

Российский государственный гуманитарный университет
Russian State University for the Humanities



RSUH/RGGU BULLETIN

№ 12 (92)

Academic Journal

Series *Economics*

Moscow
2012

ВЕСТНИК РГГУ
№ 12 (92)

Научный журнал

Серия «Экономические науки»

Москва
2012

УДК 338
ББК 65я5

Главный редактор
Е.И. Пивовар

Заместитель главного редактора
Д.П. Бак

Ответственный секретарь
Б.Г. Власов

Серия «Экономические науки»

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

Номер подготовили:
Ю.Ф. Шамрай
Ю.Н. Нестеренко
Я.А. Семенова-Слабкович

СОДЕРЖАНИЕ

От редакции 13

Экономическая стратегия и политика на постиндустриальной стадии развития

В.С. Аксенов, Н.В. Захарова

К вопросу о государственном регулировании обращения
электронных денег в России 15

Ю.С. Безма

Конкуренция как форма экономических отношений
в современном мире 23

В.Г. Доброхлеб, Н.А. Копейкина

Демографический переход и формирование социальных
институтов здорового образа жизни детского населения 30

М.Ю. Погудаева, Г.В. Белый

Перспективы развития Северного морского пути
как национальной арктической коммуникации 39

Е.Н. Пятшева

Устойчивое развитие моногородов как фактор стабилизации
экономики России. 46

М.В. Ферафонтова

О теории конкурентной идентичности 54

Ф.Ю. Чанхиева

Роль культуры в человеческом прогрессе. 58

Ю.Ф. Шамрай

Международная технологическая специализация как составляющая
конкурентной платформы российской экономики 63

Инновационные процессы в российской экономике

<i>О.А. Жученко</i> Жизненный цикл проекта как инструмент управления инновационной деятельностью предприятий	71
<i>Н.В. Исаев, Д.Н. Базанкова</i> Эволюция представлений об инновационной динамике в экономической теории	78
<i>Н.В. Корякина</i> Кластеры как способ повышения инновационной активности промышленных предприятий региона	87
<i>В.В. Климова</i> Оценка инновационного потенциала региона с использованием системы мониторинга развития технологических укладов	91
<i>В.П. Шенягин</i> Систематизация гармоничных соотношений как инструментарий в реализации концепций развития экономических систем в рамках единой теории гармонии	96

Развитие финансовой сферы

<i>А.В. Вьюницкий</i> Развитие негосударственного пенсионного обеспечения в России: проблемы и перспективы	105
<i>Л.И. Журова</i> Финансовое планирование как инструмент стратегического развития предприятия	110
<i>В.В. Зайцев</i> Динамическое описание процесса управления финансовыми потоками в коммерческих банках	117
<i>Ю.Н. Нестеренко</i> Неформальный рынок венчурного капитала как инструмент финансового обеспечения малого инновационного предпринимательства	124
<i>Е.Г. Перепечкина</i> Современное состояние и проблемы развития паевых инвестиционных фондов в России	130

<i>О.А. Рязанова</i> Кредитование субъектов малого бизнеса в России: проблемы текущего периода.	137
--	-----

Организация и управление хозяйственной деятельностью

<i>А.В. Беспятых, Е.П. Беспятых, О.А. Беспятых</i> Методология разграничения объектов учета затрат незавершенного производства в растениеводстве	142
--	-----

<i>М.В. Бузмакова</i> Принципы разумного потребления услуг.	148
---	-----

<i>А.Г. Валентейчик</i> Оценка эффективности маркетинговой деятельности транспортного предприятия	153
---	-----

<i>Л.Л. Калинина, Е.А. Босых</i> Государственно-частное партнерство как перспективный формат взаимодействия бизнеса и власти	158
--	-----

<i>Е.В. Каранина</i> Универсальная модель оценки и стратегической оптимизации риск-системы предприятия	166
--	-----

<i>М.О. Касаткина</i> Формирование и регулирование внутрикорпоративных экономических отношений	172
--	-----

<i>Ю.Н. Лысенко</i> Конфликты в системе управления производственной организацией	176
--	-----

<i>Т.Н. Маслова</i> Системный подход к оценке инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных хозяйствующих субъектов	183
---	-----

<i>А.О. Ничипорук, Н.В. Гончарова</i> Определение стоимостных показателей для выбора логистической схемы доставки грузов с учетом качества и экологичности перевозки ...	189
--	-----

<i>В.А. Овчинский</i> Планирование государственных нужд как важнейший элемент федеральной контрактной системы	196
---	-----

<i>Н.В. Орешникова</i>	
Этапы модернизации стратегического управления в промышленности	202
<i>Г.В. Рухлин</i>	
Управление качеством промышленной продукции.	211
<i>Е.Ю. Селезнева</i>	
Определение целесообразности размещения торговых предприятий на региональном уровне.	218
<i>Г.Г. Сустицына</i>	
Учетно-аналитическое обеспечение процесса воспроизводства основных средств.	223
<hr/>	
Внешнеэкономическая деятельность	
<hr/>	
<i>А.Н. Макаров</i>	
Разработка классификации импорта	231
<i>Е.Б. Покровская</i>	
Внешнеторговые связи России на современном этапе.	236
<hr/>	
Зарубежный опыт	
<hr/>	
<i>Н.М. Антюшина</i>	
Северная Европа: переход на инновационное развитие.	244
<i>Л.Г. Белова</i>	
Сетевая природа информационного общества и формирование конкурентных преимуществ в развитых странах.	252
<i>Т.В. Сидоренко</i>	
Испания: перспективы перехода к инновационной модели экономики.	261
<hr/>	
Междисциплинарное исследование проблем мировой экономики	
<hr/>	
<i>М.И. Гельвановский</i>	
Мировая экономика: попытки междисциплинарного осмысления сущности и структуры.	272
Abstracts	282
Сведения об авторах.	299

CONTENTS

From the editor 13

Economical strategy and policy at a postindustrial stage of development

V.S. Aksenov, N.V. Zakharova

Regarding State regulation of electronic money circulation in Russia 15

Y.S. Begma

The competition as a form of economic relations in the modern world 23

V.G. Dobrokhleb, N.A. Kopeikina

Demographic transition and formation of social institutes
of the healthy way of life of the children's population 30

M.Y. Pogudaeva, G.V. Belyi

The aspects of Northern Sea Route development
as a national Arctic communication 39

E.N. Pyatsheva

Mono cities steady development as a factor
of the Russian economy stabilization 46

M.V. Ferfontova

On the theory of competitive identity 54

F.Y. Chankhieva

The role of culture in human progress 58

Y.F. Shamray

International technological specialization as a base
of the competitive platform of the Russian economy 63

Innovative process in the Russian economy

O.A. Zhuchenko

Project life-cycle as the tool of innovative activity
management of enterprise 71

<i>N.V. Isaev, D.N. Bazankova</i>	
Evolution of representations about innovative dynamics in the economic theory.....	78
<i>N.V. Koryakina</i>	
Clusters as a method of increasing innovative activity for industrial enterprises of the region.....	87
<i>V.V. Klimova</i>	
Evaluation of region innovate potential using monitoring of techological structures development system.....	91
<i>V.P. Shenyagin</i>	
Systematization of harmonic relations as a toolset in implementation of economical systems development concepts within harmony theory.....	96

Development of financial sphere

<i>A.V. Vyunitsky</i>	
Problems and Perspectives of Pension Provision in Russia Provided by Private Pension Funds.....	105
<i>L.I. Zhurova</i>	
Financial planning as the tool of strategic development of the enterprise....	110
<i>V.V. Zaytsev</i>	
Dynamic description of management process of the financial flows in commercial banks.....	117
<i>Y.N. Nesterenko</i>	
An informal venture capital market as an instrument of financial support for small innovative enterprise.....	124
<i>E.G. Perepechkina</i>	
Current state and problems of development of share investment funds in Russia.....	130
<i>O.A. Ryazanova</i>	
Crediting of subjects in small business in Russia. Problems of the current period.....	137

