковского сектора.

Примечания

- ¹ Соглашение по официальным экспортным кредитам (Arrangement on Officially Supported Export Credits), также известное как Консенсус; «джентльменское» соглашение между странами – членами Организации экономического сотрудничества и развития, заключенное в апреле 1978 г., регламентирующее правила оказания финансовой поддержки экспорта.
- ² Международный союз страховщиков кредитов и инвестиций – организация, объединяющая более 70 ведущих экспортных кредитных агентств и страховых компаний, созданная для стимулирования развития экспортного кредитования и обмена информацией.
- ³ Commercial Interest Reference Rate, фиксированная справочная коммерческая процентная ставка, устанавливаемая ОЭСР как минимальная ориентировочная ставка, на базе которой может предоставляться экспортное финансирование.



П.С. Пименов

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЕЙ И ЯПОНИЕЙ

Торгово-экономические связи России с Японией занимают видное место в общем комплексе двусторонних отношений. В последние годы роль экономического взаимодействия между двумя странами заметно возросла. Уровень российско-японского товарооборота и его структура не отвечают экономическим возможностям двух стран, располагающих крупным экономическим потенциалом и ресурсной базой. Причина заключается в большой разнице экономического развития двух стран, что более отчетливо проявилось в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: Россия, Япония, торгово-экономические отношения, региональное развитие.

Современное развитие международных экономических отношений диктует необходимость активизации Россией восточного направления внешней деятельности, в частности торговых отношений с Японией. В среднесрочной и долгосрочной перспективе японская экономика важна для России.

Несмотря на то, что состояние договорно-правовой базы сотрудничества не соответствует имеющемуся потенциалу развития двусторонних торгово-экономических связей, а также на то, что уровень российско-японского товарооборота и его структура явно не отвечают экономическим возможностям двух стран, располагающих крупным экономическим потенциалом и ресурсной базой, в настоящее время российско-японские экономические отношения находятся на новом этапе своего развития. На сегодняшний день Япония является одним из ведущих торговых партнеров России среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

В последнее время было совершено большое количество поступательных действий в сфере сближения и улучшения торгово-эко-

номических отношений Японии и России на уровне глав государств и правительств¹.

Важная роль в активизации двусторонних контактов на деловом уровне принадлежит таким японским организациям, как Японская ассоциация по торговле с Россией и новыми независимыми государствами (РОТОБО) и Японская организация содействия развитию внешней торговли (ДЖЕТРО), которые на регулярной основе организуют различные семинары и симпозиумы, направленные на ознакомление японских деловых кругов с возможностями налаживания и укрепления торгово-инвестиционного взаимодействия с Россией и ее отдельными регионами, направляют в Россию специализированные миссии заинтересованных представителей японского бизнеса, что способствует расширению числа участников двусторонних хозяйственных связей. В июне 2009 г. состоялся визит японской частно-правительственной делегации (свыше 70 человек) под эгидой РОТОБО и МЭТП Японии в Дальневосточный федеральный округ, в ходе которого японская сторона была подробно ознакомлена с ходом подготовительных работ к запланированному на 2012 г. саммиту АТЭС во Владивостоке, а также ходом реализации проекта сооружения нефтеналивного терминала в бухте Козьмино.

В настоящее время Япония является одним из важнейших торговых партнеров России в азиатском регионе, занимая 3-е место по объему товарооборота. В 2003–2008 гг. торгово-экономические связи с Японией демонстрировали устойчивую положительную динамику. По данным ФТС, товарооборот России с Японией в 2008 г. составил 29 млрд долл. (+42,3%), в том числе экспорт российских товаров – 10,4 млрд долл. (+36,2%), импорт – 18,6 млрд долл. США (+45,9%). Доля России в общем объеме внешней торговли Японии в 2008 г. составила около 1,6%, удельный вес Японии во внешнеторговом обороте России – 3,9%.

С конца 2008 г. на динамику российско-японского товарооборота стали оказывать заметное влияние последствия мирового экономического кризиса и в первую очередь сужение рынков в обеих странах и резкое снижение мировой конъюнктуры на сырьевые товары, составляющие основу российского экспорта в Японию. Воздействие кризисных факторов на российско-японскую торговлю оказалось более существенным, чем в целом на внешнеторговые операции нашей страны. По итогам 10 месяцев 2009 г. при сокращении российской внешней торговли на 42,1% по сравнению с предыдущим годом объем товарооборота с Японией снизился на 52,9%. Доля Японии в российском товарообороте снизилась до 3,16%. При этом Япония осталась на 14-м месте в списке импортеров российской

продукции (доля в российском экспорте выросла с 2,21% до 2,39%) и опустилась с 3-го на 7-е место в списке ведущих зарубежных экспортеров на российский рынок (доля в российском импорте сократилась с 6,96% до 4,56%). По абсолютной величине товарооборота за десять месяцев этого года – 11,7 млрд долл. – Япония опустилась на 11-е место в списке торговых партнеров России, уступив США, Франции и Польше.

За рассматриваемый период текущего года наиболее существенно сократился импорт из Японии (на 62,1%), в то время как российский экспорт снизился менее заметно (на 36,3%). Эта динамика способствовала выравниванию баланса во взаимной торговле (341 млн долл. в пользу Японии), характеризовавшегося в последние годы значительным отрицательным сальдо².

В товарной структуре российского экспорта в Японию доминируют четыре основных группы: минеральное сырье и топливо, металлы и металлоизделия, древесина и продукты ее переработки, а также рыба и морепродукты. Доминирующей тенденцией последних пяти лет был ускоренный рост российского экспорта в Японию нефти и нефтепродуктов, доля которых в объеме экспорта за этот период выросла с 26% до 58%. Удельный вес других важных статей российского экспорта – черных и цветных металлов, драгоценных металлов и камней, а также морепродуктов – наоборот, неуклонно снижался. В наибольшей степени – с 19,4% до 6,2% – снизилась доля древесины в объеме российских поставок в Японию³.

В 2008 г. доля основных товарных групп в стоимостном объеме экспорта выросла до 94%, а за январь–сентябрь 2009 г. – до 96,4%. Под влиянием кризиса произошли изменения в удельном весе каждой из этих товарных групп в общем объеме экспорта. Так, доля нефти и нефтепродуктов за три квартала 2009 г. сократилась с 58% до 50,5%. При этом заметно выросла доля каменного угля – с 5,6% до 11,2%; после ввода в строй завода СПГ на Сахалине в структуре экспорта появилась заметная новая статья – углеводородные газы (4,1%). Структура экспорта данной группы товаров в Японию в значительной степени корреспондируется со структурой общероссийского экспорта в целом, в составе которого за тот же период времени на долю нефти и нефтепродуктов пришлось 49,5%, а всех топливно-энергетических товаров – 66,3% (для Японии – 66,1%). Стоимостный объем поставок российского минерального сырья и топлива в Японию за 9 месяцев составил 3,1 млрд долл. (против 5,1 млрд долл. за тот же период 2008 г.).

По итогам 10 месяцев 2009 г. российский экспорт в Японию снизился по отношению к аналогичному периоду 2008 г. в меньшей степени (–36,3%), чем в целом по всем зарубежным партнерам Рос-

сии (-42,2%). При этом выросли российские поставки в Японию рыбы и морепродуктов (+145%), каменного угля (+26%), а также обработанных лесоматериалов (+10%).

В 2008 г. импорт из Японии в Россию продолжал расти опережающими темпами и отрицательное сальдо торгового баланса превысило 8 млрд долл. США.

Импорт из Японии в значительной степени пострадал от мирового финансово-экономического кризиса: за 10 месяцев 2009 г. его объем сократился на 62,1% к соответствующему периоду 2008 г., в то время как тот же показатель для общероссийского импорта из-за рубежа составил всего 41,9%.

В импорте из Японии преобладает машинно-техническая продукция, на долю которой за 9 месяцев 2009 г. пришлось около 85% (в 2008 г. – 92%) стоимостного объема импорта. При этом около 67% (более 3 млрд долл.) совокупного объема поставок этой товарной группы заняли транспортные средства – легковые, грузовые автомобили и автобусы (за 9 месяцев 2008 г. – 10,0 млрд долл. или 77,3 %). Именно на эту группу товаров за рассматриваемый период пришлось наибольшее сокращение российской внешней торговли вследствие кризиса. При сокращении российских закупок в целом на 76–80% совокупный импорт транспортных средств из Японии снизился на 69,6%. Заметно сократился также ввоз в Россию японских электротехнических товаров (почти на 60%).

Стратегической сферой российско-японского экономического сотрудничества является топливно-энергетический комплекс, где наиболее перспективным направлением является реализация сахалинских нефтегазовых проектов, в которых принимают участие ряд японских компаний (доля японской стороны в проекте «Сахалин-1» составляет 30%, «Сахалин-2» – 22,5%).

Сахалинские нефтегазовые проекты продолжают оставаться крупнейшими объектами инвестиционного сотрудничества между Россией и Японией. С 1 октября 2005 г. началась промышленная добыча нефти и газа в рамках проекта «Сахалин-1». С завершением строительства нефтяного терминала в порту Де-Кастри в 2006 г. начались отгрузки нефти зарубежным потребителям, в том числе и в Японию. Уже заключенными с крупнейшими электроэнергетическими и газовыми компаниями Японии контрактами в рамках проекта «Сахалин-2» предусматривается суммарный ежегодный объем поставок СПГ в количестве 6,5 млн т (около 8% потребностей японского рынка в этом виде энергоносителя). С декабря 2008 г. начались круглогодичные отгрузки нефти в рамках данного проекта из поселка Пригородное на Сахалине. 18 февраля 2009 г. в присутствии руководителей России и Японии Д.А. Медведева

П.С. Пименов

и Т. Асо прошла торжественная церемония пуска завода по сжижению газа в рамках проекта «Сахалин-2», а в апреле был отгружен первый танкер с сахалинским СПГ.

Наращивание объема поставок сахалинской нефти на японский рынок и ожидаемое в текущем году появление в структуре российского экспорта нового товара – сжиженного природного газа – наряду с созданием в рамках сахалинских проектов новых объектов энерготранспортной инфраструктуры и последовательной реализацией других перспективных проектов в сфере электроэнергетики, угледобычи, нефте- и газохимии, телекоммуникаций и транспортной инфраструктуры, даже в условиях кризиса может увеличить объем двусторонней торговли и будет способствовать приданию ей более сбалансированного характера.

К числу перспективных направлений относится также сотрудничество в области освоения космоса, информационных технологий и связи, а также охраны окружающей среды, в частности, по реализации проектов совместного осуществления в рамках Киотского протокола.

В сотрудничестве в области транспорта основные усилия направлены на привлечение дополнительных объемов грузов к транспортировке по Транссибирской железнодорожной магистрали и обеспечение участия японской стороны в проектах модернизации транспортной инфраструктуры на Дальнем Востоке России (строительство новых и расширение действующих терминалов по перевалке внешнеторговых грузов в портах Ванино, Восточный и других). На решение этих задач направлена, в частности, деятельность межведомственной рабочей группы по российско-японскому сотрудничеству в области транспорта, второе заседание которой состоялось в Токио 28 октября 2009 г.

Начало крупномасштабному сотрудничеству в области прямых капиталовложений в производственную сферу России было положено принятыми в 2005–2006 гг. решениями компаний «Тойота» и «Ниссан» об инвестировании 150 млн долл. США и 200 млн долл. США соответственно в строительство своих сборочных предприятий под Санкт-Петербургом. В 2007 г. аналогичные договоренности были достигнуты с японскими компаниями «Исудзу» и «Судзуки». С конца декабря 2007 г. на сборочном предприятии в поселке Шушары под Санкт-Петербургом ведется производство автомобилей марки «Toyota Camry» 6-го поколения, а 30 марта 2009 г. подписаны соглашения о строительстве второй очереди этого завода. Открытие завода по производству автомобилей марки «Ниссан», также под Санкт-Петербургом, состоялось 3 июня 2009 г. В конце декабря 2007 г. компания «Мицубиси Моторз» подписала соглаше-

ние с Минэкономразвития России о создании сборочного производства на территории Калужской области. На середину 2010 г. в Ярославле намечен пуск завода по производству дорожно-строительной техники, строительство которого ведет японская компания «Комацу». Созданное в середине 2007 г. первое российско-японское СП «Соллерс» по производству в России грузовиков на базе моделей «Исудзу» изучает возможность размещения нового сборочного предприятия в Приморском крае. Ожидается, что приход на российский рынок таких крупных инвесторов будет способствовать широкому вовлечению японских компаний в создание на территории России производств высококачественной промышленной продукции и в ряде других областей (производство автокомпонентов, бытовая электротехника, оптико-волоконная связь, дорожно-строительная техника, логистика и другие).

В целом за последние 5 лет динамика притока японских инвестиций носила неравномерный характер. Показатели по ПИИ оставались незначительными относительно общего объема иностранных инвестиций, поступающих в Россию, и не отвечали потенциалу российско-японского сотрудничества.

Динамика японских инвестиций в российскую экономику в 2004–2009 гг. (млн. долл. США)⁴:

	2004 г.		2005 г.		2006 г.		2007 г.		2008 г.		2009 г.	
	По- сту- пило	На- коп- лено	По- сту- пило	На- коп- лено	По- сту- пило	На- коп- лено	По- сту- пило	На- коп- лено	По- сту- пило	На- коп- лено	По- сту- пило	На- коп- лено
Всего	153	727	165	567	695	2 725	484	3 101	864	4 076	737	6 090
ПИИ	53	140	54	175	90	249	82	322	80	651	86	726

Развитие российско-японского взаимодействия в инвестиционной области в 2008–2009 гг. характеризуется высокими темпами роста.

Объем накопленных японских инвестиций в российской экономике, по данным Росстата на конец июня 2009 г., вырос до 6,09 млрд долл., увеличившись почти в полтора раза по сравнению с концом 2008 г. Почти 80% данной суммы составляют капиталовложения в добычу и переработку нефти, 3,4% – в лесную и деревообрабатывающую, 1,6% – в автомобильную промышленность, 2,6% – в сферу информационных и коммуникационных технологий.