Organization and management of economical activity

<i>A.V. Bespyatykh, E.P. Bespyatykh, O.A. Bespyatykh</i>	
The methodology of the cost objects segregation of work-in-progress in the crop production.....	142

<i>M.V. Buzmakova</i>	
The principles of reasonable consumption of services.	148
<i>A.G. Valentejchik</i>	
Performance evaluation of transport marketing company	153
<i>L.L. Kalinina, E.A. Bosykh</i>	
State-private partnership as a perspective form of cooperation of state and business	158
<i>E.V. Karanina</i>	
Universal model of estimation and strategic optimization of enterprise risk-system	166
<i>M.O. Kasatkina</i>	
Forming and regulating of the intra corporate economic relations.	172
<i>Yu.N. Lysenko</i>	
Conflict in the management of industrial organization	176
<i>T.N. Maslova</i>	
The system approach to the estimation of investment appeal of agricultural managing subjects	183
<i>A.O. Nichiporuk, N.V. Goncharova</i>	
Definition of cost indexes for the choice of the logistical scheme of cargoes delivery taking into account quality and ecological compatibility of transportation	189
<i>V.A. Ovchinsky</i>	
Planning for the public needs as an essential element of the Federal Contract System	196
<i>N.V. Oreshnikova</i>	
Stages in modernization of strategic management in the industry	202
<i>G.V. Rukhlin</i>	
Quality management of industrial production	211
<i>E.Y. Seleznyova</i>	
Evaluation of expediency for placement of trade enterprises' at regional level	218
<i>G.G. Suspitsyna</i>	
Accounting and analytical support for process of reproduction of the basic means	223

External economical activity

<i>A.N. Makarov</i>	
Development of classification of imports.....	231
<i>E.B. Pokrovskaya</i>	
Foreign trade relations of Russia at modern stage.....	236

Foreign experience

<i>N.M. Antyushina</i>	
Northern Europe. Transition to the innovative development	244
<i>L.G. Belova</i>	
Network Nature of Information Society and Forming of Competitive Advantages in the Developed Countries	252
<i>T.V. Sidorenko</i>	
Spain: prospects for transition to innovation model of economy.....	261

Interdisciplinary research of problems of world economics

<i>M.I. Gelvanovsky</i>	
World economy. Attempts of interdisciplinary comprehension of essence and structure.....	272
Abstracts	282
General data about the authors	303

ОТ РЕДАКЦИИ

Издание настоящего выпуска «Вестника РГГУ», серия «Экономические науки» мы публикуем материалы, связанные с переходом России на постиндустриальную стадию развития, с разработкой конкурентной стратегии развития и формированием финансово-экономического механизма на этой стадии, освоением инновационной модели развития, трансформацией внешнеэкономической платформы страны.

Плодотворна в этом плане постановка проблем, отражающих развитие электронного платежного оборота, сетевой природы национальной экономики, технологической специализации внешнеэкономического комплекса, использование кластеров как способа повышения инновационной активности предприятия, особенности хозяйственной деятельности российских регионов.

Стержень перечисленной проблематики – создание конкурентоспособного российского государства, развитие в России «новой экономики». Мы считаем плодотворным исследование и обсуждение этих проблем не только в теоретическом и аналитическом-информационном, но и в прагматическом плане и потому включили в сборник материалы по формированию федеральной контрактной системы, управлению финансовыми потоками и инновационной деятельностью в банках и на промышленных предприятиях, оптимизации риск-системы предприятий, развитию моногородов как фактора стабилизации экономического роста.

Идеи и размышления по перечисленным проблемам могут быть полезны при разработке конкурентной стратегии российского государства. Поэтому мы планируем продолжить обсуждение путей формирования «новой экономики» в России и в дальнейшем.

В связи с этим мы ориентируемся на широкое развитие сотрудничества с нашими коллегами – преподавателями РГГУ и его филиалов, сотрудниками других научных и образовательных структур, служащими госаппарата и практиками большого и малого бизнеса, аспирантами, докторами.

Материалы для сборника, оформленные в соответствии с Требованиями для ваковских изданий, просим направлять электронной почтой по адресу: vestnik@rggu.ru.

Экономическая стратегия и политика на постиндустриальной стадии развития

В.С. Аксенов, Н.В. Захарова

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ОБРАЩЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РОССИИ

В статье рассмотрены определения электронных денег и механизмы государственного регулирования их обращения в современной экономике. Проанализированы принципиально отличающиеся модели данного механизма, действующие в Сингапуре, странах Европейского союза, Соединенных Штатах Америки. На основе проведенного анализа зарубежного опыта сформулированы направления создания системы государственного регулирования обращения электронных денег в России.

Ключевые слова: дематериализация денег, электронные деньги, обращение электронных денег, эмиссия электронных денег, государственное регулирование обращения электронных денег.

Одной из важнейших финансовых инноваций XXI в., получающей все большее признание и распространение в мире, являются электронные деньги. Развитие платежных систем, функционирующих на основе электронных денег, может оказать позитивное воздействие сразу на несколько факторов, определяющих конкурентоспособность страны.

Методология оценки индекса мировой конкурентоспособности стран, содержащаяся в «Докладе о глобальной конкурентоспособности 2010–2011 гг.» Всемирного экономического форума, основана, в частности, на следующих факторах – развитость финансового рынка, уровень технологического развития, размер рынка и масштабы инноваций¹.

Развитие систем электронных денег способно оказать позитивное влияние на вышеуказанные факторы конкурентоспособности,

что обусловлено тем, что электронные деньги являются уникальным финансовым продуктом и превосходят по своим свойствам как наличную, так и безналичную формы денег.

Появление электронных денег перенесло развитие денег на принципиально новую стадию – стадию дематериализации денег. Этой стадии предшествовала длительная эволюция от денег товарных до современных депозитных, существующих в виде электронных записей на счетах в банковских компьютерах.

В настоящее время деньги могут представлять собой денежную стоимость, информация о размере которой хранится на электронном либо магнитном носителе. Электронные деньги нельзя отнести ни к наличной, ни к безналичной формам денег. По своей экономической сущности, это универсальные деньги, одинаково эффективно функционирующие как в реальной, так и в виртуальной экономике². Они обладают максимальной делимостью, высокой портативностью и износоустойчивостью, низкой стоимостью эмиссии, способны обеспечить свободу в выборе единицы стоимости. Эффективная защищенность от хищений, подделок или изменения номинала электронных денег позволяет безопасно осуществлять операции с ними как в реальной, так и в виртуальной экономике.

Программы в области электронных денег функционируют во многих странах. При этом среди существующих систем государственного регулирования обращения электронных денег можно выделить три принципиально отличающиеся модели. В Европейском союзе (ЕС) электронные деньги определяются в качестве нового средства платежа (то есть как новая форма денег). В Соединенных Штатах Америки (США) – как новый тип денежных услуг, имеющих больше общего с дорожными чеками, денежными переводами и купонами лояльности, чем с наличными деньгами. В Сингапуре электронные деньги вытесняют традиционные наличные деньги, поскольку получили официальный статус законного платежного средства, широко принимаемого к оплате хозяйствующими субъектами, как в сфере розничной торговли, таких в интернет-пространстве.