Объем накопленных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из Японии на конец июня 2009 г. составил 726 млн долл., увели-

П.С. Пименов

чившись на 11,5% по сравнению с концом прошлого года. Его большая часть сосредоточена в оптовой и розничной торговле (около 50%), обрабатывающих производствах (31,2%), значительно выросла доля сектора ИКТ (15,9% или 109 млн долл.).

Объем инвестиций, поступивших из Японии в Россию за январь–июнь 2009 г., составил 737 млн долл. США. При этом объем прямых инвестиций за полугодие на 7% превысил годовой показатель 2008 г. (доля ПИИ в структуре поступивших японских инвестиций выросла с 9,3% до 11,6%).

Официальные статистические данные о поступлении инвестиций из Японии не отражают полностью картину привлеченных капиталовложений. В силу определенной специфики участия японских компаний в крупных нефтегазовых проектах на шельфе о. Сахалин (в рамках консорциумов), финансирование из Японии проводится через спецсчета операторов проекта, в других случаях – через отделения японских фирм в Европе (как в случае с японской табачной компанией «Japan Tobacco International»).

Таким образом, уровень экономического развития двух стран сильно различается и может выступить сдерживающим фактором экономического сближения России и Японии. Здесь следует также опасаться того, чтобы в подобном партнерстве Россия не играла бы роль «младшего брата» или не стала бы «сырьевым придатком» Японии. Хотя основной точкой соприкосновения экономических отношений являются различные совместные проекты в области энергетики.

Примечания

¹ Подробнее см.: Официальный сайт Президента Российской Федерации. [М., 2010]. URL: <http://www.president.kremlin.ru> (дата обращения: 26.02.2010).

² Составлено по данным официального сайта Федеральной таможенной службы России, в млн. долл. США (в процентах к предыдущему году). [М., 2010]. URL: <http://www.customs.ru/ru/stats/arhiv-stats-new/> (дата обращения: 15.01.2010).

³ Составлено по данным официального сайта ФТС России. [М., 2010]. URL: <http://www.customs.ru/ru/stats/arhiv-stats-new/> (дата обращения: 02.03.2010).

⁴ Составлено по данным Росстат. [М., 2010]. URL: http://www.gks.ru/wps/portal/OSI_VT (дата обращения: 19.02.2010).

В.В. Доржиева, Е.Ц. Чимитдоржиева

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматриваются проблемы распределения налоговой нагрузки в регионах РФ. Исследование выполнено на основе ранжирования регионов РФ по величине ВРП на душу населения и уровню налоговых доходов на душу населения. Дифференциация региональных налоговых нагрузок показала, что несмотря на функционирование унифицированной системы налогов и сборов, величина налогового бремени в различных регионах разная.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, консолидированный бюджет, налоговые доходы.

Обширность территории России, ее экономическая неоднородность и сложность централизованного управления, глубина диспропорций в развитии российских регионов являются одними из наиболее существенных факторов, сдерживающих переход экономики страны к устойчивому социально-экономическому развитию.

В комплексных социально-экономических моделях, как правило, налоги отражаются в виде налоговых нагрузок, которые являются одним из показателей качества функционирования налоговой системы. Понятие влияние налоговой нагрузки на экономику региона совпадает с понятием процента бюджетных изъятий. Это относительный показатель, представляющий собой долю ВРП, которая изымается из экономики в консолидированный бюджет в виде налоговых поступлений.

Наше предположение заключается в том, что в регионах должно наблюдаться некоторое соответствие ВРП и величины налоговых доходов. Другими словами, существующая налоговая система должна обеспечивать примерно одинаковую налоговую нагрузку

на все регионы РФ. Нарушение этого соответствия может быть вызвано различиями в налоговом-бюджетном законодательстве субъектов РФ, состоянием налоговой дисциплины, платежеспособностью налогоплательщиков, политическими и экономическими преференциями и другими причинами.

С целью проверки указанной выше гипотезы в качестве налоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ примем: налог на прибыль (НП), налог на доходы физических лиц (НДФЛ), акцизы, налог на имущество (НИ), налоги и сборы за пользование природными ресурсами (НППР). В соответствии с действующим законодательством акцизы включают: акцизы на этиловый спирт из пищевого сырья, акцизы на спиртосодержащую продукцию, акцизы на автомобильный бензин, прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и карбюраторных (инжекторных) двигателей, акцизы на алкогольную продукцию, акцизы на пиво. Налог на имущество представлен налогами на имущество организаций и физических лиц. Налоги и сборы за пользование природными ресурсами включают налог на добычу полезных ископаемых, регулярные платежи за добычу полезных ископаемых (роялти) при выполнении соглашений о разделе продукции (за исключением газа горючего природного), сбор за пользование объектами животного мира, сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов (исключая внутренние водные объекты)¹.

Для анализа соответствия мы провели ранжирование 83 регионов РФ по величине ВРП на душу населения и уровню налоговых доходов на душу населения². Причем, ранги присваивались по степени убывания признаков. По данным на 2007 г. было выявлено, что между рангами, рассматриваемых признаков, наблюдается достаточно сильная зависимость, которую можно оценить с помощью коэффициента ранговой корреляции. Для величины ВРП и налоговых доходов коэффициент Спирмена равен 0,97. Высокое значение коэффициента ранговой корреляции свидетельствует о достаточно сильной зависимости рангов ВРП от ранга налоговых доходов. Другими словами, налоговая нагрузка на регионы РФ должна быть примерно одинаковой. Отсюда следует, что расхождения в ранговых оценках рассматриваемых признаков указывает на то, что в регионе уровень налоговых доходов не соответствует величине ВРП. Иначе говоря, в субъекте РФ действует «некий» системный фактор, который существенным образом влияет на величину налоговой нагрузки.

Проанализируем, как меняется ранговое соотношение в зависимости от уровня развития регионов. В первую десятку попали Ненецкий АО, Ямало-ненецкий АО, Ханты-мансийский АО,

г. Москва, Чукотский АО, Тюменская область, Республика Саха, Магаданская область, Сахалинская область, г. Санкт-Петербург. Соотношение рангов показывает, что заниженная величина налоговых доходов наблюдается в Ханты-мансийском АО, Республике Саха, Магаданской области. Анализ ранговых соотношений на двадцати регионах показал, что 9 из 20 регионов имеют заниженную величину налоговых доходов. Данное несоответствие указывает, на наш взгляд, на существование проблем с собираемостью налогов. Одной из причин является недостаточный контроль со стороны соответствующих органов из-за большого количества налогоплательщиков, которое можно оценить по численности экономически активного населения и числу крупных и средних предприятий. Так, удельный вес экономически активного населения данных регионов составляет в общей численности экономически активного населения РФ 17%, доля крупных и средних предприятий равна 14%.

Анализ рангового соотношения в остальных 65 регионах показал, что в 20 субъектах наблюдается нарушение баланса в сторону уменьшения налоговых доходов. Причем 6 регионов принадлежат Южному федеральному округу: Карачаево-Черкесская Республика, Краснодарский край, Ставропольский край, Астраханская область, Волгоградская область, Ростовская область, остальные 14 – Приволжскому федеральному округу: Республика Башкортостан, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Пермский край, Кировская область, Нижегородская область, Оренбургская область, Пензенская область, Самарская область, Саратовская область, Ульяновская область.

Остальные регионы РФ имеют сбалансированное соотношение рангов, и, следовательно, «умеренный» уровень налоговой нагрузки. Это указывает на достаточно высокую собираемость, так как недостаточность бюджетных средств, небольшое количество налогоплательщиков создает предпосылки для организации более эффективной работы фискальных органов.

Регрессионный анализ налоговой нагрузки (y) и ВРП на душу населения (x) в период с 2004–2007 гг. выявил ряд интересных закономерностей. Так, по данным на 2004 г. корреляционная зависимость между величиной налоговой нагрузки и уровнем экономического развития не является статистически значимой.

Коэффициент корреляции составляет 0,03, коэффициент детерминации равен 0,0006. Зависимость имеет вид:

$$\text{Налоговая нагрузка} = 0,12511 + 1,4 \times 10^{-7} \times \text{ВРП}.$$

В.В. Доржиева, Е.Ц. Чимитдоржиева

Результаты регрессионного анализа для данных на 2005 г. и 2006 г. несколько лучше предыдущего, но не существенно.

Однако проведенный регрессионный анализ по данным на 2007 г. выявил статистически значимую связь между налоговой нагрузкой и ВРП.

Полученное уравнение имеет следующие характеристики: коэффициент корреляции составляет $-0,26$, коэффициент детерминации равен $0,07$. Кроме этого, параметры уравнения удовлетворяют критерию Стьюдента (см. таблицу).

Таблица

Характеристики уравнения парной регрессии
для налоговой нагрузки и ВРП по данным на 2007 г.

	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-значение	Значимость
Постоянная	0,110752	0,002920	37,93258	2,1E-6
x	$-1,96E-8$	$8,02E-9$	$-2,44343$	0,016668

Уравнение имеет вид:

$$\text{Налоговая нагрузка} = 0,117520 - 1,96 \times 10^{-8} \times \text{ВРП}.$$

Таким образом, проведенное исследование показало, что несмотря на функционирование унифицированной системы налогов и сборов, величина налогового бремени в различных регионах разная. Кроме этого, величина налоговой нагрузки убывает с ростом ВРП. Другими словами, на сегодняшний день в Российской Федерации функционирует налоговая система, которая приводит к тому, что налоговая нагрузка на высокоразвитые регионы РФ меньше, чем на менее развитые. Данная ситуация наиболее ярко проявляется в динамике.

Результаты проведенного кластерного анализа регионов РФ методом k-средних отдельно по величине ВРП на душу населения и уровню налоговой нагрузки в период с 2004–2007 гг. позволяют сделать интересные выводы. Применение кластерного анализа к данным 2004 г. показало, что по величине налоговой нагрузки регионы распределились на три группы. В первую группу (кластер) попали субъекты, имеющие высокую налоговую нагрузку: Республика Калмыкия, Республика Мордовия, Чукотский АО. В третий кластер вошли 11 регионов: Тамбовская область, Республика Даге-

стан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Чеченская Республика, Ульяновская область, Республика Бурятия, Алтайский край, Томская область, Еврейская автономная область. Данный кластер характеризуется низкой налоговой нагрузкой. Во вторую группу (кластер) попали остальные регионы, имеющие средний уровень налоговой нагрузки. Таким образом, в 2004 г. наиболее высокую и низкую налоговую нагрузку, в основном, имели регионы с неустойчивым депрессивным характером развития.

В 2005 г. распределение регионов по кластерам резко меняется. В первый кластер попадает 47 субъектов, во второй – 4, в третий – 32. При этом следует отметить, что разность между наибольшим и наименьшим значением налоговой нагрузки сокращается по сравнению с 2004 г. Кроме этого, в данный период начинает проявляться тенденция, при которой в кластер, содержащий регионы с низким уровнем налоговой нагрузки одновременно попадают слабые и сильные регионы. Так, в третий кластер попали г. Москва, Ненецкий автономный округ, Республика Адыгея, Республика Дагестан, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Калмыкия, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия – Алания, Ханты-мансийский автономный округ, Ямало-ненецкий автономный округ, Республика Бурятия, Республика Тыва и т. д.

В 2006 г. распределение регионов РФ по кластерам меняется. В первый кластер попали Республика Ингушетия, Республика Мордовия, Чукотский АО. В третьем кластере содержатся 24 субъекта, в число которых входят Липецкая область, Тамбовская область, Архангельская область, Ненецкий автономный округ, Республика Адыгея, Республика Дагестан, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Калмыкия, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия – Алания, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Ульяновская область, Курганская область, Ханты-мансийский автономный округ, Ямало-ненецкий автономный округ, Алтайский край, Иркутская область, Омская область, Камчатский край, Сахалинская область, Еврейская автономная область. Остальные регионы образуют второй кластер.

В 2007 г. распределение по кластерам было следующим. Наиболее многочисленным оказался второй кластер, содержащий 56 субъектов. Первый кластер включал пять регионов: Калужская область, г. Санкт-Петербург, Республика Ингушетия, Тюменская область, Чукотский АО. Третий кластер состоял из следующих субъектов: Брянская область, Липецкая область, Тамбовская область, Архангельская область, Ненецкий АО, Республика Адыгея, Республика Дагестан, Кабардино-Балкарская Республика, Респу-

В.В. Доржиева, Е.Ц. Чимитдоржиева

лика Калмыкия, Карачаево-Черкесская Республика, Чеченская Республика, Ханты-мансийский АО, Ямало-ненецкий АО, Республика Тыва, Алтайский край, Омская область, Томская область, Камчатский край, Сахалинская область.

Таким образом, проведенное исследование показало, что распределения регионов по уровню налоговой нагрузки в 2004–2007 гг. происходило относительно стабильно. При этом были выявлены следующие закономерности:

- несмотря на функционирование унифицированной налоговой системы, налоговая нагрузка на регионы РФ распределена неравномерно;

- как правило, высокую налоговую нагрузку имеют регионы с низким уровнем экономического развития;

- низкую налоговую нагрузку имеют регионы с депрессивным характером экономического развития, и регионы с высоким уровнем развития, такие как Ненецкий АО, Ханты-мансийский АО, Ямало-ненецкий АО, Томская область и др.

- на протяжении рассматриваемого периода выявляется уменьшение разности между максимальным и минимальным уровнем налоговой нагрузки.

Примечания

¹ Финансы России. 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. 456 с.

² Регионы России 2009: Стат. сб. / Росстат. М., 2009. 990 с.

Е.В. Самаева, С.А. Задбинов

МИРОВАЯ ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ

В статье рассмотрены подходы к определению понятия «сельскохозяйственный кооператив».

Несмотря на различия в функционировании сельскохозяйственных кредитных кооперативов различных стран, многие начала являются общими для всех кредитных кооперативов. Все общие принципы можно классифицировать на характерные для всех кооперативов независимо от сферы их деятельности и на специфичные только для кредитных кооперативов.

Ключевые слова: понятие «сельскохозяйственный кредитный кооператив», определение кредитной кооперации, принципы кредитной кооперации, кредитный союз, сельская и городская кредитная кооперация.

Анализ зарубежного законодательства свидетельствует о нескольких возможных подходах к определению понятия «сельскохозяйственный кредитный кооператив».

Первый подход основан на общем правовом регулировании всех форм кооперации. Он характерен для ФРГ, Финляндии, Израиля. Поскольку в этих государствах отсутствует специальное правовое регулирование сельскохозяйственной кредитной кооперации, в законодательстве определено общее понятие кооператива, под которое подпадают и кредитные кооперативы. Например, Закон ФРГ от 1 мая 1889 г. понимает под кооперативом товарищество с неограниченным числом участников, целью которого является содействие получению дохода или ведения хозяйства его членов посредством совместного хозяйственного предприятия. Следовательно, всем кооперативам, в том числе и кредитным, обслуживающим финансовые потребности АПК, придан унифицированный правовой статус.

Аналогичным статусом обладают и кооперативные общества Финляндии. Так, Закон «О кооперативных обществах» гласит, что кооперативное общество – это объединение, количество членов и капитал которого заранее не определены, создаваемое для осуществления экономической деятельности в интересах членов общества, которые обязаны пользоваться его услугами.

Общее понятие кооператива содержится и в кооперативном законодательстве Швеции. Согласно § 1 Закона «О кооперативных обществах», кооперативное общество – это хозяйственное предприятие, работающее на основе взаимопомощи и совместной деятельности его участников с целью развития экономических интересов членов и их участия в пользовании услугами общества¹.

Аналогичный подход характерен и для законодательства Израиля. Законодатель, употребляя термин «мошав-овдим», понимает под ним кооперативное объединение, создаваемое для закупочно-сбытовых, кредитных, страховых операций².

Таким образом, в странах с общим правовым регулированием всех видов кооперативов нормативному определению кооперативов, в том числе и кредитных, присуща универсальность.

Второй подход к определению понятия кредитного кооператива основан на общем правовом регулировании всей кредитной кооперации, в том числе и обслуживающей потребности в сельскохозяйственном кредите. Он характерен для США. В законодательстве этой страны дано общее понятие кредитных кооперативов, осуществляющих потребительское и производственное кредитование.

Организации, предоставляющие кооперативный кредит, известны в США под названием либо «кредитный союз», либо «кредитное общество».

Определение кредитного союза на законодательном уровне было дано в 1934 г. «Под федеральным кредитным союзом понимается кооперативная ассоциация, находящаяся в частном владении, созданная путем свободного объединения членов на началах взаимопомощи, функционирующая на основании устава, предназначенная для размещения сбережений своих членов и являющаяся источником кредита для “производственных нужд”»³.

Правосубъектность кредитных союзов позволяет им оказывать услуги по стимулированию сбережений, обучению рациональному использованию денег и обеспечению источников заемных средств под низкий процент⁴. Кроме того, в настоящее время кредитные союзы признаются «небанковскими финансовыми депозитными учреждениями, аккумулирующими средства своих членов и кредитующих их»⁵.

Возможность создания фермерами кооперативов для кредитования была впервые предусмотрена законодательством некоторых штатов в 20-е годы XX в. Но в то время создание кредитных кооперативов было вторичным по отношению к другим видам кооперации. Так, «фермеры могли создавать кооперативы для совместной деятельности в торговле, закупках, сбыте, переработке сельскохозяйственной продукции, а также для финансирования этих видов деятельности»⁶. Сейчас фермеры могут создавать кредитные кооперативы исключительно для кредитования своих производственных нужд.

Сущность *третьего подхода* состоит в том, что законодательно определено понятие сельскохозяйственного кооператива, распространяющееся и на сельскохозяйственные кредитные кооперативы. Это характерно для законодательства о кооперации Японии.

Так, закон Японии «О кооперации» 1947 г. понимает под сельскохозяйственным кооперативом объединение фермеров, созданное для уборки, сбыта сельскохозяйственной продукции, закупки средств производства, проведения консультаций, взаимопомощи, кредитования и страхования⁷.

Четвертый подход состоит в придании сельскохозяйственным кредитным кооперативам особой правосубъектности. Это, прежде всего, выражено в законодательном закреплении дефиниции сельскохозяйственного кредитного кооператива. Это характерно для кредитных кооперативов в КНР, Франции.

Общее понятие кооператива содержится в законе Франции «О кооперации» 1947 г., согласно которому кооператив – это ассоциация или объединение, осуществляющее хозяйственную деятельность и функционирующее на основе соглашения, по которому два или несколько лиц условились объединить свои ресурсы с целью раздела прибыли и пользования экономией, которая могла бы быть следствием этого объединения.

Вместе с тем, учитывая специфику банковских кооперативов, законодательство Франции содержит и специальное понятие кооперативного кредитного учреждения. Поскольку одной из разновидностей банковских кооперативов во Франции являются кассы взаимного кредита, они определены в Законе Франции 1920 г. как «кооператив, обладающий особой правосубъектностью, отличной от иных кооперативов, созданный для совместного обслуживания членов в области кредита»⁸.

Четко сформулировано понятие сельского кредитного кооператива (далее – СКК), определяющее его природу, в кооперативном законодательстве КНР.

Под СКК понимается «финансовая организация, создаваемая крестьянами добровольно для – взаимной выгоды в кредитовании путем привлечения вкладов»⁹.

Таким образом, исходя из правосубъектности сельских кредитных кооперативов, их можно подразделить на:

– специализированные кредитные кооперативы, действующие в определенной сфере хозяйственной деятельности – сельском хозяйстве (частности, кассы сельского кредита во Франции);

– универсальные кредитные кооперативы, специализирующиеся на предоставлении потребительского кредита своим членам (например, сельские кредитные союзы в США, сельские кассы Италии);

– многоцелевые сельскохозяйственные кооперативы, осуществляющие наряду с иной производственной или обслуживающей деятельностью кредитование своих членов и в которых функция кредитования является вторичной по отношению к иным функциям кооператива (в частности, кооперативы Израиля, Японии).

Кооперативные принципы. В начале развития кредитной кооперации Ф. Райффайзен и Г. Шульце-Делич (ФРГ) разработали две системы начал функционирования сельской и городской кредитной кооперации.

Принципы шульце-деличевской городской кредитной кооперации включали: паевое начало, распределение прибыли соразмерно паю, невмешательство государства, краткосрочность кредитования, оплату труда администрации кооператива, децентрализацию, ограничение деятельности кредитных кооперативов только кредитными функциями, ограниченную ответственность членов кооператива по его обязательствам.

Принципы райффайзеновской системы кредитной кооперации: локализация деятельности кооператива, беспаявое начало, нераспределение прибыли, образование неделимого фонда, признание необходимости государственной поддержки, долгосрочное кредитование, универсальный характер деятельности, бесплатность труда руководителей, централизация, неограниченная ответственность.

С развитием кредитной кооперации произошла интеграция принципов этих двух систем, некоторые основополагающие начала исчезли, а некоторые – трансформировались.

Несмотря на различия в функционировании сельскохозяйственных кредитных кооперативов различных стран, многие начала являются общими для всех кредитных кооперативов.

Все общие принципы можно классифицировать на принципы, характерные для всех кооперативов независимо от сферы их дея-

тельности, и на принципы, специфичные только для кредитных кооперативов.

Первую группу составляют кооперативные принципы, утвержденные в 1995 г. Манчестерским конгрессом Международного Кооперативного Альянса. К ним относятся: добровольное и открытое членство, самоуправление, демократический контроль, экономическое участие членов кооператива в его деятельности, удовлетворение материальных и социальных потребностей членов кооператива, а не извлечение прибыли.

К принципам второй группы можно отнести, в частности, локальный характер деятельности кредитных кооперативов.

Отсутствие извлечения прибыли в качестве основной цели деятельности кооператива является основополагающим началом в понимании правовой природы кооперативов. Ведущие мировые ученые не раз подчеркивали необходимость сохранения этого принципа в деятельности любого кооператива, в том числе и кредитного. И это отличает кооперативы от юридических лиц иных организационно-правовых форм. Так, по мнению Л. Маркуса, кооперативы создаются для служения своим членам и по своей природе отличаются от предприятий, ориентированных на получение прибыли. Ими владеют и их контролируют местные жители, ими управляют демократически избранные органы и поэтому кооперативы не могут достигать своих экономических целей таким же образом, как те предприятия, цель которых – быстрое обогащение¹⁰.

Остальные принципы функционирования кредитных кооперативов значительно видоизменились в процессе их развития.

Таким образом, несмотря на более чем 150-летнюю историю существования кредитные кооперативы сохранили такие важнейшие кооперативные принципы, как открытость, самопомощь, самоуправление, добровольность, что свидетельствует о сохранении кооперативной природы этих кредитных организаций и их социальной функции.

Примечания

¹ *Горохова К.Г.* Взлет и падение кооперативного движения в Швеции // Кооперативы в индустриально развитых странах (сборник обзоров). М., 1992. С. 224–230.

² *Федорченко Н.* Сельская кооперация Израиля // Советская потребительская кооперация. 1989. № 12. С. 47.

³ *Сушкевич А.Г.* Указ. соч. С. 61; *Looney J.W., Wilder J.R., Brownback S., Wadley J.B.* Agricultural law: A lawyers guide to representing farm clients. N.Y., 1994. P. 465–466.

Е.В. Самаева, С.А. Задбинов

- ⁴ Кооперативы в агробизнесе. М.: ИРИЦ, 1994. С. 38.
- ⁵ *Поллард А.М., Пассейк Ж. Г. и др.* Банковское право США. М.: Прогресс Универс, 1992. С. 42–43; *Жуков Е.Ф., Максимова Л. М. и др.* Банки и банковские операции: Учебник для вузов. М.: Банки и биржи, КЖИТИ, 1997.
- ⁶ Cooperative Principles and Statutes, Legal Description of Unique Enterprises. N. Y., 1997. P. 9.
- ⁷ Сельскохозяйственные кооперативы Японии: Дайджест // Экономика сельского хозяйства России. 1994. № 5. С. 32.
- ⁸ *Павлова Э.И.* Роль профессиональных сельскохозяйственных организаций в регулировании аграрных отношений во Франции // Государство и право. 2000. № 1. С. 81.
- ⁹ *Цыганов Ю.В.* Сельская кредитная кооперация в КНР // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1990. № 5. С. 59.
- ¹⁰ Цит. по: *Вахитов К.* Кооперация. Теория, история, практика: Избранные изречения, факты, материалы, комментарии. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2004. С. 37.

Т.В. Сидоренко

ИСПАНИЯ: НАЦИОНАЛЬНАЯ АНТИКРИЗИСНАЯ ПРОГРАММА И ОПЫТ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Цель статьи – проанализировать основные антикризисные меры, предпринятые испанским правительством для смягчения негативных последствий современного мирового финансово-экономического кризиса для экономики страны. Особое внимание уделяется рассмотрению мер по модернизации национальной экономики, призванных вывести экономику этой страны на инновационные рельсы развития.

Ключевые слова: мировой финансово-экономический кризис, Испания, «перегрев» рынка недвижимости, рецессия, План по стимулированию экономики и занятости, антикризисные меры, стратегия устойчивого экономического роста, модернизация экономики.

Мировой финансово-экономический кризис, затронувший в большей или меньшей степени экономику большинства стран мира, не обошел стороной и Испанию, страну, вступившую на путь демократических преобразований во второй половине 70-х годов прошлого столетия и с середины 1990-х годов испытавшую самый продолжительный в своей истории период экономического подъема.

Одной из важнейших причин рецессии в Испании стало гипертрофированное развитие строительной отрасли и как следствие кризис на национальном рынке недвижимости. «Перегрев» рынка недвижимости вызвал начало с середины 2006 г. процесса приведения в равновесие спроса и предложения на рынке жилья, что выразилось в сокращении нового строительства и как следствие в массовых увольнениях в отрасли.

Мировой финансовый кризис, начавшийся летом 2007 г. и усилившийся в сентябре 2008 г., значительно ухудшил условия,

в которых протекал начатый ранее процесс урегулирования соотношения между спросом и предложением на испанском рынке недвижимости и тем самым стал второй важнейшей причиной рецессии испанской экономики. Дело в том, что парализованность международных финансовых рынков значительно сократила возможности испанских банков, которые к этому моменту сильно зависели от внешних источников финансирования в сфере кредитования. В результате в Испании произошло уменьшение объемов кредитования, повышение процентных ставок, а также ужесточение других условий предоставления кредитов.

Такие факторы как незавершенность процесса урегулирования спроса и предложения на рынке недвижимости, большая доля сектора строительства в ВВП, огромные размеры безработицы и, как следствие, падение покупательной способности населения, а также значительно возросший дефицит государственного бюджета являются основными причинами продолжения спада национальной экономики.

Первые антикризисные меры испанское правительство одобрило весной 2008 г. Затем по мере усиления негативного воздействия мирового финансово-экономического кризиса и начавшейся в мире рецессии правительство страны было вынуждено наращивать данные меры. Результатом явилось принятие в ноябре 2008 г. Плана по стимулированию экономики и занятости, известного как План Е, который обобщил все принятые ранее меры и ввел новые. Важно подчеркнуть, что данный План явился первым в Европе комплексным планом по борьбе с кризисом и самой существенной антикризисной программой в истории страны. Он состоял из четырех основных разделов, а именно мер по поддержке семей и предприятий, прежде всего малого бизнеса, мер по стимулированию занятости, мер по поддержке финансового сектора и мероприятий по модернизации национальной экономики. В целом он содержал более 100 различных антикризисных мер. Первые три группы мер, предусмотренные в Плане Е, представляют собой набор стандартных мер по смягчению последствий кризиса для экономики страны.

Что касается мер по поддержке семей, то они направлены на повышение платежеспособного спроса населения. Среди них можно выделить следующие меры.

– вычет 400 евро из подоходного налога с физических лиц. По подсчетам Ассоциации сберегательных касс Испании эта мера распространяется на более чем 12 млн. налогоплательщиков, что составляет 66,7% от общего их числа, и позволит им сэкономить 4,5 млрд евро. Хотя по оценке правительства страны, данная мера должна была стоить государству 6 млрд евро¹;

- с 2009 г. упраздняется налог на собственность, что позволит сэкономить 1,8 млрд евро²;
- налоговые льготы и льготное продление сроков ипотечных кредитов.