Организация системы государственного регулирования обращения электронных денег напрямую влияет на их развитие и использование денег, что подтверждают показатели рынка электронных денег, представленные в ежегодном издании «Статистика платежных и расчетных систем в отдельных странах» от декабря 2010 г. № 93 Банка Международных Расчетов³. В Сингапуре использование карт с функцией электронных денег небанковскими

организациями в 2009 г. составило 84,7% от общего количества транзакций со всеми видами денег. В Сингапуре действует специальное законодательство, выработанное с целью создания упорядоченной системы государственного регулирования обращения электронных денег, а также ведется целенаправленная государственная поддержка внедрения электронных денег, которые обеспечили этой стране их стремительное внедрение. В Сингапуре высоко развиты электронные технологии, позволяющие обеспечить функционирование электронной денежной системы в общегосударственных масштабах.

Использование электронных денег в странах ЕС пока не получило широкого распространения (например, использование карт с функцией электронных денег небанковскими организациями от общего количества транзакций со всеми видами денег в 2009 г. в Бельгии составило 3,1%, в Нидерландах – 3,5%, в Швейцарии – 1,2%), что обусловлено жесткими требованиями Директивы 2000/46/ЕС от 18.09.2000 г. «Об учреждении, деятельности и надзоре за деятельностью институтов электронных денег»⁴, сдерживающими появление новых участников на рынке электронных денег. Однако компании и потребители стран – участниц ЕС проявляют интерес к электронным деньгам, которые постепенно заменяют некоторые платежные средства при осуществлении определенных видов платежей. В связи с этим в 2009 г. была принята Директива 2009/110/ЕС от 16.09.2009 г. «Об учреждении, деятельности и надзоре за деятельностью институтов электронных денег, вносящая изменения в Директивы 2005/60/ЕС и 2006/48/ЕС и отменяющая Директиву 2000/46/ЕС»⁵.

Положения новой директивы направлены на содействие разработке новых, инновационных и надежных систем электронных денег, а также призваны обеспечить доступ на рынок новым игрокам и создать реальную и эффективную конкурентную среду для всех участников.

В вышеуказанном издании Банка Международных Расчетов данные о программах в области электронных денег в США не представлены, поскольку Федеральная резервная система США в настоящее время не имеет полномочий требовать от недепозитарных учреждений предоставления информации о выпущенных электронных деньгах. Федеральное правительство США жестко не регулирует рынок электронных денег и вопросы регулирования и управления их деятельностью в основном перенесены на уровень штатов. В США на схемы электронных денег распространяются

правила, применяемые к небанковским организациям, оказывающим расчетные и платежные услуги и лишенным права привлекать депозиты.

Поскольку в России система государственного регулирования обращения электронных денег находится на стадии формирования, необходимо выбрать модель государственного регулирования обращения электронных денег для внедрения в России, и зарубежный опыт может быть крайне полезен.

В связи с разницей в развитости регионов России и уровне доходов населения переход на электронные деньги по примеру Сингапура представляется преждевременным. При этом в системе государственного регулирования электронных денег США не установлено полного комплекса требований к регулированию рынка электронных денег, который учитывал бы особенности электронных денег как нового средства платежа. В связи с этим, по нашему мнению, наиболее подходящей для России является система регулирования обращения электронных денег, действующая в странах ЕС. При этом необходимо учесть как преимущества, так и недостатки европейского законодательства и принять во внимание новые положения, направленные на развитие инновационных и надежных систем электронных денег.

Проанализировав положения Директив ЕС, регулирующих обращение электронных денег, можно выделить направления, которые необходимо предусмотреть при создании системы государственного регулирования обращения электронных денег в России.

Во-первых, в России необходима разработка специального Федерального закона, регулирующего сферу обращения электронных денег.

Среди основных положений, которые требуется ввести в положения такого закона, можно отметить введение определения «электронные деньги», которое должно учитывать все случаи эмиссии поставщиком платежных услуг инструмента с предоплаченной накопленной стоимостью в обмен на денежные средства, а также должно быть достаточно емким во избежание сдерживания технического прогресса и охватывать не только все имеющиеся сегодня на рынке схемы использования электронных денег, но и будущие разработки. Четкое определение электронных денег должно содержать все три взаимосвязанных аспекта данного определения: правовой, экономический и технологический. Необходимо также выделить электронные деньги из всего набора электронных финан-

совых продуктов, чтобы отличать платежные системы, использующие электронные деньги, от других систем.

Кроме того, важным в специальном Федеральном законе является определение того, какие институты будут иметь право эмиссии электронных денег, а именно: будут ли эмитентами исключительно кредитные организации, либо эмитентами могут быть как кредитные организации, так и другие организации, осуществляющие выпуск и операции с электронными деньгами.

Под определением «организации, имеющие право выпускать и осуществлять операции с электронными деньгами» может пониматься юридическое лицо, получившее лицензию на выпуск и осуществление операций с электронными деньгами. Соответственно, необходимо введение обязательного лицензирования деятельности по эмиссии электронных денег.

Вместе с тем необходимо установить правила эмиссии электронных денег. В системе банковского регулирования эмиссия предоплаченных финансовых продуктов не должна рассматриваться как косвенная форма привлечения депозитов. Для того чтобы предупредить распространение псевдодепозитных продуктов на основе электронных денег, целесообразно запретить начисление процентов на остаток по электронному счету.

В Федеральном законе следует определить права и обязанности всех участников, действующих в системе электронных денег, и предусмотреть положения, направленные на предотвращение нарушений правил конкуренции между традиционными кредитными организациями и эмитентами электронных денег, что позволит обеспечить баланс интересов всех основных сторон на рынке платежных услуг.

Во-вторых, поскольку распространение электронных денег имеет последствия для информационного содержания переменных денежных показателей, необходимо принимать в расчет любое потенциальное увеличение количества электронных денег, находящихся в обращении. Электронные деньги формируют часть денежных агрегатов и должны являться предметом анализа в денежно-кредитной политике государства. В связи с этим эмитентам электронных денег следует представлять центральному банку статистическую отчетность о количестве выпущенных электронных денег, а также любую информацию, которая может потребоваться для проведения денежно-кредитной политики.

Вместе с тем введение обязательных резервных требований по выпущенным в обращение электронным деньгам или пошлины за

эмиссию в зависимости от объема выпущенных электронных денег позволит эффективно регулировать денежный рынок, поскольку даст дополнительные рычаги для более эффективного управления денежной массой.

В-третьих, регулирование электронных денег заключается также в содействии беспрепятственному функционированию платежных систем, в создании эффективной системы пруденциального надзора за организациями, осуществляющими выпуск и операции с электронными деньгами, и поддержании стабильности финансовой системы.

Для осуществления данных задач регулятор может установить пруденциальные требования к организациям, осуществляющим выпуск и операции с электронными деньгами, на основе качественной оценки рисков.

Поскольку электронные деньги сами по себе не являются привлечением вкладов, условия для получения лицензии и поддержания статуса организаций, осуществляющих выпуск и операции с электронными деньгами, должны включать пруденциальные требования, соотносимые с операционными и финансовым рисками, которым подвергаются эти учреждения в ходе выпуска электронных денег независимо от их любой другой коммерческой деятельности.

В случае, если эмитенты электронных денег не являются кредитными организациями, следует устанавливать требование к более низкому уставному капиталу, чем у кредитных организаций. Слишком высокий уставный капитал может быть излишним и непропорциональным с точки зрения рисков, связанных с данной услугой.

Вместе с тем для эмитентов электронных денег необходимо предусмотреть пруденциальные требования к величине собственных средств, достаточности капитала и обеспеченности ликвидными активами для исполнения обязательств перед пользователями.

Кроме того, важно определить деятельность, которой могут заниматься эмитенты электронных денег, не являющиеся кредитными организациями, и установить ограничения на инвестирование свободных денежных средств (например, вложениями в активы с нулевым или низким риском и высокой ликвидностью).

В-четвертых, в программах электронных денег должна быть обеспечена техническая безопасность систем электронных денег, защита прав пользователей электронных денег, а также установлены меры, направленные на предотвращение использования элект-

ронных денег в незаконных целях, в том числе деятельности по отмыванию денег.