Меры по поддержке предприятий в основном ориентированы на увеличение помощи малым и средним предприятиям. Ориентация на малый и средний бизнес обусловлена преобладанием данного вида предприятий в испанской экономике. Так, по данным Министерства промышленности, туризма и торговли Испании, в 2008 г. 99,86% национальных предприятий относилось к данной категории предприятий. При этом 51,3% предприятий это те, которые не используют наемных работников³. Как известно, именно малые и средние предприятия сталкиваются с наибольшими трудностями при получении кредитов. Кроме того, они располагают ограниченным доступом к рынкам капитала. В связи с этим государственные программы кредитования и гарантии крайне важны для направления кредитов в этот сектор.

Важную роль в кредитовании малого бизнеса должен сыграть Институт государственного кредитования, являющийся финансовым агентством государства. В 2009 г. данное учреждение расширило кредитную линию на поддержку малого бизнеса с 7 до 10 млрд евро, ввело мораторий сроком на один год на погашение основной суммы ссуд, предоставляемых по названной линии, и открыло новую линию на 10 млрд евро для финансирования потребностей в оборотном капитале. При этом 5 млрд евро составят кредиты самого института. По данным на 31 декабря 2009 г., на поддержку малого бизнеса институт направил 5,2 млрд евро, а финансирование по линии финансирования потребностей в оборотном капитале составило 8,5 млрд евро⁴.

Среди мер по поддержке занятости, ставшей одной из приоритетных задач в условиях увеличения безработицы, необходимо выделить создание Государственного фонда региональных инвестиций и Государственного фонда по стимулированию экономики и занятости. Благодаря инвестициям, осуществленным первым из вышеназванных фондов, в 2009 г. было создано более 400 тыс. новых рабочих мест в провинции. Средства, аккумулированные во втором фонде, позволили создать еще 100 тыс. новых рабочих мест. По оценкам испанского правительства, без государственного стимулирования занятости через данные фонды уровень безработицы в Испании в 2009 г. был бы на 2% выше существующего⁵.

Принимая во внимание стабильное положение национальных кредитных учреждений, правительство Испании только осенью 2008 г. стало предпринимать шаги по смягчению воздействия кри-

зиса на кредитные институты. Важно подчеркнуть, что данные меры носили превентивный характер. Среди этих мер необходимо выделить следующие:

- повышение лимита по страхованию с 20 тыс. до 100 тыс. евро;
- учреждение Фонда для приобретения финансовых активов на сумму в 30 млрд евро с возможностью ее расширения до 50 млрд евро для преодоления нехватки средств на межбанковском рынке;
- предоставление правительственных авалей на сумму до 100 млрд евро в качестве гарантии эмиссии векселей и облигаций на срок от 3 месяцев до 5 лет на официальных рынках⁶.

Посетившая Испанию в декабре 2008 г. делегация МВФ отметила, что реакция испанского правительства на кризис была более действенной и быстрой, чем у партнеров по Евросоюзу, а банковская система благодаря качественному регулированию оказалась надежнее, чем в других странах. Дело в том, что испанские банки практически не имели на своем балансе «токсических» ценных бумаг, управление активами и капиталом осуществлялось на рыночных принципах и не потребовало государственного вмешательства. Ни один из банков не оказался банкротом⁷.

В июне 2009 г. в Испании был учрежден Фонд по реструктуризации банковского сектора, основной функцией которого должно стать гарантирование стабильности финансовой системы страны. Использование средств данного фонда возможно только в тех случаях, когда не будут найдены другие варианты решения. Размеры данного фонда составят 9 млрд евро, из которых 2,25 млрд евро составят средства фондов по гарантированию депозитов и остальные средства составят излишки Фонда для приобретения финансовых активов⁸.

Что касается мер Плана Е по модернизации испанской экономики, то они предусматривают осуществление структурных реформ в сфере услуг, транспорта, энергетики и телекоммуникаций, а также мер по улучшению качества человеческого капитала и стимулированию НИОКР в стране. Стратегической целью данных реформ является создание в стране более современной промышленной системы, увеличение потенциала роста национальной экономики, увеличение производительности труда и повышение конкурентоспособности испанских предприятий. Важно подчеркнуть, что данные меры полностью совпадают с мероприятиями, предусмотренными Национальной программой реформ, принятой в 2005 г. как ответ на вновь запущенную Европейским советом весной 2005 г. Лиссабонскую стратегию.

Весьма серьезной проблемой испанской экономики, которая предопределяет ее отставание от ведущих промышленно развитых стран мира по качественным параметрам развития, является ее недостаточная конкурентоспособность. Это объясняется низким объемом инвестиционных затрат, направляемых в сферу НИОКР, отсутствием в стране научных и образовательных учреждений мирового уровня, а также отсутствием стимулов к инновациям, прежде всего у предприятий среднего и малого бизнеса. Так, согласно данным Национального института статистики Испании, в 2007 г. она направляла на НИОКР 1,27% ВВП. Только одна испанская компания – Telefónica – занимает 130 место среди 1 000 ведущих компаний мира по расходам на НИОКР.

Другой острой проблемой испанской экономики является ее полная зависимость от импорта нефти и газа. Согласно официальным данным, в 2008 г. энергетическая зависимость Испании достигала 79,9%. При этом Испания полностью обеспечивает себя только атомной и гидроэнергией, а также энергией возобновляемых источников. Следствием явилось то, что в 2008 г. импорт энергоресурсов составил 20% испанского импорта, что является одной из важнейших причин существования значительного дефицита торгового баланса страны, который превышал 90 млрд евро. Данное положение ставит перед страной задачу диверсификации источников энергии и использования возобновляемых источников энергии.

В связи с этим важное место в стратегии модернизации национальной экономики занимают вопросы энергосбережения и использования возобновляемых источников энергии. Так, правительство планирует сократить потребление энергии на величину, равную 10% импорта нефти. С другой стороны, к 2020 г. ставится цель добиться того, чтобы 20% потребляемой в стране энергии производилось за счет возобновляемых источников.

Согласно Докладу о состоянии государственных финансов, представленному Европейской Комиссией в июне 2009 г., Испания является страной ЕС, которая предприняла наиболее значительные меры в сфере финансов для преодоления последствий мирового финансового кризиса. В период с 2009 по 2010 г. страна израсходует на эти цели 2,3% ВВП (средний показатель по ЕС-27 составит 1,1%)⁹. В результате дефицит госбюджета в 2009 г. возрос до 11,4% ВВП, государственный долг составил 54,3% ВВП¹⁰. Данное обстоятельство является результатом понижения налогового бремени в стране в целях увеличения потребительского спроса, выплат пособий по безработице, а также осуществления дорогостоящих антикризисных мер. Важно подчеркнуть, что Испания всегда строго соблюдала критерии конвергенции, предусмотрен-

Т.В. Сидоренко

ные Маастрихтским договором, и в 2007 г. она имела профицит госбюджета. В 2008 г. дефицит государственного бюджета составлял 4,1 %¹¹.

Осенью 2009 г. Европейская Комиссия по просьбе Испании удлинила на один год до 2013 г. срок, в течение которого страна должна сделать все возможное для снижения дефицита государственного бюджета до 3% ВВП. Однако ценой за отсрочку должно стать сокращение государственных расходов, осуществление реформ системы здравоохранения и пенсионного обеспечения, а также наложение запрета на финансовое расточительство автономных сообществ и муниципалитетов.

В декабре 2009 г. правительство Испании представило стратегию устойчивого экономического роста, реализация которой рассчитана до 2020 г. Главная цель данной стратегии заключается в обновлении модели экономического роста национальной экономики. Основным элементом данной стратегии станет Закон об устойчивой экономике. Кроме того, предполагается проведение 20 реформ в социальной и экономической сферах. Для этого в течение 18 месяцев с начала 2010 г. будет принято множество различных законов. По существу это означает развитие идей Плана Е, направленных на модернизацию испанской экономики.

Центральное место в стратегии устойчивого экономического роста занимают вопросы, связанные с повышением конкурентоспособности экономики страны на базе инноваций, а также энергосбережения и повышения эффективности использования энергии и возрастания роли возобновляемых источников энергии. Особая роль в данной стратегии отводится вопросам качественного улучшения системы образования Испании, а также совершенствования законодательной базы в сфере трудовых отношений и уменьшения значения сектора строительства в экономическом росте страны.

Для претворения в жизнь разработанной правительством Испании стратегии было создано два фонда, общий размер ресурсов которых составит 25 млрд евро. Ресурсы государственного фонда по стимулированию занятости и местной устойчивости (5 млрд евро) будут направляться в муниципалитеты для финансирования проектов, которые должны способствовать развитию научных и технологических парков, внедрению информационных технологий, а также проектов по энергосбережению и развитию возобновляемых источников энергии.

Фонд для устойчивой экономики будет управляться Институтом государственного кредитования. Его размер достигнет 20 млрд евро, половина из которых составят ресурсы финансовых учреждений. Средства фонда в течение 2010 и 2011 гг. будут

направляются на проекты, способствующие развитию технологий и инноваций, энергосбережению, развитию биотехнологии, авионавтики и авиакосмической промышленности, реализуемых частным сектором¹².

Среди мер испанского правительства, принятых в начале 2010 г. в развитие стратегии устойчивого экономического роста, необходимо выделить следующие.

Во-первых, для улучшения состояния государственных финансов в конце января правительством страны была принята Программа фискальной консолидации. Основной целью данной программы является снижение к 2013 г. дефицита государственного бюджета до 3% ВВП. Для этого в течение трех лет государство должно сократить свои расходы на 50 млрд евро. Важно подчеркнуть, что сокращение не затронет такие статьи расходов, как выплаты пенсий, пособий по безработице, образование, а также НИОКР¹³. Кроме того, для увеличения государственных доходов было решено отменить такую важную меру по стимулированию роста доходов населения как вычет 400 евро из подоходного налога с физических лиц. Важно заметить, что правительство вынуждено было пойти на эту отмену, хотя она была одним из основных предвыборных обещаний ИСРП на выборах 2008 г.

Во-вторых, в конце января Совет министров одобрил проект пенсионной реформы. Основными положениями данной реформы стало предложение об увеличении возраста выхода на пенсию с 65 до 67 лет, а также увеличение количества лет с 15 до 25, принимаемых при расчете пенсии. Эти меры направлены на снижение нагрузки на государственный бюджет, а также продиктованы увеличением доли лиц старше 64 лет в структуре населения страны. Согласно прогнозам, доля этой категории населения в 2049 г. составит 32% населения Испании¹⁴.

В-третьих, в начале февраля председатель правительства страны представил предложения правительства по реформе рынка занятости, направленной на увеличение занятости в стране, в том числе среди молодежи. Данная реформа должна способствовать снижению государственных расходов на выплату пособий по безработице. Так, в 2009 г. выплаты по безработице из разных источников достигли 31,5 млрд евро, хотя еще в 2008 г. они составляли 21 млрд евро¹⁵. Одно из основных предложений правительства заключается в том, чтобы сократить временную занятость в стране путем ее удорожания и удешевления постоянной занятости.

Кроме того, учитывая крайне сложное положение на рынке труда, правительство Испании продлило на шесть месяцев действие программы по защите безработных. Данная программа заключается

в том, что безработные моложе 65 лет, которые лишились выплат по безработице, с 16 февраля по 15 августа 2010 г. будут получать из государственных источников 426 евро ежемесячно. По прогнозам правительства, эта выплата распространится на 243 тыс. человек, и ее стоимость составит 517,8 млн евро¹⁶.

Осуществление мер по модернизации национальной экономики в Испании может способствовать решению важнейшей проблемы испанской экономики, а именно проблемы отставания в сфере НИОКР и подготовки высококвалифицированных специалистов, без чего невозможен переход к инновационной экономике. Кроме того, они создадут стимулы для внедрения научных открытий в производство. Не менее важно для Испании решение задачи энергосбережения. Ведь экономика этой европейской страны полностью зависит от импорта нефти и газа. Тем самым кризис предоставил Испании возможность для создания необходимых условий для устойчивого экономического роста на основе повышения производительности труда, конкурентоспособности национальной экономики и внедрения инноваций.

Примечания

- ¹ El País, 17 de septiembre de 2009. URL: http://www.elpais.com/economia/?d_date=20090917 (дата обращения: 18.09.2009).
- ² Medida: supresión del gravamen del impuesto sobre el patrimonio. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda, 2009. P.3. URL: <http://www.meh.es/Documentacion/Publico/Tributos/Medidas%20tributarias%20del%20Plan%20E/Supresion%20IP.pdf> (дата обращения: 18.02.2010).
- ³ Retrato de las PYME 2009. Madrid: Dirección General de Fomento Empresarial, enero 2009. P. 7. URL: <http://www.itpymes.es/descargar-whitepaper/1005573037803> (дата обращения: 26.01.2010).
- ⁴ Resultados. Plan E. Madrid: Gobierno de España, 2009. URL: <http://www.plane.gob.es/resultados/> (дата обращения: 28.01.2010).
- ⁵ Discurso del Presidente del Gobierno en la presentación del Informe Económico del Presidente del Gobierno. Madrid: 10 de diciembre de 2009 URL: <http://www.lamoncloa.es/Presidente/Intervenciones/Discursos/prdi20091210.htm> (дата обращения: 15.01.2010).
- ⁶ Medidas financieras y presupuestarias. Madrid: Gobierno de España, 2009. URL: <http://www.plane.gob.es/eje/financieras-presupuestarias/> (дата обращения: 15.02.2010).
- ⁷ Spain: 2008 Article IV Consultation – Concluding Statement of the Mission. Madrid, December 9, 2008. URL: <http://www.imf.org/external/np/ms/2008/120908.htm> (дата обращения: 13.02.2010).

- ⁸ Fondo de reestructuración ordenada bancaria. Madrid: Gobierno de España, 2009. URL: <http://www.plane.gob.es/fondo-de-reestructuracion-ordenada-bancaria/> (дата обращения: 18.02.2010).
- ⁹ Public Finances in EMU 2009. European Comission, 2009. P. 14, 218.
- ¹⁰ Discurso del Presidente del Gobierno en el Pleno del Congreso de los Diputados para informar sobre el Consejo Europeo de Bruselas y sobre las medidas ante la evolución de la situación económica y del empleo. Madrid: 17 de febrero de 2010. URL: <http://www.lamoncloa.es/Presidente/Intervenciones/Sesionesparlamento/prsp20100217.htm> (дата обращения: 24.02.2010).
- ¹¹ Eurostat Newsrelease. Euroindicators, 149/2009 – 22 October 2009. P. 5.
- ¹² Estrategia para la Economía Sostenible. (Síntesis). Madrid: 2 de diciembre de 2009. P. 13.
- ¹³ El Gobierno aprueba medidas para reducir el déficit público y propone la reforma de las pensiones. Madrid: Consejo de ministros, 29 de enero de 2009. URL: <http://www.la-moncloa.es/ActualidadHome/2009-2/290110-consejo.htm> (дата обращения: 20.01.2010).
- ¹⁴ Notas de prensa. Madrid: Instituto Nacional de Estadística, 28 de enero de 2010. P. 3. URL: <http://www.ine.es/rss/rss.htm> (дата обращения: 20.01.2010).
- ¹⁵ El Mundo, 4 de febrero de 2010. URL: <http://www.elmundo.es/elmundo/hemeroteca/2010/02/04/t/economia.html> (дата обращения: 15.02.2010).
- ¹⁶ El Gobierno prorroga el programa temporal de protección por desempleo e inserción. Madrid: Consejo de ministros, 12 de febrero de 2010. URL: <http://www.lamoncloa.es/ActualidadHome/2009-2/120212-consejo.htm> (дата обращения: 15.02.2010).



А.А. Тараруева

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Системы региональной поддержки малых предприятий играют важную роль в развитии малого предпринимательства большинства зарубежных стран. В статье анализируется опыт региональной поддержки малого бизнеса в США, Германии и Японии, формулируются принципы функционирования системы региональной поддержки малых предприятий, и делается вывод о возможности и целесообразности их использования в экономике России.

Ключевые слова: малое предпринимательство, система региональной поддержки малых предприятий, формы и методы поддержки малых предприятий, принципы функционирования системы региональной поддержки малого предпринимательства.

Актуальность исследования зарубежного опыта региональной поддержки малых предприятий определяется прежде всего противоречием между той ролью, которую играет малый бизнес в экономике большинства развитых стран и тем местом, которое занимает малое предпринимательство в экономике нашего государства.

Сектор малого предпринимательства является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, подлинной основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования.

Малое предпринимательство, существуя в реальной внешней среде, испытывает влияние разнообразных и разнонаправленных формальных и неформальных факторов. При этом рост малого предпринимательства, являясь одним из приоритетных направлений дальнейшего развития хозяйственной жизни нашей страны, далеко не всегда соответствует возлагаемым на него ожиданиям.

© Тараруева А.А., 2011

Так, общее число малых предприятий в России в 2,4 раза меньше, чем во Франции, в 7,7 раз – чем в Японии, и в 23 раза меньше, чем в США. Доля малых предприятий в производстве ВВП в России в 5 раз ниже, чем в США и Японии, и в 6 раз – чем в странах Европейского Союза. На тысячу россиян приходится в 14 раз меньше малых предприятий, чем в США¹.

В России, как и в развитых странах Запада, создана и функционирует как на федеральном, так и на региональном уровне целостная система поддержки малых предприятий.

В то же время достигнутый к настоящему времени уровень развития малого предпринимательства недостаточен для быстрого создания новых рабочих мест, оживления спроса и предложения на местных товарных рынках, появления самостоятельных источников дохода за счет частнопредпринимательской инициативы у экономически активной части населения, снижения социальных нагрузок на расходы бюджетов всех уровней.

Во многом это результат недостаточной эффективности действующей в нашей стране системы поддержки малого бизнеса. Как заявил Д. Медведев в своем выступлении на президиуме Госсовета России 27.03.2008 г.:

«Основной причиной медленного роста малого бизнеса продолжает оставаться чрезмерный административный прессинг, давление, которое сегодня существует на всех стадиях развития малого предпринимательства. <...> Уверен, что мы должны выработать развернутую стратегию поддержки малого бизнеса»².

На 1 октября 2007 г. в России было зарегистрировано более 1,1 млн организаций малого бизнеса и около 3,5 млн индивидуальных предпринимателей. Вклад малого бизнеса в ВВП сегодня не превышает 17%³.

Проведем сравнение критериев, в соответствии с которыми предприятие приобретает статус малого. В США к категории малых относятся предприятия, управляемые независимыми собственниками и не занимающие доминирующего положения на рынке. Количественные критерии (численность наемных работников или оборот) устанавливаются для каждой отрасли в зависимости от особенностей производства и иных необходимых факторов. Например: сельское хозяйство – 3,5 млн долл.; строительство – от 7 до 17 млн долл.; промышленность – 500 человек (в отдельных отраслях – до 100 или до 750 человек)⁴.

В Великобритании отсутствует единое определение сектора малых предприятий. Чаще всего, с точки зрения количества работников, к малым относят предприятия с числом работающих не более 250 человек.

В Польше, как и в Великобритании, нет единого официального определения малых предприятий, несмотря на то, что предприятия этого сектора экономики остаются одним из главных элементов экономической политики государства, главное статистическое управление относит к малым предприятия с числом работающих до 50 человек.

В Австрии, Испании, Португалии, Албании, Латвии, Республике Македония, кроме таких критериев как число работающих и оборот, используются следующие критерии: балансовая стоимость основных средств, доля участия в капитале других предприятий (в Испании данный критерий должен быть не более 35%, в Португалии – не более 50%).

Система поддержки малого бизнеса в экономически развитых странах в своих основополагающих чертах сложилась к концу 80-х годов XX в., а затем она продолжила лишь развиваться и совершенствоваться. В целом она представляет собой некое обеспечивающее начало и предполагает обслуживание малых предприятий, доведение до них материальных, финансовых, информационных ресурсов, включение в реализацию государственного заказа, оказание им различной помощи и т. п.⁵

Политика в отношении разработки системы поддержки малого предпринимательства является важным самостоятельным направлением социально-экономической политики государства и строится на принципе создания наибольшего благоприятствования развитию сектора малого предпринимательства, особенно в тех направлениях деятельности, которые дают максимальный социально-экономический эффект.

Рассмотрим организационные формы, в которых осуществляется поддержка малых предприятий как в целом по стране, так и на региональном уровне, а также основные методы этой поддержки.

Одной из организаций, осуществляющих централизованную финансово-кредитную поддержку малых предприятий в США, является Администрация малого бизнеса, которая предоставляет кредиты на приобретение земли, зданий, оборудования, обеспечение оборотного капитала, рефинансирование существующих долгов.

Она также гарантирует большую часть всех долгосрочных кредитов, предоставленных малым предприятиям по программам в промышленности, оптовой и розничной торговле, сфере услуг, строительстве, сельском хозяйстве, в том числе она гарантирует до 90% кредитов, выданных в размере более 155 000 долл. и до 85% – если размер кредита менее 75 000 долл. Срок кредитования обычно 5–7 лет, если кредит выдается для обеспечения

оборотного капитала, и до 25 лет – если кредит предоставляется на приобретение оборудования или здания. Для создания более доступных условий заимствования малыми предприятиями сумм до 25 000 долл. Администрация малого бизнеса проводит программы микрокредитования⁶.

Экономическая помощь малому бизнесу в США оказывается как на уровне штатов, так и на уровне местных органов власти. В 42 штатах реализуются специальные программы предоставления кредитов малому бизнесу (стимулирование экспорта, исследований и разработок, подготовки кадров), в 32 штатах – помещений, в 22 штатах – гарантирование займов.

К формам финансовой поддержки в США следует отнести:

1) мероприятия в области налогообложения, подразумевающие поэтапное уменьшение предельных ставок налогов и снижению прогрессивности налогообложения при узкой налогооблагаемой базе и широкой сфере применения налоговых льгот для обеспечения притока инвестиций;

2) участие в капитале инвестиционных компаний и гарантирование выпускаемых ими ценных бумаг;

3) венчурное финансирование.

Развитию малого бизнеса способствует Программа инновационных разработок в малом бизнесе (SBIR), предусматривающая выделение из бюджета на поддержание НИОКР средств на оплату контрактов, заключаемых с малыми предприятиями. На эту программу приходится около 60% объема средств, выделяемых государством в виде помощи малому бизнесу.

В числе институтов поддержки малого предпринимательства ведущее место занимают инвестиционные компании малого бизнеса. Инвестиционные компании малого бизнеса представляют собой частные фирмы, лицензируемые и регулируемые Администрацией малого бизнеса, предоставляющие венчурные инвестиции малым фирмам. Инвестиционные компании малого бизнеса предоставляют капитал в виде обыкновенных акций и продлевают необеспеченные кредиты малым фирмам, отвечающим инвестиционным критериям данных инвестиционных компаний⁷. Большое внимание уделяется развитию венчурного финансирования, а также развитию франчайзинга и лизинга.

Одним из важных инструментов финансовой поддержки малых предприятий является микрокредитование, которое используется для решения таких задач, как пополнение товарных запасов или запасов сырья, приобретение торгового и производственного оборудования, ремонт помещения, приобретение недвижимости и автотранспортных средств.

В настоящее время в зарубежных странах в финансировании малых предприятий активно участвуют мелкие банки, которые обладают значительными преимуществами по сравнению с крупными банками, так как лучше знают местные условия и местный бизнес. Малые предприятия предпочитают брать кредиты именно у них, поскольку это гораздо удобнее и большую роль играют личные взаимоотношения и положение владельца малого предприятия в местном сообществе⁸.

Политика поддержки малого предпринимательства в Германии, где около 99% предприятий относятся к категории малых, базируется на несколько иных принципах:

1) государство не берет на себя инициативу реализации конкретных экономических проектов, так как это – задача самих предпринимателей;

2) государством поощряются творческий поиск, готовность рисковать и адаптировать;

3) государство осуществляет защиту малых предприятий от монополистического давления;

4) государство оказывает преимущественно косвенную финансовую поддержку малого предпринимательства.

Финансовая поддержка осуществляется на всех стадиях развития малого предпринимательства, носит четкий целевой и адресный характер, предопределяемый макроэкономическими и социальными приоритетами, так же допускается комбинирование различных источников и мер поддержки.

В Германии крупной специализированной организацией, осуществляющей в федеральном масштабе программы поддержки малого бизнеса, является банк Кредитанштальг фюр Видерауфбау (государственный кредитный институт). Он предоставляет льготные кредиты малым предприятиям не непосредственно, а через немецкие бизнес-банки.

Инвестиционная поддержка малых предприятий осуществляется по нескольким направлениям.

Во-первых, это удовлетворение потребностей предприятий в информационных и технологических ресурсах. К мероприятиям в этом направлении относят все финансируемые из государственного бюджета экономические и технические консультации как для начинающих, так и для существующих малых предприятий, а также мероприятий по обучению и повышению квалификации сотрудников и руководителей малых предприятий.

Во-вторых, обеспечение предприятий капиталом и усиление их экономической мощи: поддержка инвестиций в уставной капитал (формирование начального капитала при создании предприятия),

поддержка долгосрочных инвестиций в малый бизнес (в рационализацию, модернизацию, расширение, преобразование производства).

В-третьих, до 40% инвестиций могут быть профинансированы без предоставления гарантий, посредством льготных кредитов, предоставляемых без процентов на первые 2 года, сроком до 20 лет, освобождаемых от обязанности по возврату первых 10 лет. Такие кредиты заменяют собственный капитал малого предприятия, так как государство берет на себя риск не возврата кредита. Большая часть недостающего капитала может быть получена за счет специальных льготных государственных кредитов начинающими предпринимателям, по которым требуется обеспечение, они выдаются под 5% годовых на срок 20 лет и покрывают максимум 50% стоимости инвестиционного проекта.

Кредитная поддержка вновь создаваемых малых предприятий осуществляется через Германский компенсационный банк, предоставляющий кредитные ресурсы на инвестиционные цели: на создание или выкуп предприятия (и связанные с этим цели в течение первых трех лет существования новой фирмы), выкуп инвестиционного пая, дающего право контроля деятельности предприятия, формирование первоначальных запасов, оборудование офиса. Посредством региональных программ осуществляется кредитование малых предприятий, ориентированных на производство товаров и услуг местного значения.

Льготные кредиты иначе называют скрытой финансовой помощью, так как сумма помощи представляет собой разницу между рыночными и льготными кредитными ставками (кредитная субсидия). Среди других видов скрытой финансовой помощи выделяют гарантии по кредитам, предоставляемые специализированными банками, долевое участие инвестиционных компаний в капиталах малых предприятий, если эти банки и компании финансируются государством.

Специализированные гарантийные банки, созданные как институты поддержки немецкой экономики, берут на себя риск невозврата кредита до 80% суммы кредита или долевого участия в капитале путем предоставления гарантий и поручительств новым и уже существующим предприятиям малого бизнеса. Федерация и федеральные земли, на территории которых находится гарантийный банк, покрывают в совокупности до 60% риска гарантийного банка посредством предоставления ему собственных гарантий.

Успешно развивается в Германии кредитно-кооперационная поддержка малых предприятий. Финансовую основу кредитных кооперативов составляют собственные средства малых предприятий и сбережения населения. Поддержка малых предприятий через

механизм кредитной кооперации позволяет мобилизовать дополнительные средства, которые не были вовлечены в хозяйственный оборот.

Как организационно-правовая форма кредитная кооперация появилась в конце XIX в. в Германии преимущественно в сельском хозяйстве, и ее появление связывают с именем В. Райффайзена. Его считают «отцом-основателем» кредитных кооперативов, сформулировавшим принципы, ставшие впоследствии основополагающими в организации кредитной кооперации: неограниченная ответственность членов кооператива, повышающая доверие к его кредитоспособности; обязательство быть членом только одного кооператива; преимущественное расходование прибыли на формирование специального фонда развития кооператива; строго целевое использование полученных кредитных ресурсов (на производственные цели).

Через некоторое время кооперативы были признаны достаточно эффективной формой хозяйствования и распространились по всей Европе, а в начале XX в. появились и в США, где была создана Система кредитования фермеров, направленная на обеспечение предприятий сельского хозяйства необходимыми денежными средствами и состоящая из кооперативных банков, кредитующих сельскохозяйственные малые предприятия. Для системы кредитования фермеров характерно отсутствие постоянных паевых накоплений среди клиентов: пай члена кооператива существует на время предоставления кредита и составляет 5% от общей суммы кредита⁹.