В-пятых, для широкого распространения электронных денег необходимо создание инфраструктуры, обеспечивающей функционирование электронных денег в реальной и виртуальной сферах экономики, а также повышение финансовой грамотности населения страны в вопросах их использования.

Подводя итог изложенному, можно сделать вывод, что развитие систем, функционирующих на основе электронных денег, является вызовом времени и носит обязательный характер. Электронные деньги являются новой формой денег, которая отвечает потребностям современного мира наукоемких производств, высоких технологий и интенсивных инноваций, поэтому создание соответствующей системы государственного регулирования их обращения является действенным преимуществом в повышении конкурентоспособности страны. Развитая система обращения электронных денег может повысить сразу несколько факторов конкурентоспособности страны, а именно развитость финансового рынка, уровень технологического развития, размер рынка и масштабы инноваций.

Для решения данной задачи требуется разработка специального законодательства, которое должно регламентировать порядок эмиссии и обращения электронных денег в России. Развитие инфраструктуры по приему электронных денег не только в виртуальной, но и в реальной сферах экономики, а также повышение финансовой грамотности населения страны будут способствовать развитию и широкому распространению электронных денег в России.

Примечания

- ¹ The Global Competitiveness Report 2010–2011 гг. [Электронный ресурс] // The World Economic Forum website. [S., 2010]. URL: <http://www.weforum.org/reports> (дата обращения: 10.03.11).
- ² Аксёнов В.С. Электронные деньги в информационной экономике. М.: МПА-Пресс, 2006. С. 51.
- ³ Statistics on payment and settlement systems in selected countries December 2010 г. № 93. [Электронный ресурс] // The Bank for International Settlements website.

[S., 2010]. URL: http://www.bis.org/list/cpss/tid_57/index.htm (дата обращения: 10.03.11).

- 4 Directive 2000/46/EC of the European Parliament and of the Council of 18.09.2000 r. on the taking up, pursuit of and prudential supervision of the business of electronic money institutions.
- 5 Directive 2009/110/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 on the taking up, pursuit and prudential supervision of the business of electronic money institutions amending Directives 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 2000/46/EC.

КОНКУРЕНЦИЯ КАК ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

В статье критикуется попытка представить конкуренцию как общий принцип взаимоотношений участников рыночной экономики. Виртуализация экономики современного постиндустриального мира несовместима с конкурентными отношениями эпохи индустриального развития. Потоки продукции интеллектуальной творческой деятельности людей формируют сетевую структуру пространства экономического сотрудничества.

Ключевые слова: виртуальная экономика, издержки производства, конкуренция, равновесие, рынок, сетевая структура, сотрудничество, специализация производства, цена.

Господство рыночных принципов хозяйствования в современном мире укрепляет доминирование понятия конкуренции как всеобщей универсальной характеристики современных экономических отношений, что выглядит достаточно логичным: ведь конкурентная борьба за дефицитные ресурсы, за получение более благоприятных возможностей развития, реализацию творческого потенциала, укрепление социально-экономического статуса прослеживается буквально на каждом шагу. Экономическая история любой страны, компании, бизнеса изобилует примерами острейших противоречий и конкурентных схваток, убеждая окружающих в том, что конкуренция способна реально объяснить (раскрыть) особенности функционирования современной экономики, укрепляя популярное представление об экономических отношениях как о форме необъявленной войны. Завоевание места на рынке – это непрерывная и беспощадная борьба за победу в

сражении, где «цель оправдывает средства». Очевидно при этом, что всем вступающим на путь конкурентной борьбы (а другие пути современными экономистами и не рассматриваются) нужна только победа, поскольку для участников рынка речь идет о выживании.

Достижение победы любой ценой ведет к тому, что бизнес становится все более жестким и криминализированным, несмотря на то, что существующие механизмы регулирования рыночных отношений (в том числе юридические, политические, административные и др.) призваны обеспечить согласование интересов противоборствующих сторон достаточно цивилизованными средствами.

На заре капиталистического производства место и роль стран в международном товарообмене определяли существующие в этих странах природные условия, наличие неравномерно распределенных полезных ископаемых, от которых зависела возможность повышения страной своего благосостояния и успешного товарообмена. В этих условиях борьба за дефицитные ресурсы, за благоприятные климатические условия, за право использовать удобные транспортные пути, то есть за условия производства относительно дешевых товаров, выступает и как цель, и как предпосылка успешного конфликтного противостояния в конкурентной борьбе за реализацию экономических интересов. Нередко такая борьба сопровождалась насилием, войной, захватом новых территорий, уничтожением противника или принуждением его к подчинению.

По мере развития промышленных технологий инструменты конкурентной борьбы меняются. В экономике индустриального производства, где всё определяет превосходство технологии, возможность успеха и процветания зависит от обладания наиболее совершенной технологией, прогрессивными формами организации производства, логистики и сбыта, а заодно и действенными методами подавления конкурентов. Проблема ограниченности природных благ смещается на вопросы монопольного владения достижениями технологии, возможности использования превосходства организации производства. Однако в концептуальных моделях международного товарообмена сохранялась классическая идея взаимовыгодной специализации национального производства.

Конкурентная борьба предполагает вытеснение конкурента с рынка, а теоретические модели международной специализации производства и международного товарообмена доказывали возможность **взаимовыгодного сосуществования** всех национальных экономик как участников мирового рынка. Хорошо известно утверждение Д. Рикардо, что **каждая** страна выиграет от между-

народного товарообмена, если сконцентрирует свои производственные возможности на выпуске товаров с наименьшими издержками изготовления, исходя из имеющихся в этой стране условий производства, независимо от уровня этих издержек. Экономия затрат общественного труда за счет специализации национального производства и товарообмена даже с неконкурентоспособными партнерами приносит выгоду **всем участникам рынка**, даже самым конкурентоспособным.

Рассуждения о конкуренции за долю на рынке, о борьбе за деньги потребителя, о вытеснении поставщиков конкурирующих товаров с рынка, как правило, ограничиваются рассмотрением методов реализации поставленных целей, без оценки итоговых изменений состояния системы в целом. Однако нельзя забывать, что в экономической системе производства и обмена товарами как основной формы реализации результатов общественного труда, все участники рынка являются и производителями, и потребителями товаров. Потребитель, за деньги которого борются конкурирующие компании-производители товарной продукции, является покупателем в той мере, в какой он получает доход как производитель и продавец товаров. Вытесняя с рынка конкурента, компании вытесняют не только продавца, но одновременно и покупателя товаров, поскольку других источников денежных доходов в рамках товарного производства нет. Конкуренция в принципе не может улучшить состояние экономической системы, если взаимоотношения между участниками рынка ведут только к перераспределению благ, без прироста их объема.

Да и в практическом плане, при всех рассуждениях о необходимости конкуренции для снижения цен, о преимуществах конкуренции как двигателя инновационных изменений в экономике, государство, как правило, вводит законы об «антимонопольном регулировании экономики». Экономистами традиционно произносятся фразы о необходимости конкуренции, которая должна способствовать совершенствованию механизма рыночных товарных отношений, снижению цен, выявлению наиболее эффективных производителей. Однако вопреки провозглашаемым доктринам государствам приходится административно ограничивать нерациональное перепроизводство товаров и неэффективное использование дефицитных ресурсов, а также сдерживать неизбежную монополизацию рынка, которая сопровождает процесс вытеснения слабых участников рынка. Но если конкуренция – естественное свойство рыночных отношений и ее положительные эффекты пре-

выявляют негативные аспекты, то конкуренция не должна нуждаться ни в специальном стимулировании, ни в особом (административном) регулировании.

Конкуренция «за деньги потребителя» может существовать только в условиях перепроизводства товаров. Такое «перепроизводство» (как показали работы К. Маркса, Дж.М. Кейнса, а позже – Р. Лукаса) порождается нарушением пропорций распределения денежных доходов, идущих на потребление, сбережение и накопление. «Борьба за потребителя» обусловлена не столько стремлением товаропроизводителей улучшить свои позиции на рынке и увеличить свой доход, сколько объективной необходимостью для них преодолеть негативные последствия перепроизводства товаров.

Диспропорции могут привести не только к избытку предлагаемых на рынке товаров, но и к их дефициту. И тогда приходится говорить о конкурентной борьбе потребителей. Такая ситуация возникает в условиях послевоенного (или посткризисного) восстановления национальных хозяйств, избыточной эмиссии денег, снижения процентных ставок. Периоды товарного дефицита хорошо известны и в недавней истории экономических реформ в России. И хотя теоретически в идеальной модели рыночной экономики таких диспропорций (согласно «закону Сэя») не должно возникать, в действительности равновесие между спросом и предложением товаров постоянно нарушается. Конкуренция служит практическим средством борьбы с диспропорциями реального производства, а не средством повышения эффективности производственного потенциала.

Укрепление международной производственной кооперации ведет к постепенному сближению технологических процессов, методов организации производства, унификации стандартов качества. Производственные мощности становятся настолько компактными и безопасными, что их можно размещать там, где предполагается потребление их продукции, а не там, где это диктуется наличием факторов производства или условиями технологии.

На современном этапе постиндустриального развития мировой экономики борьба за дефицитные ресурсы, за технологию, за экономию издержек на масштабах производства становится анахронизмом. К растущему разнообразию промышленных изделий (в условиях сохраняющегося товарного перепроизводства) прибавилось лавинообразно растущее многообразие виртуальной продукции интеллектуального, творческого труда, ценность которой мало связана с затратами на ее изготовление. Цели участников постиндустриальной экономики существенно изменились, борьба

за выживание, за ресурсы жизнеобеспечения, сменившаяся борьбой за распределение создаваемого дохода (и прежде всего дохода промышленного производства), постепенно переходит в борьбу за обладание постоянно создаваемыми духовными и интеллектуальными ценностями.

Потребление информации, знаний, новых идей и концепций не связано с их отчуждением от собственника, а также с ограниченностью потенциального потребительского спроса. Обладание виртуальными ценностями одними пользователями не исключает возможности обладания ими другими пользователями в отличие от материальных вещей. В виртуальном пространстве нет оснований для традиционной конкурентной борьбы. С этим сталкивается сегодня каждый человек, участвуя в удивительном механизме натурального (бартерного) обмена информацией, идеями, причем не только в рамках проводимых научных конференций, семинаров, но и просто в процессе общения с коллегами. Никто практически не оценивает стоимость ни своих, ни чужих идей. Не оценивается (по крайней мере, формально) и их полезность.

В порядке возражения можно, конечно, сослаться на существующую рыночную торговлю лицензиями, патентами, ноу-хау, авторскими правами, с фиксацией их товарной стоимости. Однако низкая эффективность традиционного рыночного ценообразования и конкурентной борьбы как основополагающего механизма защиты экономических интересов на этом пространстве интеллектуальной творческой продукции практически даже не подвергается сомнению. Сегодня обсуждается лишь один вопрос – как найти способы противостояния массовому несанкционированному копированию и заимствованию новых идей и разработок.

Внедрение новых способов создания продукции ведет к интенсификации перемещения идей, а не материальных предметов, приближая сложившуюся, привычную сеть транспортных потоков к меняющейся, непрерывно перестраиваемой сети информационных потоков (подобно сети Интернет). Традиционная схема конкурентного взаимодействия стабильно функционирующих организационных структур уступает место взаимодействию неопределенного множества участников, с их быстро меняющимися интересами и задачами производственной деятельности.

Формируется сетевая структура экономического взаимодействия, где каждый участник системы взаимодействует с каждым. В целом такое утверждение выглядит банальным, оно справедливо и для традиционного рынка, где каждый участник имеет возможность

взаимодействовать с любым другим. Однако на рынках индустриальной экономики действуют (и монопольно укрепляются) крупные специализированные корпорации, господствующие на рынке конкретных товаров. Потенциальная множественность выбора взаимосвязей сокращается для них до небольшого количества относительно постоянных коммерческих (деловых, торговых, научно-технических) связей. В то время как в сетевой структуре связи не отличаются постоянством, по каждому виду товара, сделки, контракта формируются свои, независимые деловые связи, функционирующие только для конкретной цели, для решения конкретной задачи. Активно применяемые сегодня и крупными корпорациями такие формы сотрудничества, как альянсы, наглядно убеждают в реальности перестройки традиционных структур рыночных отношений под натиском процессов виртуализации современного производства.

Дееспособность участника, а значит и его ценность определяется, прежде всего, количеством имеющихся у него связей. Чем оно больше и чем больше таких участников, тем выше общее внутреннее многообразие системы, тем эффективнее могут использоваться их взаимодействие и сочетания их взаимосвязей. В сетевой структуре ценность товара определяется уже не просто его способностью удовлетворять какую-либо потребность, а способностью удовлетворять эту потребность у как можно большего числа участников экономической системы. Таким образом, чем более распространен товар, тем более он полезен. Правило обратной ценности – ценность товара тем выше, чем он более распространен. При этом товар стоит тем меньше, чем более ценным он становится. Это прямо противоречит традиционному механизму ценообразования, когда редкость товара (блага) повышает его рыночную цену и качественно меняет механизм рыночных взаимоотношений в пространстве интеллектуальной, творческой деятельности.

В этой ситуации наличие производителей, ведущих одну и ту же деятельность с разными затратами и тем более ведущих конкурентную борьбу, может возникнуть только по недоразумению. Меняется характер конкуренции – преобладающим становится соперничество творческих способностей, а не готовых товаров и услуг. В условиях сетевой экономики гораздо важнее понять, какую работу делать дальше, чем продолжать хорошо выполнять прежнюю. Когда делается попытка устранить проблемы диспропорций между производством и потреблением, то усилия участников рынка направляются на модификации имеющихся слабостей системы. Соперничество возможностей ведет к перестройке сетевой структуры, изменению

характера взаимоотношений участников. Рост многообразия результатов деятельности более ценен, чем рост производительности в выпуске прежней продукции. Нужно не решать существующие (известные) проблемы, а наращивать новые возможности.

Виртуализация современной экономики заставляет критически оценить еще один стереотипный тезис – всеобщность рыночного механизма взаимоотношений. Рыночная экономика сформировалась в рамках общества разделенных индивидуумов, в котором каждый человек является единой, неделимой («*in divid*» – на латыни означает «неделимый») частицей человечества. Все общественные связи, в которые раньше он был включен, таким образом разрываются. Фактически экономическое общество формируется через акты обмена, посредством которых каждый участник реализует максимально возможную выгоду за счет приобретения собственности другого.

Экономическая модель такого общества была обоснована А. Смитом, который руководствовался господствующими в то время идеями ньютоновской модели мира. Только движение планет было заменено на движение товаров, денег, рабочей силы. Но главное – Адам Смит перенес в свою модель промышленной экономики принцип равновесия и стабильности в виде «невидимой руки рынка». Но конкурентная борьба как форма экономических отношений в сбалансированной модели выступает не как «война каждого против всех», а как механизм сопоставления затрат и разумного, управляемого рынком перераспределения дефицитных ресурсов в целях максимальной экономии затрат общественного труда или максимального увеличения производимых благ. Эта идея получила свое воплощение в математически строгой модели оптимальной («оптимальной по Парето») специализации товарного производства при ограниченности производственных ресурсов. Практически конкурентная борьба возможна только при ее жестком ограничении со стороны государства. Иначе она неизбежно ведет к монополизации рынка, что и приводит к необходимости постоянно прибегать к антимонопольному регулированию экономики со стороны государства.