В Японии действуют четыре центра проведения политики стимулирования малого бизнеса: центральное правительство, местные органы власти, крупный бизнес и самостоятельные объединения мелких предприятий. Поддержка малого бизнеса осуществляется на всех этапах развития предприятия: регистрации, становления, роста. Для этого используют льготные кредиты и займы, различные налоговые льготы, техническую и консультационную помощь, подготовку кадров.

Особенностью японского опыта поддержки малых предприятий является предоставление на научно-технические программы безвозвратной финансовой помощи (субсидии).

В качестве финансовой поддержки малых предприятий широко применяется система налоговых льгот: ставки налогов на доходы малых предприятий составляют около 27%, а для крупных – не менее 37,3%. Так же как и в США, в Японии функционируют венчурные фонды, венчурный капитал которых направляется в высокотехнологические компании: на развитие микропроцессоров, про-

граммного обеспечения, биотехнологий. Этими фондами также предоставляются займы под льготный процент.

Государство обеспечивает гарантирование и страхование кредитов, предоставляемых малым предприятиям, что обеспечивает перелив капитала от коммерческих финансовых институтов к малым предприятиям, и получение кредитов по льготному проценту.

Из проведенного анализа следует, что зарубежная практика функционирования системы поддержки малого предпринимательства базируется на ряде фундаментальных принципов:

- создания наибольшего благоприятствования развитию сектора малого предпринимательства;
- непрерывности осуществления поддержки на всех стадиях создания, функционирования и развития малых предприятий;
- целевого и адресного характера поддержки;
- принцип комплексности поддержки.

Использование сформулированных принципов в практике совершенствования системы региональной поддержки малых предприятий в промышленности России будет способствовать повышению эффективности ее функционирования, а следовательно, повышению роли малого бизнеса в экономике нашего государства.

Примечания

- ¹ *Котова Е.В.* Финансово-кредитный механизм региональной поддержки малого предпринимательства: монография. Ростов-на-Дону, 2007. С. 29.
- ² Выступление Д. Медведева на президиуме Госсовета России от 27.03.2008. [М., 2009]. URL: <http://www.rost.ru/medvedev/report-27-03-1.html> (дата обращения: 27.03.2008).
- ³ Там же.
- ⁴ *Котова Е.В.* Указ. соч.
- ⁵ *Нестеренко Ю.Н.* Малый бизнес: тенденции и ориентиры развития в современной России. М.: РГГУ, 2007. С. 42.
- ⁶ *Юсупова Н.* Поддержка малого предпринимательства в США // *Мировая экономика и международные отношения.* 2001. № 5. С. 178, С. 294.
- ⁷ *Юдаков О.* Методы оценки финансовой эффективности и рисков реальных инвестиций в условиях неопределенности // *Инвестиции в России.* 1999. № 3. С. 179.
- ⁸ Там же. С. 123.
- ⁹ *Юсупова Н.* Указ. соч.



Abstracts

V.S. Aksenov

REGARDING INTERPRETATION OF ELECTRONIC MONEY

In the article, based on the analysis of different approaches to the interpretation of electronic money in the Russian economic literature, a conclusion is made that this is in principle a new form of money. Electronic money are universal money equally efficiently functioning in real, virtual and mobile segments of the information economy. To accelerate their implementation in settlement and billing system of the country a significant rework is needed of existing and adoption of new legislation and regulation governing the legal framework for functioning of electronic money in the economy of Russia.

Keywords: financial and economic crisis, electronic money, cashless form of money, cash form of money, money surrogates, universal form of money.

Aliev Z.T.

WAYS TO INCREASE OF COMPETITIVENESS OF RUSSIA (POLITICAL ASPECT)

In article the place and value of competitiveness of economy of the modern states is considered. It is noticed that without observance of the general rules of a competition, both on internal, and on external markets, for producers of goods and services it is impossible to imagine modern development nations. Identified Russian competitive resources that are able to provide a framework for the introduction of innovative technologies as the only possible form of evolution in many sectors of the domestic economy. Analysis of globalization processes provides a basis to conclude that the global environment – competitive environment, transnational interaction – competitive interaction, and the global economy – competitive economy in which winning the economically powerful countries. In these conditions, as well as in the situation to reduce Russia's competitiveness is urgently needed to develop and adopt national competition policy.

Keywords: competitiveness, competition, qualitative knowledge, innovative economy, the State competition policy.

Y.S. Begma

ECONOMICS OF FASHION:
REALITY OR PLAY ON WORLDS

The Mode is considered usually as social-psychology phenomenon. Realization some ideas of transformation image, appearance of things into the real world of uncommon fashion goods creates a stable process of reproduction of economic factors and their links. Steady, low-governed and distinctive features of this process are to form the matter of definition of the mode economics.

Keywords: brand, boutique, creativity, fashion-socio, fashion-industry, fashion-leader, fashion, simulacrum.

V.V. Borisov

DEVELOPMENT OF FINANCIAL INSTITUTIONS
IN POSTINDUSTRIAL ECONOMY

The influence of the financial sector development on modern society and modern economy becomes more and more complicated. Fundamental changes occurring in the financial sector in the post-industrial stage of social development are described in the article in the post-industrial theories of social development. The author shows and explains the changes and emerging trends in the financial sector.

Keywords: financial sector of economy, financial institutions, financial tools, the financial markets.

M.V. Buzmakova

THE MAIN PREREQUISITES FOR THE CREATION
OF SOCIAL INFRASTRUCTURE
IN POST-CRISIS ECONOMY

This paper examines the state of social infrastructure in the post-crisis period in Russia, explores ways of financing and the main prerequisites for the formation in Russia.

Keywords: social infrastructure, small business, middle class, the service sector.

F.Y. Chankhieva

THE BASIC MODELS AND APPROACHES
TO STUDYING THE CROSS-CULTURAL MANAGEMENT
IN A GLOBALIZING ECONOMY

In this article is discussing the problem of cross-culturing differences in management and main models for teaching to manage cross culturally in “an era of globalism”.

Keywords: cross-cultural management, globalizations, national characteristics, training, culture.

T.A. Chernichenko

THEORETICAL ASPECTS
OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

This paper deals with theoretical aspects of the concept of human capital management. It is noted that human capital is a factor that is very difficult to measure, particularly in the case of performance output. Nonetheless, many leading foreign companies prefer to invest in “human capital” as a catalyst of economic transformation. A new configuration of this conception is evolving naturally. Different views on this concept have been systematically analyzed. Systemized characteristics of human capital in the framework of financial management have been identified. The uniqueness of human resources has been examined. The global nature of a human and financial resource management has been considered.

Keywords: human capital, concepts, knowledge, ability, stock health, the value of human life, investments, the spiritual capital.

V.V. Dorzhieva, E.Ts. Chimitdorzhieva

THE INFLUENCE OF THE TAX BURDEN
ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT
OF REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION.

This article deals with the problem of distribution of tax burden in regions of the Russian Federation. The study was conducted based on the ranking of regions of the Russian Federation on the gross regional product (GRP) per capita and the level of tax revenue per capita. Differentiation of regional tax burdens showed that, despite the functioning of a unified system of taxes and fees, the amount of the tax burden in different regions is different.

Keywords: tax burden, consolidated budget, tax revenues.

N.I. Grishakina, N.A. Semenov
SIMULATION MODELING BY ASSESSMENT
OF EFFICIENCY OF FINANCIAL INVESTMENTS INTO
THE FARM ECONOMY

To assess the efficiency of financial investments into the agriculture industry the authors of the article consider one of the methods of economic systems analyses – method of simulation modeling. Handling the issues of financial analysis including the one considering in this article they use probability models containing stochastic variables which cannot be managed by the persons making decisions. Applying this method helps to make the following conclusion of possible outcomes based on density distribution of stochastic (factors) variables.

Keywords: economic efficiency, agriculture, simulation modeling.

L.L. Kalinina
DEVELOPMENT OF FORMS
OF DIRECT INVESTMENT
IN THE CONDITIONS
OF WORLD ECONOMY GLOBALIZATION

Development implementation of large-scale global operating companies claims the search for optimal forms and tools including innovative ones. Globalization makes quality shifts in foreign investing process when joint ventures are formed instead of common foreign company purchases. In times of recession at high risks such approach provides optimal allocation of resources, boosts competitiveness on the basis of partnership relationships' establishment and mastering various forms of international cooperation.

Keywords: the transnational companies, investment of the capital, the form of investment, merge and absorption, joint ventures.

M.V. Kivarina
INSTITUTIONAL BASES OF SYSTEM
OF SOCIAL PARTNERSHIP

Essence and features of domestic model of social partnership is examined in the article. Proved, that a study and analysis of institutional bases of forming of the system of social partnership in the modern Russian economy will allow to develop the integral system

of recommendations in area of development of social partnership in Russia.

Keywords: social partnership, the social world, bipatrim, tripatrim, social conflicts, social institutes, a social inequality.

E.G. Kochetov

GEOECONOMIC APPROACH
TO THE INTERNATIONAL ECONOMIC STRATEGY
OF RUSSIA AT THE PRESENT STAGE

Nowadays the problem of competitiveness of Russian economy, the state and opportunities of its *export potential* is brought to the fore. But talking about it we should first of all define *the methods of development of Russia's export potential*, in other words, to answer the question: what is the paradigm that founds the country's international economic policy and strategy, the paradigm that reveals new horizons of geo-economic space development and higher export potential of Russian companies? Such a paradigm is *the system of geo-economic views*.

Keywords: geo-economics, geo-economic approach, international economic strategy, geo-economic atlas of the world, economic borders, internationalized reproduction cycle, world income, goods-object (goods-enterprise), goods-program.

E.A. Kondratieva

SHADOW ECONOMY:
PROBLEMS OF EVALUATION

Article is devoted to problems of measuring the shadow economy, characteristic of the different approaches, assessing the magnitude of the shadow sector for groups of countries. To measure are used different, mostly indirect methods, due to a hidden nature of the shadow processes.

Keywords: shadow economy, criminal economy, methods of measurement, developed countries, developing countries, Russia.

V.V. Krysov, Y. Golubeva

THE PROBLEMS OF COMPARISON
OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE COUNTRIES

The problematic of independent and fair comparison of innovative development of the countries in connection with presence of set of various world indicators is revealed. On an example of ratings of Global competitiveness and the European innovative activity the data on the countries is compared by means of economic-mathematical methods – correlations. Variants of use of the revealed mathematical dependence between their results for formation of a complete picture of their development in sphere of innovations are offered.

Keywords: innovations, competitiveness, indexes of innovation development, correlation dependence.

I.V. Leonova

THE ESTIMATION OF THE INVESTMENT
ATTRACTIVENESS OF THE SUBJECTS
OF THE RUSSIAN FEDERATION

Purpose of article is to analyze the factors, which determine investment attractiveness. To describe methods are used the determinations of investment potential and investment climate, their commensuration during the construction of the generalized integral estimations. To isolate basic factors, which determine investment climate, to examine different determinations of investment climate. Estimation of investment climate to be the market indicator of the effectiveness of the arrangement of investments in the territory of the country.

Keywords: investment attractiveness, investment potential, investment climate, rating, investment risk, the procedure of estimation.

E.B. Makarova

MICROFINANCING OF RUSSIAN:
EVOLUTIONARY DEVELOPMENT

Microfinancing gets an increasingly wider spreading on the Russian market, gradually becoming a part of financial credit system, expanding access to borrowed funds for that part of small business and people who has limited access to traditional banking services for one reason or another. Studying microfinancing role in the modern economic condi-

tions it is necessary to take into account its historical development because at each stage the microfinancing got some peculiar features which can be actual today. At the same time today the microfinancial organizations still remain insufficiently protected, especially with regard to legal maintenance and infrastructural support.

Keywords: microfinancing, credit co-operative societies, mutual aid cash desks, microcredit banks, the microfinancial organizations.

N.S. Makarova

NECESSITY OF MODELING OF THE MARKET OF PENSION INSURANCE

Article purpose – attempt to formulate necessity of realization of the various pension schemes existing in memory model. Well-known that the optimum decision of a problem of a provision of pensions of the population consists not in an alternative choice of one of models (memory and distributive), and in interaction of the basic (dominating) and additional models.

Keywords: insurance model, distributive model, memory model, the insurance market, pension schemes, a social direction insurance, other, than social.

E.V. Mukhova

THE ASSESSMENT OF FOREIGN INVESTMENTS INFLUENCE ON RUSSIAN ECONOMY

Russia is facing the necessity of transition to the innovative type of development. The implementation of the innovative strategy requires significant capital investments including foreign investments. Foreign investments influence the recipient country's economy in different ways, thus their influence over Russian economy must be studied on the basis of the modified differentiated model of the multiplier- accelerator which calculating showings make it possible to define effectiveness and rationality of foreign investments into Russia.

Keywords: innovative strategy modified differentiated model of the multiplier- accelerator, effectiveness and rationality of foreign investments.

Y.N. Nesterenko
THE COMPETITIVENESS
OF SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES
AND WAYS TO GROWTH

Modernization of Russia's economy as one of the important directions provides for the development of small innovative enterprises, the competitive advantage which is not implemented due to lack of the country's dynamic and comfortable environment that affect the promotion of entrepreneurship.

Keywords: competitive ability, competitive advantage, small enterprises, small innovative enterprises.

N.A. Nikolaev
ORGANIZATIONAL STRUCTURES
OF INNOVATIVE ACTIVITY

In article the review of foreign and domestic experience of the organization of the university small innovative enterprises is given. Problems of functioning of technoparks of Russia, integration of a science, formation and business are put.

Keywords: scientifically-technological parks (technoparks), technopolises, business incubator, organizational structures, science and education sphere, small business, the market of innovative production.

N.V. Oreshnikova
A CONCEPTUAL APPROACH
TO THE PRICING INSIDE
THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

The aim of this article is to revise the conceptual approach to the pricing established by an industrial enterprise within its system of strategic management. Contrary to the traditional uncoordinated approach to the pricing, the author puts forward a thorough investigation of the complex approach to the matter in question at JSC "EZTM". The theoretical material, the results of the mentioned analysis, as well as comparing them with the experience of other economic subjects, have allowed to construct quite a new conceptual approach to the pricing.

ing, which is based on the optimization of its components, i.e. economic, marketing, information and integral ones.