Признание же реальности постиндустриальной виртуальной экономики предполагает концептуальное преодоление модели общества как арены «войны каждого против всех», предполагает осознанный отказ от глубоко коренящейся в индустриальной культуре идеологии социал-дарвинизма, переход от идей и ритуалов борьбы к идеям и ритуалам сотрудничества.

В.Г. Доброхлеб, Н.А. Копейкина

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПЕРЕХОД И ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ДЕТСКОГО НАСЕЛЕНИЯ¹

В статье представлены материалы по модели демографического перехода и результатам социологического исследования образа жизни детского населения Вологодской области на основе данных мониторинга «Изучение условий формирования здорового поколения». Несмотря на положительные тенденции уменьшения показателя младенческой смертности, здоровье детей ухудшается. В этих условиях важно создавать социальные институты, направленные на формирование здорового образа жизни населения, в том числе детей, с учетом фазы демографического перехода.

Ключевые слова: здоровье, детское население, демографический переход, социальные институты, образ жизни, здравоохранение.

Анализ показателей смертности и рождаемости с учетом специфики демографической структуры населения дает возможность определить стадию демографического перехода. С определенной долей условности многие регионы нашей страны можно отнести к третьей фазе трансформации традиционного воспроизводства к современному его типу. В этих условиях регрессивная возрастная структура населения в значительной степени определяет характер рождаемости и смертности. Особенностью данных процессов в России является крайне высокая смертность в трудоспособных возрастах и относительно низкие показатели дожития в пожилых группах населения. В сочетании с рождаемостью, которая несколько улучшилась, но остается значительно ниже, чем

необходимо даже для замещения новыми поколениями поколений родительских, это не позволяет преодолеть снижение численности населения. Возможный путь снижения темпов депопуляции в РФ – это «сбережение» тех, кто уже родился, создание условий для повышения показателей продолжительности жизни, в том числе здоровой.

В начале XXI в. вероятность дожить до пенсионного возраста имели 54,2% мужчин. К 2009 г., несмотря на экономический кризис, этот показатель у них увеличился до 61,2%. Шансы достичь пожилого возраста россиянок выросли с 82,5% до 85,0%. Однако эти показатели, несмотря на их позитивную динамику, не должны нас успокаивать, так как они значительно ниже не только данных по экономически развитым странам, но и по странам БРИК (таблица 1).

Таблица 1

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении
и ожидаемая продолжительность здоровой жизни при рождении
в 2008 г. в странах БРИК²

Страны	ОПЖ при рождении			ОПЖ здоровой жизни при рождении		
	мужчины	женщины	оба пола	мужчины	женщины	оба пола
Бразилия	70	77	73	62	66	64
Индия	63	66	64	56	57	56
Российская Федерация	62	74	68	55	65	60
Китай	72	76	74	65	68	66

Ожидаемая продолжительность как здоровой жизни, так и ее общая величина самая низкая у мужчин из России. Худший показатель для женщин в сравнении с РФ имеет только Индия. Еще более печально выглядит наша страна в сравнении с Германией и Норвегией, где показатели активного долголетия и продолжительности жизни значительно выше (таблица 2).

Таблица 2

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении и ожидаемая продолжительность здоровой жизни при рождении в 2008 г. в Германии и Норвегии³

Страны	ОПЖ при рождении			ОПЖ здоровой жизни при рождении		
	мужчины	женщины	оба пола	мужчины	женщины	оба пола
Германия	77	83	80	71	75	73
Норвегия	78	83	81	72	74	73

Показатели продолжительности жизни российского и норвежского населения (Норвегия – мировой лидер по индексу развития человеческого потенциала – ИРЧП) существенно различаются не в пользу РФ. При этом риск умереть до достижения пожилого возраста в нашей стране в разы выше (таблица 3).

Таблица 3

Вероятность смерти в возрасте от 15 до 60 лет на 1000 человек в Российской Федерации и Норвегии в 2008 г.⁴

Страны	Вероятность смерти в возрасте от 15 до 60 лет		
	мужчины	женщины	оба пола
Российская Федерация	396	147	273
Норвегия	81	53	67

В сравнении с мировым населением по ОПЖ при рождении наши показатели для мужчин в 2008 г. ниже медианного значения на 6, а от максимальных показателей наше отставание достигает 19 лет. По женщинам при совпадении наших показателей с медианными отставание от максимальных составило 14 лет. Ожидаемая продолжительность здоровой жизни для российских мужчин ниже средних мировых на 3 года, медианных – на 5 лет, максимальных – на 11 лет. Для россиянок показатель несколько выше медианного (на один год), но хуже максимального на 13 лет⁵. Именно это делает особо актуальным в РФ решение двух задач: создание социальных институтов, способствующих достижению

более высоких показателей ОПЖ и улучшению качественных характеристик населения, в том числе детей и подростков. Здоровье является ключевым показателем как человеческого капитала, так и качества жизни.

Здоровье детей и подростков в любом обществе и при любых социально-экономических и политических ситуациях является актуальной проблемой и предметом первоочередной важности, так как оно определяет будущее страны, научный и экономический потенциал общества.

Существует множество определений понятия «здоровье». Наиболее распространенное получило определение, данное Всемирной организацией здравоохранения: «Здоровье – состояние полного физического, духовного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов»⁶.

Здоровье населения формируется под воздействием многих факторов – социальных условий, качества окружающей среды, организации медицинского обслуживания и т. д. Знания того, в какой мере здоровье детского населения зависит от этих факторов, важно для органов управления при разработке приоритетов региональной политики в области детства. Согласно модели экспертов ВОЗ, соотношение факторов, влияющих на здоровье, таково: социально-экономические условия и образ жизни – 50%; биологические свойства организма – 20%; внешняя среда, природные условия – 20%, здравоохранение – 10%⁷. Таким образом, половина факторов, влияющих на состояние здоровья человека, зависят от самого индивида. Здоровый образ жизни связан с выбором личностью позитивного в отношении здоровья стиля жизни, что предполагает высокий уровень гигиенической культуры отдельных социальных групп и общества в целом. Применительно к детям необходимо постоянно иметь в виду, что не всегда сам ребенок может обеспечить соответствующий образ жизни, который включает в себя занятия физической культурой, закаливание, соблюдение правил личной гигиены, правильное питание. Многое зависит от родителей, окружающих его. Необходимо также учитывать, что процесс формирования установок на здоровье и здоровьесберегающее поведение сложный и длительный, поэтому целесообразно начинать эту работу именно в детском возрасте. Практика показывает, что усвоение семи положительных в гигиеническом отношении привычек (отказ от курения, рациональное питание, пребывание на свежем воздухе, физические упражнения, 7–8-часовой сон, поддержание нормальной массы тела, отказ от употребления алкоголя) приводит к сокращению

смертности на 28 % у мужчин и на 34% у женщин по сравнению с ее уровнем у лиц, не выполняющих этих условий поведения⁸. Тем более что именно в детском возрасте закладывается здоровье и социальные основы личности. Поэтому несомненно для современного общества является актуальным рассмотрение вопроса образа жизни детского населения и необходимости его дальнейшего изучения. Рассмотрение вопроса образа жизни детского населения Вологодской области предварим краткой характеристикой региона с точки зрения медико-демографической ситуации. Остановимся на показателях младенческой смертности, заболеваемости детей (в возрасте от 0 до 14 лет) и подростков (в возрасте от 15 до 17 лет). В последние годы в Вологодской области, как и в среднем по Российской Федерации, продолжалась благоприятная тенденция уменьшения показателя младенческой смертности. В области младенческая смертность снизилась с 17 случаев (на 1000 родившихся живыми) в 1995 г. до 7,8 случаев в 2009 г. Этот показатель соответствует предельно допустимому значению, установленному Европейским Бюро ВОЗ, а именно 10 детей на 1000 родившихся живыми, но, несмотря на позитивные изменения в динамике младенческой смертности, ее уровень в нашей стране остается в среднем в 2 раза выше, чем в экономически развитых странах Европы.