Keywords: pricing, the enterprising strategic system of management, strategic pentagon of price, economic conception, marketing conception, information conception, integration conception, system-integration position.

A.V. Osipovskaja

FORMATION OF SYSTEM TO MICROFINANCING IN RUSSIA

Financial and economic crisis clearly has shown importance of the Russian bank system transformation, microfinancing development should become one of its tendencies in Russia. Ensuring with financial services of various groups of people, small business, their credit support is impossible without activity of the microfinancial organizations. Thereupon it is necessary to make a complex of actions in the formation and development of Russian microfinancing system.

Keywords: microfinancing, microfinancial organisations, credit cooperative societies, microcredit, guarantees funds.

A.A. Ovchinnikov

INSTITUTIONAL FORMS OF THE OFFICIAL SUPPORT FOR EXPORTS.

The author of the article considers the institutional forms of official export credit support used internationally, specifies the main development trends and analyzes the current Russian model. The author offers the range of recommendations for reforming and improvement of Russian institutions for financial stimulation of exports.

Keywords: official export support, export credit agency, export-import bank, international trade finance.

E.A. Ovchinnikova

MICROINSURANCE AS AN INSTRUMENT OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT

Nowadays, the insurance is one of the important economic fields, which is able to provide a solution of many social-economic problems.

The insurance plays the leading role in damage compensation of insurance relationships of participants, economy effectiveness increase in the hole and also some enterprises. The microinsurance conception, it's essence and organization principles are practically unknown for the most Russian transactor units. Therefore, the usage and introduction of this tool can facilitate of small business development and support. The article describes the microinsurance mechanism analyzing it, it's organization system in the foreign countries where this tool of insurance protection has it's development and the experience of execution.

Keywords: small business, microfinance, microcredit, microinsurance.

O.A. Pikhota

PRIVATE BUSINESS AND ABILITIES OF IT'S COST ESTIMATE

The article is devoted to description of the basic methods of business estimation. The article is also concerned with the possibility of using with methods to estimate the cost of private enterprise. The first part of the article deals with private business and about innovative management methods. The second part is devoted to the existing methods of estimation of business cost. The example of estimation of cost of a private business is resulted. The third part is concerned with the peculiarities how to determine the price of private business enterprise according to the International standards of the financial reporting are considered. The author also raises the question how to employ new business managing methods, closely connected with the price of business, because very often it is the price of business that is the index, which all the participants, who are interested in the activities of the company, take into account.

Keywords: private business, management in cost, estimation of cost, estimation methods cash flow, discounting.

P.S. Pimenov

FEATURES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC TRADING RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND JAPAN

Economic trading relations between Russia and Japan occupies considerable place in the complex of two-way relations. Lately the role

of economic cooperation between two countries has increased greatly. The level of Russian-Japanese turnover and its structure don't meet the economic means of the countries which have large economic potential and resources. The reason is in great differences of economic development in both countries. This becomes obvious under the conditions of economic crisis.

Keywords: Russia, Japan, economic trading relations, region development.

M.Y. Pogudaeva

DEVELOPMENT OF THE MICRO-ENTREPRENEURSHIP IN EDUCATION IN RUSSIAN FEDERATION

The aim of the article is basing on the analysis of the problems of establishment of the new forms of micro-entrepreneurship to determine its prospects of development in education in Russian Federation. The author studies current condition of the educational field and the part of the micro-entrepreneurship in the field of education. In the article there has been admitted that the principal trends of educational sphere development are determined by the transition into the postindustrial information oriented society, as well as by the dynamic development of the economy and the growing role of the human capital. The author stresses that the purpose of the modernization of the education should be the provision of state guarantees, availability and equal possibilities of obtaining proper education and the increase of social status and the qualification of the staff in the educational field.

Keywords: educational field, information oriented society, modernization of the education, human capital, educational policy, industrial park systems, national research university (NRU).

D.D. Popov, M.O. Kasatkina

METHODOLOGICAL VIEWS TO RESEARCH OF SOCIAL CAPITAL ELEMENTS

The entire number of concepts is connected with a key word "capital". They are physical capital, financial capital, human capital, etc. The concept of social capital has got a special position in macro- and micro-economic conceptions. The term "social capital" describes important social processes and relationships that are informal relations of social support. For Russian scientists the range of social capital problems has

become the subject of analysis only recently. This can explain unformed methodology of research in this area. Operationalization and measurement of social capital are a hard task for any society. Methodology and methods of social capital research are still on discussion.

Keywords: social capital, social network, methodology, trust, economic behavior, measurement, social behavior.

E.N. Pyatsheva
MICROFINANCING AS A TOOL
OF PRIVATE ENTERPRISE DEVELOPMENT IN RUSSIA

Private enterprise development is considerably defined by a level of the financial provision of its activity. The level achievement depends in its turn on the conditions of the financial services market. Foreign experience of micro financing is a subject of urgent research, taking into account that microfinancing in Russia as an institute is just announced.

Keywords: little enterprise, microbusiness, microfinance, microcredit, microinsurance, microinvestment, microfinancial service.

O.I. Rudaeva
INTELLECTUAL CAPITAL
OF NATIONS: MEASUREMENT APPROACHES

In the article the most relevant approaches to measurement and evaluation of intellectual capital (IC) of nations based on the previous researches in this scientific area are described. With a focus not only on the transfer of existing models and methods for measuring IC of nations, the author also defines "pitfalls" faced by researches, extrapolating a microeconomic approaches to macroeconomic level, as well as ignoring the causal relationships between IC drivers and economic development indicators.

Keywords: knowledge economy, intangible assets, intellectual assets, intellectual capital, methods for measuring intellectual capital.

E.V. Samaeva, S.A. Zadbinov

WORLD PRACTICE OF ORGANIZATION
OF AGRICULTURAL CREDIT COOPERATIVE

In the beginning of development of credit cooperation F. Rajffajzen and G. Schultz-Delich (Germany) were developed by two systems of the beginnings of functioning of rural and city credit cooperation. To development of credit cooperation there was an integration of principles of these two systems, some basic beginnings have disappeared, and some – were transformed. Despite distinctions in functioning of agricultural credit co-operative societies of the various countries, many beginnings are the general for all credit co-operative societies. All general principles can be classified on principles, characteristic for all co-operative societies, irrespective of sphere of their activity, and on the principles specific only for credit co-operative societies.

Keywords: concept of agricultural co-operative, definition of credit cooperation, principles of credit cooperation, the credit union, rural and city credit cooperation.

E.Y. Seleznyva

THE MARKET (ONLY TRADE):
PROBLEMS, TENDENCIES, PLANS
OF DEVELOPMENT.

The aims of this article: is to analyze working of the only trade in modern time of economic's development; To find out the main problems, tendencies and influence of this economic's section the life of our society and on every men; To research marketable facilities of men, who sells the only trade, to research purposes of their working on the market, to research attitude of customers to these manipulations; To characterize variations of marketing services and modernize it according to point of view economical and ethical approaches. The object of this analyzation is marketing firms in the modern term of economical development in Russian Federation.

Keywords: a market, only trade, tendencies, problems, plans of marketing development, services' modernization and ways of market's working.

Y.F. Shamray
“PEOPLE MARKET ECONOMY”
AND “PEOPLE MARKET RELATIONS”
AS A COMPETITIVE ALTERNATIVE
OLIGARHICHESKI-MONOPOLISTICALLY MODEL
OF ECONOMY

The author of the article offers possible ways of the development of new economic system in Russia, meaning the creation of «public enterprises», formation of so-called «net-economy» and development of sectors of small and medium business. The author considers that the democratization of economic structure of the national economy will stimulate the formation of innovative model of Russian economy and the increase of its competitiveness.

Keywords: the democratization of economic basis, public enterprises, «net economy», social competitiveness, social-innovative model of business undertakings.

D.A. Shevchenko, V.R. Pratushevich
MARKET ECONOMY OF RUSSIA: IDEAL AND REALITY

It is the research of the nature of the mentality of Russian society during the transition to a market economy on basis of economical and sociological analysis. Attempt to find answers to the key question of modern economic development: “What is the nature of forces and conditions that impede the transition of the Russian economy to a modern market economic system?”

Keywords: command economy, market, market economy, norms and patterns of behavior at the market and command economic system.

L.M. Shigaleva
THE CONCEPT OF MONETARY AND CREDIT REGULATION
OF THE REFERENCE OF E-MONEY IN RUSSIA

Article is devoted problems of monetary regulation of e-money in economy of Russia. The author shows necessity of introduction of the special legislative norms regulating the reference of e-money in Russia. The author formulates substantive provisions of the future law on e-money.

Keywords: e-money, electronic payment system, Internet payments, an electronic purse, national payment system, lawful means of payment, the Central bank of the Russian Federation.

T.V. Sidorenko

SPAIN: ANTI-CRISIS PROGRAM
AND MODERNIZATION
OF THE NATIONAL ECONOMY

The purpose of the article is to analyze the main anti-crisis measures taken by the Spanish Government to soften the negative consequences of the current world financial crisis on the economy of the country. Particular attention is paid to the investigation of measures that are being used to modernize the national economy and are aimed at bringing the economy of this country to the innovative path of development.

Keywords: international financial and economic crisis, Spain, overheating of real estate market, recession, Spanish economy and employment stimulation plan, anti-crisis measures, strategy of sustainable economic growth, economic modernization.

S.Y. Sokolova

SPECIFIC CAPITAL FUNDS IN RUSSIA:
EVOLVEMENT PROBLEMS AND PROSPECTS
FOR THE DEVELOPMENT

Competitiveness of nonprofit organizations in modern economy considerably depends on the level of development of endowment. It is prevalent in foreign practices, but not yet formed in Russia, which is unfavorable when attracting general public to finance significant social projects.

Keywords: charity, nonprofit organization (institution), endowment, management company, donors.

N.G. Stepanova

ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE CONCESSION
ACTIVITY IN RUSSIA

The article presents the most pressing problems constraining the development of a form of public-private partnership – a concession, as well as highlighted the conditions necessary for creating an enabling environment for interaction between government and private bigness.

Keywords: public-private partnerships, concessions, the institutional structure of the economy, currency and inflation risks, concession fees, investment of financial and economic institutions.

A.A. Tararueva
FOREIGN EXPERIENCE
OF REGIONAL SUPPORT
FOR SMALL BUSINESS

Systems of regional support of small business play an important part in the development of small business in most foreign countries. This article analyses the experience of regional support of small business in the USA, Germany and Japan. Also it marks out some principles of the system's functioning and identifies the possibility and reasonability of taking them in practice in economy of Russia.

Keywords: small business, the system of regional support of small business, forms and methods of support of small business, principles of the system's functioning of system of regional support of small business.

O.A. Ulyanova
HISTORICAL BACKGROUND OF THE ECONOMIC REFORMS
OF THE NATIONAL ECONOMY IN THE SECOND HALF
OF XX CENTURY

In the article the evolution of development of economy of the USSR during the post-war period is considered, the analysis of the dynamics of basic indicators of development of a national economy in 1950–1965 is resulted, the estimation of a condition of the Soviet economy by mid-1960 is given, historical necessity of economic reforms is proved.

Keywords: a territorial principle of governance, national income, capital investments, extensive character of development, distribution of the national income, STE.

A.V. Yarosh, N.N. Yarosh
ENTERPRENEUR'S ECONOMIC BEHAVIOR MODELING AS
BASED UPON THE SOCIONICS APPROACH

The paper portrays basics of socionics, a Russian version of typology as interpreted by the authors. The socionics-based model is introduced to be applied in modeling of inter-personality relations, specifically in analysis of these relations in economics and management.

Keywords: young, psychology, socionics, management, economy.

Y.O. Zubov

FORMING AND BASIS
OF INVESTMENT POTFOLIO TO WORKING
OF ECONOMICAL STRATEGY PLANT

Aim of article is consider to investment strategy of enterprise in current economical status and founded to use here the new trend – mathematic models. On the basis of most popular mathematic programs Mathematica to consider the main advantages of these approach.

Keywords: investment strategy, mathematic models, floater, guaranteed income, mathematic program.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Аксенов Валерий Сергеевич* – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита экономического факультета ИУЭП РГГУ, vs.aksenov@gmail.com.
- Алиев Заур Табризович* – кандидат политических наук, доцент кафедры «Культуры мира и демократии» ЮНЕСКО, РГГУ, zaur-aliev75@mail.ru.
- Бегма Юрий Сергеевич* – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ИЭУП РГГУ, stylusla@yandex.ru.
- Борисов Владимир Викторович* – аспирант, кафедры экономических теорий, РГГУ, Vladimer1986@mail.ru.
- Бузмакова Марина Валерьевна* – кандидат экономических наук, доцент, старший преподаватель кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Нижний Новгород, webdirect@nm.ru.
- Голубева Яна Андреевна* – финансовый контролер, ОАО «Пивоваренная компания “Балтика”» geography2004@yandex.ru.
- Гришакина Надежда Ивановна* – кандидат экономических наук, доцент кафедра экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Великий Новгород, gnisemm@mail.ru.
- Доржиева Валентина Васильевна* – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Отдела региональных экономических исследований БНЦ СО РАН г. Улан-Удэ, vv2006uu@yandex.ru.
- Задбинов Сергей Анатольевич* – аспирант Калмыцкого государственного университета, samaeva@mail.ru.
- Зубов Ярослав Олегович* – аспирант кафедры финансов и кредита, преподаватель кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ, заместитель декана по научной работе экономического факультета РГГУ, zubov_y@mail.ru.
- Калинина Людмила Львовна* – кандидат экономических наук, профессор кафедры мировой экономики ИЭУП РГГУ, m_kafedra@mail.ru.

Касаткина Мария Олеговна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики управления филиала РГГУ в г. Костроме, mariyatimofeeva@yandex.ru.

Киварина Мария Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Великий Новгород, marewd@yandex.ru.

Кондратьева Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ, доцент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, eakfa@mail.ru.