В 2009 г. минимальные значения показателя младенческой смертности были отмечены в Исландии – 1,79 (на 1000 детей родившихся живыми), Финляндии – 2,48, Чешской Республики – 2,88, Словении – 2,62. Максимальные в Кыргызстане – 27,53 (на 1000 детей родившихся живыми), Румынии⁹ – 10,12.

Однако анализ состояния здоровья детского населения Вологодской области показывает, что оно ухудшается. В настоящее время заболеваемость детей и подростков отличается от ситуации в соседних регионах и по стране в целом в худшую сторону. В 2009 г. в Вологодской области наблюдался самый высокий показатель заболеваемости среди детей от 0 до 14 лет на Северо-Западе – 259 518 случаев (на 100 тыс. человек соответствующего возраста) при среднероссийском уровне 195 814 (на 100 тыс. человек соответствующего возраста). В Северо-Западном федеральном округе по детской заболеваемости область уступала только Архангельской области (281 506 случаев на 100 тыс. человек), заметно опережая Ленинградскую область (172 483 случаев на 100 тыс. человек; табл. 5).

В то же время показатель прироста заболеваемости в регионе за 2000–2009 гг. составил 134%, что ниже, чем по Северо-Западному

федеральному округу (141%), однако выше, чем в целом по России (132%). Самые низкие показатели прироста заболеваемости детей за указанный период наблюдались в Центральном и Уральском округах (127% и 125% соответственно).

Среди подростков в возрасте 15–17 лет в области показатель заболеваемости (158 488 случаев на 100 тыс. человек) ниже, чем в среднем по Северо-Западному федеральному округу (174 040 случаев на 100 тыс. человек), и ненамного опережает значение по России (141 504 случаев на 100 тыс. человек). Тем не менее данные значения выше среди всех округов России (самый низкий показатель заболеваемости подростков в Южном федеральном округе составил 105 810 случаев на 100 тыс. населения).

Показатель заболеваемости среди детей подросткового возраста (15–17 лет) за 10-летний период также вырос во всех округах РФ. Однако прирост заболеваемости в Вологодской области (126%) был ниже как в сравнении с другими регионами, так и с Россией в целом (156%).

Таким образом, увеличение количества детей, имеющих различные заболевания, может быть результатом как ухудшения здоровья, так и улучшения выявления болезней на более ранних стадиях.

Следовательно, несмотря на положительные тенденции уменьшения показателя младенческой смертности, здоровье детей ухудшается от поколения к поколению. В области доля здоровых детей в 2009 г. не превысила 10%, функциональные расстройства имели 62,7% детей, хроническую патологию – 27,3%¹⁰. Поэтому для укрепления здоровья детского населения необходимо уделять внимание формированию у ребенка здорового образа жизни как одного из основных факторов, влияющих на здоровье.

Формирование здорового образа жизни начинается уже в раннем детстве, поэтому в обеспечении нормального развития и полноценного здоровья детей огромна роль взрослых. Своими привычками, культурой поведения, образом жизни родители являются примером для своих детей. Также роль семьи в формировании здоровья ребенка определяется тем, что человек получает в наследство состояние здоровья своих родителей и основной процесс формирования здоровья (обучение навыкам заботы о здоровье и соблюдение санитарно-гигиенической культуры) происходит прежде всего в семье.

В результате мониторинга «Изучение условий формирования здорового поколения», проводимого ИСЭРТ РАН с 1995 г. под

методологическим руководством ИСЭПН РАН, были получены следующие данные. В сознании подавляющего большинства семей (86%) «здоровье ребенка» как ценность вместе с ценностью «семьи» (83%) занимает 1–2-е место среди других важнейших социальных ценностей – «свое здоровье» (60%), «материальное благополучие» (44%), «образование» (23%). Одним из главных показателей, характеризующих отношение человека к своему здоровью, является самооценка здоровья. По данным обследования 2010 г., самооценка детей (12 и 15 лет) своего здоровья показала, что считали состояние своего здоровья отличным 16% обследованных, хорошим – 48%, удовлетворительным – 29%, плохим – 2%, затруднились определить – 5%.

В анкетном опросе детей попросили дать ответ на вопрос «Что такое в твоём понимании здоровый образ жизни?». Самым популярным вариантом ответа было занятие спортом, затем отсутствие вредных привычек, здоровое питание, прогулки на свежем воздухе. Тогда как родители на первое место расположили здоровое питание и отсутствие вредных привычек. На третьем месте находится взаимопонимание всех членов семьи. Несмотря на то что на первое место родители ставят здоровое питание, углубленный анализ показал, что 50% детей ежедневно употребляют сладости, но не каждый день получают овощи. По данным исследования 2010 г. по сравнению с 2001 г. увеличилось ежедневное потребление детьми молочных продуктов (на 5%), фруктов (5%), соков (7%), сладостей (2%). Однако уменьшилось потребление продуктов, содержащих белок и протеины, такие, как мясные (на 6%), рыбные (4%), яйца (5%).

На основе данных мониторинга был посчитан интегральный показатель – индекс жизнеобеспечения ($I_{ж}$). $I_{ж}$ используется для оценки социально-гигиенических условий проживания и воспитания детей в семье. Интегральный количественный показатель – $I_{ж}$ – характеризует степень соответствия образа жизни ребенка «оптимальному». Значения индекса могут колебаться от 0 до 1, где 0 – наличие неблагоприятных факторов, характеризующих отдельные аспекты образа жизни, а 1 означает оптимальную характеристику образа жизни ребенка.

Согласно результатам исследования получены следующие данные. За период с 2008 по 2010 г. наблюдается снижение интегрального показателя, характеризующего образ жизни детей. В 2010 г. образ жизни ребенка соответствовал «оптимальному» только на 65% (рис. 1).

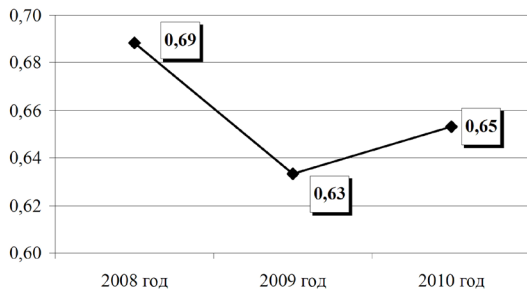


Рис. 1. Интегральный показатель соответствия образа жизни детей «оптимальному»

При этом следует отметить, что значение интегрального показателя уменьшается с возрастом. Исследование показало, что большинство родителей мало уделяют внимания формированию здорового образа жизни и привитию ребенку навыков физической культуры. Установлено, что дети в 54% случаев не выполняют утреннюю зарядку, 14% родителей проводят закаливающие процедуры с детьми и только 36% детей отметили, что занимаются спортом и физической культурой вне школы. Слабая мотивация на проведение закаливающих и укрепляющих семейных мероприятий может являться причиной ухудшения здоровья детей. Важно добиться осознания родителями непреходящей ценности здоровья (своего и своих детей), потребности личного участия в его сохранении и укреплении. Необходимо стремиться пробудить у населения ответственность не только за свое здоровье, но и за здоровье детей¹. Для повышения мотивации родителей на формирование здорового образа жизни в семье очень важно улучшение социально-экономической ситуации в стране и создание в обществе позитивной установки на самосохранительное поведение, приобретение навыков здорового образа жизни.