Кочетов Эрнест Георгиевич – доктор экономических наук, заведующий Центром стратегических исследований геоэкономики НИИВС ГУ-ВШЭ при Правительстве РФ, Президент региональной общественной организации «Общественная академия наук геоэкономики и глобалистики», geo_econ_acad@mail.ru.

Крысов Виктор Владимирович – кандидат географических наук, доцент кафедры мировой экономики РГГУ, geography2004@yandex.ru.

Леонова Ирина Васильевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ, in127543@yandex.ru.

Макарова Екатерина Борисовна – ассистент кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ, rusheva@bk.ru.

Макарова Наталия Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансы и кредит ИЭУП РГГУ, lloyd62@mail.ru.

Мухова Елена Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-правовых дисциплин РГГУ филиала в г. Железнодорожном, elenamr-123@mail.ru.

Нестеренко Юлия Николаевна – доктор экономических наук, декан экономического факультета ИЭУП РГГУ, заведующая кафедрой финансов и кредита ИЭУП РГГУ, economfac@rggu.ru.

Николаев Олег Викторович – доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Железнодорожном, docnikolaev@mail.ru.

- Овчинников Алексей Альбертович* – аспирант кафедры финансов и кредита экономического факультета ИУЭП РГГУ, alexey.a.ovchinnikov@gmail.com.
- Овчинникова Елена Александровна* – преподаватель кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ, e.a.ovchinnikova@mail.ru.
- Орешникова Надежда Всеволодовна* – старший преподаватель кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ, livoskar@mail.ru.
- Осиповская Анна Валерьевна* – доцент кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ, remiz@mail.ru.
- Пименов Павел Сергеевич* – кандидат исторических наук, доцент филиала РГГУ в г. Тольятти, pimenov_pavel@list.ru.
- Пихота Олеся Александровна* – преподаватель Кировского филиала РГГУ, Olesya_pihota@mail.ru.
- Погудаева Марина Юрьевна* – доктор экономических наук, профессор кафедры экономических теорий экономического факультета ИЭУП РГГУ, romarin@pochta.ru.
- Попов Денис Дмитриевич* – аспирант кафедры экономики труда и институциональной теории Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова, pivik@list.ru.
- Пратусевич Виктор Роальдович* – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры маркетинга и рекламы факультета управления ИУЭП РГГУ, v_pratus@mail.ru.
- Пятшева Елена Николаевна* – ассистент кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ, elena.pyatsheva@notmail.com.
- Рудаева Оксана Игоревна* – ассистент кафедры мировой экономики, rudaevaoi@gmail.com.
- Самаева Елена Владимировна* – кандидат экономических наук, доцент экономико-управленческих и правовых дисциплин Филиала РГГУ в г. Элиста, samaeva@mail.ru.
- Селезнева Екатерина Юрьевна* – старший преподаватель филиала РГГУ в г. Киров, Sel-kate@yandex.ru.
- Семенов Николай Андреевич* – аспирант Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого, ststists@yandex.ru.
- Сидоренко Татьяна Викторовна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ИЭУП РГГУ и доцент

кафедры мировой экономики и международного бизнеса
Финакадемии, tsidoren@yandex.ru.

Соколова Светлана Юрьевна – преподаватель кафедры финансов
и кредита ИЭУП РГГУ, ssokolova@rggu.ru.

Степанова Надежда Германовна – ассистент кафедры экономичес-
ких теорий ИЭУП РГГУ, nndadia2000@mail.ru.

Тараруева Алиса Андреевна – ассистент кафедры финансов и кре-
дита экономического факультета ИУЭП РГГУ, rample-
mousse@rambler.ru.

Ульянова Ольга Александровна – старший преподаватель кафедры
экономических теорий экономического факультета ИЭУП
РГГУ, olgaulyanova@inbox.ru.

Чанхиева Фарида Юсуповна – кандидат технических наук, дирек-
тор Научно-образовательного Центра, доцент кафедры миро-
вой политики и международных отношений РГГУ, fari-
dac@mail.ru.

Черниченко Тамара Анатольевна – кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ,
tach44@mail.ru

Чимитдоржиева Екатерина Цыренжабовна – преподаватель кафе-
дры математических и естественно-научных дисциплин фи-
лиала РГГУ г. Улан-Удэ, katrin_c@mail.ru.

Шамрай Юрий Федорович – кандидат экономических наук, доцент
кафедры мировой экономики экономического факультета
ИЭУП РГГУ, shamyur@yandex.ru.

Шевченко Дмитрий Анатольевич – доктор экономических наук,
профессор, заведующий кафедрой маркетинга и рекламы фа-
культета управления ИЭУП РГГУ, shevm@rggu.ru.

Шигалева Леся Михайловна – старший преподаватель кафедры фи-
нансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ,
leska1977@gmail.com.

Ярош Наталия Николаевна – кандидат технических наук, доцент
кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ,
kafedra373@yandex.ru.

Ярош Александр Владимирович – кандидат химических наук, стар-
ший научный сотрудник НИОПиК, kafedra373@yandex.ru.

General data about the authors

- Aksenov Valeriy Sergeevich* – doctor of economic sciences, Professor, Department of finance and credit of economic faculty IUÈP of the Russian State University for the Humanities. Expert in the field of finance and banking, vs.aksenov@gmail.com.
- Aliev Zaur Tabrizovich* – PhD., the senior lecturer of chair «Cultures of the world and democracy» UNESCO, RSUH, zaur-aliev75@mail.ru.
- Begma Yuriy Sergeevich* – PhD. in Economics, Associate Professor of World Economy, stylusla@yandex.ru.
- Borisov Vladimir Viktorovich* – the post-graduate student, faculties of economic theories, Russian State University for the Humanities, Vladimer1986@mail.ru.
- Buzmakova Marina Valer'evna* – PhD., associate professor, senior lecturer in economics and management, and legal disciplines, Russian State University for the Humanities, branch in Nizhny Novgorod, webdirect@nm.ru.
- Chankhieva Farida Yusupovna* – PhD., director of the Education and Research Center, associate professor of the Russian State University for the Humanities, faridac@mail.ru.
- Chernichenko Tamara Anatol'evna* – PhD, senior lecture, Department of Finance and Credit, Russian State University for the Humanities, tach44@mail.ru.
- Chimitdorzhiev Ekaterina Tsyrenzhabovna* – senior teacher of mathematical and natural science disciplines chamber, Russian State University for the Humanities, Ulan-Ude, katrin_c@mail.ru.
- Dorzhieva Valentina Vasil'evna* – PhD, senior Researcher Division of Regional Economic Research BSC SB RAS, Ulan-Ude, vv2006uu@yandex.ru.
- Kochetov Ernest Georgievich* – ScD (Economics), Director of the Centre for Strategic Studies of the Geoeconomics Research Institute of Foreign Economic Ties of the State University-Higher School of Economics, President of the regional public organization “Public Academy of Geoeconomics and Globalistics”, geo_econ_acad@mail.ru.

- Golubeva Yana Andreevna* – finance controller, “Baltika Breweries”,
geography2004@yandex.ru.
- Grishakina Nadezhda Ivanovna* – PhD in Economics, Assistant
Professor Department of Economico-administrative and Legal
disciplines, Russian State University for the Humanities,
Novgorod the great branch, gnisemm@mail.ru.
- Nesterenko Yulia Nikolaevna* – Doctor of Economics, Dean of the
Department of Economics, Head of the Chair of Finance and
Credit, IEML of the Russian State University for the
Humanities, economfac@rggu.ru.
- Shamray Yuri Fyodorovich* – PhD in Economics, associate professor of
the Chair of the World Economies, Department of Economics,
IEML of the Russian State University for the Humanities,
shamyur@yandex.ru.
- Shevchenko Dmitry Anatol'evich* – PhD, head of Marketing and
Advertising sub department IEML of the Russian State
University for the Humanities, professor of marketing and adver-
tising, head of marketing and promotional department of the
RSUH, Chief of the Employment Assistance of the RSUH,
shevm@rggu.ru.
- Pratusevich Victor Roaldovich* – Candidate of Physical and Mathemat-
ical Sciences, associate professor of sub department of marketing
and advertising IEML of the Russian State University for the
Humanities, v_pratus@mail.ru.
- Shigaleva Lesya Michailovna* – the lector of chair of the finance and the
credit of the Russian State University for the Humanities,
Leska1977@gmail.com.
- Kalinina Ludmila Lvovna* – PhD. in Economics, Professor, Deputy
Chair of World Economy Department of Institute of Economics,
Management and Law, Russian State University for the
Humanities, m_kafedra@mail.ru.
- Kasatkina Maria Olegovna* – PhD., senior lecturer of chair of manage-
rial economics of branch of the Russian State University for the
Humanities in Kostroma, mariyatimofeeva@yandex.ru.
- Kivarina Maria Valentinovna* – PhD. in Economics, associate professor
of department of economic and legal disciplines of branch of
Russian State University for the Humanities in Great Novgorod,
marewd@yandex.ru.

- Kondratieva Elena Aleksandrovna* – PhD (Economics), Assistant Professor, Assistant Professor of “Finance and Credit” Chair of the Economic Department of Russian State University for the Humanities, Assistant Professor of Finance Academy under the RF Government, eakfa@mail.ru.
- Krysov Viktor Vladimirovich* – candidate of geography sciences, associate professor of World economics chair of the Russian State University for the Humanities, geography2004@yandex.ru.
- Leonova Irina Vasil’evna* – PhD (Economics), the teacher of the department of finances and credit, Russian State University for the Humanities, in127543@yandex.ru.
- Makarova Ekaterina Borisovna* – the assistant of Finance and Credit Department in the Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, rusheva@bk.ru.
- Makarova Natalia Sergeevna* – PhD (Economics), the senior lecturer of chair the finance and the credit of Institute of economy, management and right RSUH, lloyd62@mail.ru.
- Mukhova Elena Viktorovna* – PhD (Economics), associate professor of a chair of the institutional studies of the Russian State University for the Humanities, branch in Zheleznodorozhny, elenamp-123@mail.ru.
- Nikolaev Oleg Viktorovich* – the Doctor of Economics, the manager, Chair of economic-administrative and legal disciplines of the Russian State University for the Humanities, branch in Zheleznodorozhny, docnikolaev@mail.ru.
- Oreshnikova Nadezhda Vsevolodovna* – economist, Senior Teacher, Chair of Finance and Credit, Russian State University for the Humanities, livoskar@mail.ru
- Osipovskaja Anna Valer’evna* – PhD (Economics), assistant professor of Finance and Credit Department in the Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, remiz@mail.ru.
- Ovchinnikov Alexey Albertovich* – postgraduate student of the Chair of Finance and Credit, Department of Economics, IEML of the Russian State University for the Humanities, alexey.a.ovchinnikov@gmail.com.

- Ovchinnikova Elena Aleksandrovna* – teacher of the finance and credit chair, Russian State University for the Humanities, e.a.ovchinnikova@mail.ru.
- Pikhota Olesya Aleksandrovna* – teacher of branch of the Russian State University for the Humanities in Kirov, Olesya_pikhota@mail.ru.
- Pimenov Pavel Sergeevich* – PhD, Russian State University for Humanities Affiliated Branch in the Tolyatti, pimenov_pavel@list.ru.
- Pogudaeva Marina Yur'evna* – Doctor of Economics, associate professor of the Chair of Economics, IEML of the Russian State University for Humanities, pomarin@pochta.ru.
- Popov Denis Dmitrievich* – the postgraduate student of chair of economy of work and the institutional theory of Kostroma state university named by N.A. Nekrasov, pivik@list.ru.
- Pyatsheva Elena Nikolaevna* – the assistant of the department of finance and credit of the Institute for Economics, Russian State University for Humanities, elena.pyatsheva@notmail.com.
- Rudaeva Oksana Igorevna* – assistant of the Department of World Economy, Russian State University for the Humanities, rudaeva-oi@gmail.com.
- Samaeva Elena Vladimirovna* – PhD (Economics), the senior lecturer of economic-administrative and legal disciplines of the branch of the Russian State University for the Humanities in Elista, samaeva@mail.ru.
- Selezniova Ekaterina Yur'evna* – senior teaching assistant at the Russian State University for the Humanities, department in Kirov, Celkate@yandex.ru.
- Semenov Nikolay Andreevich* – the postgraduate student the Novgorod State University named by Yaroslav the Wise, ststists@yandex.ru.
- Sidorenko Tatiana Viktorovna* – PhD (Economics), reader of the Department of world economy of the Russian State University for the Humanities and reader of the Department of world economy and international business of Finance Academy, tsidoren@yandex.ru.
- Sokolova Svetlana Yur'evna* – teacher the finance and credit chair, Russian State University for the Humanities, ssokolova@rggu.ru.

Stepanova Nadezhda Germanovna – the assistant of the Department of Economic Theory, the Russian State University for the Humanities, nndadia2000@mail.ru.

Tararueva Alisa Andreevna – the assistant of the department of finance and credit of the Institute for Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, pamplemousse@rambler.ru.

Ulyanova Olga Aleksandrovna – assistant professor of the Chair of Economic Theories of the Institute for Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, olgaulyanova@inbox.ru.

Yarosh Natalia Nikolaevna – PhD., lecturer of the Chair of Economic Theories, Russian State University for the Humanities, kafedra373@yandex.ru.

Yarosh Alexander Vladimirovich – Candidate of Science (Chemistry), senior researcher, R&D Institute of Intermediate Products and Colorants, kafedra373@yandex.ru.

Zadbinov Sergey Anatol'evich – the postgraduate student of Kalmyk State University, samaeva@mail.ru.

Zubov Yaroslav Olegovich – postgraduate, teacher of the finance and credit chair of the Institute for Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, deputy dean for scientific effort of economical faculty, zubov_y@mail.ru.

Заведующая редакцией *Е.Е. Жигарина*

Корректор *Н.П. Гаврикова*

Художник номера *В.Н. Хотеев*

Компьютерная верстка *Г.И. Гаврикова*

Формат 60×90 ¹/₁₆.
Уч.-изд. л. 23,0. Усл. печ. л. 22,5.
Тираж 1050 экз. Заказ № 206.

Издательский центр
Российского государственного
гуманитарного университета
125993 Москва, Миусская пл., 6
www.rgggu.ru
www.knigirgggu.ru