Примечания

- 1 Материал подготовлен при поддержке РФФИ, грант 11-06-00122-а «Теория демографического перехода в современной России».
- 2 Мировая статистика здравоохранения 2010 г. // World health statistics 2010. [М., 2010]. URL: http://www.who.int/whosis/whostat/RU_WHS10_Full.pdf (дата обращения 10.03.2012).

- ³ Там же.
- ⁴ Там же.
- ⁵ Там же.
- ⁶ Устав Всемирной организации здравоохранения. Женева, 1991. С. 20.
- ⁷ *Калинина Т.В., Малахова И.В.* Медико-социальная характеристика факторов, влияющих на формирование общественного здоровья // Вопросы организации и информатизации здравоохранения. 2010. № 2. С. 4–9.
- ⁸ *Зайцев Г.К., Зайцев А.Г.* Валеология. Культура здоровья. М., 2003. С. 323.
- ⁹ Europe in figures – Eurostat yearbook. Luxembourg, 2010. P. 212.
- ¹⁰ Государственный доклад о состоянии здоровья населения и деятельности учреждений здравоохранения в Вологодской области в 2009 году / Ред. канд. медицинских наук А.А. Колинко. Вологда, 2010. С. 85.
- ¹¹ Репродуктивный потенциал населения региона: состояние, тенденции, перспективы / Коллектив авторов под руководством д-ра экономических наук, профессора В.А. Ильина. Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2005. С. 208.

М.Ю. Погудаева, Г.В. Белый

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ КАК НАЦИОНАЛЬНОЙ АРКТИЧЕСКОЙ КОММУНИКАЦИИ

В статье анализируются основные проблемы и перспективы развития одной из основных отечественных транспортных магистралей – Северного морского пути (Севморпуть, СМП). История становления Севморпути и исследование современного состояния данной транзитной артерии позволили выявить существующие проблемы на данном транспортном направлении и определить перспективы для использования рассматриваемой коммуникации в качестве более короткого маршрута транспортировки товаров из Европы в Азию и обратно по сравнению с широко используемым в настоящее время южным маршрутом через Суэцкий канал. На базе проведенного анализа сформулированы рекомендации по устранению недостатков и превращению маршрута в мощную национальную коммуникацию, способную принести существенные выгоды Российской Арктике и экономике Российской Федерации в целом.

Ключевые слова: Северный морской путь, транспортная стратегия 2020 г., транспортный коридор, «Арктическая пятерка», Арктический совет.

В условиях истощения существующих запасов природных ископаемых в разведанных месторождениях Арктика, по оценкам специалистов, способна стать в скором времени главной сырьевой базой планеты. По подсчетам экспертов, в данном регионе находится около трети всех мировых запасов нефти и газа, налаженная добыча которого производится около острова Шпицберген.

По этой причине ведется ожесточенная борьба за арктические рубежи между пятью главными претендентами на владение основной частью местных ресурсов. Этим участникам в печати дали

название «Арктическая пятерка» – речь идет о России, Норвегии, Дании, США и Канаде. Все пять государств заявляют о своих исконных правах на арктические месторождения и предпринимают попытки экономико-политической экспансии в регион.

Интерес к арктическому региону проявляют не только те страны, которые имеют непосредственный выход к Северному Ледовитому океану. О своих притязаниях на арктические воды заявили Республика Корея и Китай. Представители Южной Кореи, еще недавно не имевшей национального ледового флота, спроектировали и построили активно эксплуатируемый ледокол «Араон», заключают контракты с ведущими американскими и европейскими компаниями по производству деталей и оборудования для судов ледового класса. Пекин пока располагает только одним серьезным ледоколом «Сюэлун», в 1990-е годы приобретенным у Украины, однако потенциально способен развить у себя мощный ледовый флот посредством сотрудничества с другими государствами. Кроме того, Китай проявляет особую активность среди всех азиатских стран, стремящихся проникнуть в Арктику в качестве потребителей местных ископаемых, по участию в переговорных и консультационных процессах Арктического совета.

Таким образом, ситуация, которая складывается вокруг северных территорий, является напряженной. Под угрозой находятся отечественные экономические интересы. Одним из наиболее эффективных способов ускорения освоения российской Арктики нам представляется модернизация и оптимизация использования транспортной магистрали, связывающей все северные порты Российской Федерации.

Северный морской путь – главная судоходная магистраль России в Арктике, соединяющая европейские и дальневосточные порты. Его протяженность – 5600 км, или 3023,76 морские мили. Маршрут пролегает через Баренцево, Карское, Лаптевых, Восточно-Сибирское, Чукотское и частично Берингово моря. Главная особенность и достоинство данного маршрута заключается в том, что он является кратчайшим морским путем между европейской частью России и Дальним Востоком. Для сравнения: расстояние, проходимое судами из порта Мурманск в порт Иокогаму (Япония) по Южному морскому пути, основному конкуренту российской магистрали, проходящему через Суэцкий канал, составляет 12 840 морских миль.

История освоения данного маршрута насчитывает не одно столетие. Еще в XI–XIII вв. группа поморов переправляла свои суда

в арктических морях. Но впервые о практическом использовании маршрута, соединявшего на тот момент российские северные порты, заявил русский дипломат Д. Герасимов в 1525 г.¹ С тех пор рассматриваемый маршрут постепенно осваивали множество купеческих и исследовательских экспедиций.

В 1648 г. группа мореходов во главе с Федотом Поповым и Семеном Дежневым обошла Чукотский полуостров и вышла в Тихий океан². Позднее, в 1686–1688 гг., торговая экспедиция Ивана Толстоухова обошла морем с запада на восток Таймырский полуостров. А в 1712 г. было положено начало исследованию группы Новосибирских островов небольшим казачьим отрядом под руководством Якова Пермякова.

Цель пройти отдельными участками весь маршрут от Архангельска на западе до мыса Большой Баранов на востоке была поставлена перед Великой Северной экспедицией под руководством В. Беринга в 1733–1743 гг. С тех пор в северные воды направлялись группы мореплавателей И. Биллингса и Г. Сарычева, П. Анжу и Ф. Врангеля и других. Результаты исследований позволили поставить вопрос о реальной возможности прохода судов по нескольким арктическим морям, объединенным одной связующей транспортной артерией. Научно-исследовательские исследования не прекращались вплоть до середины XX столетия. С 1877 по 1919 г. проводились эпизодические так называемые Карские рейсы интернациональных составов с целью вывоза через акваторию Карского моря на мировой рынок сибирской сельскохозяйственной продукции и минеральных ресурсов. Данные экспедиции окончились неудачей (из 122 рейсов только 75 прошли успешно) по причине отсутствия в северных морях должного навигационного оборудования, развитой системы портов и другой инфраструктуры, сильного ледокольного флота. В 1911 г. организовывались Колымские рейсы, которые постигла та же участь по тем же причинам.

С 1921 г. осуществлялись уже советские Карские экспедиции, а с 1923 г. – Колымские, создавшие базу для освоения и дальнейшей эксплуатации всей трассы. Началом систематических плаваний по пути принято считать 1920 г., когда была снаряжена Сибирская хлебная экспедиция М. Николаева в устья рек Обь и Енисей. Поворотным пунктом в истории освоении Севморпути явилась организация в 1932 г. экспедиции под руководством О. Шмидта, которая прошла без зимовки из Архангельска до Берингова пролива, тем самым показав не потенциальную, а реальную возможность движения судов по данному маршруту. После проведения еще не-

скольких экспедиций в 1933, 1934 и 1935 гг. начались постоянные грузовые рейсы по СМП. Именно в это время, в период постоянных рейсов после 1935 г., за рассматриваемым маршрутом закрепилось его современное название.

В 1932 г. решением советского руководства было создано Главное управление Северного морского пути (Главсевморпути). Им были определены задачи окончательной прокладки маршрута СМП от Белого моря до Берингова моря, его оборудования необходимыми навигационными системами и инфраструктурой, а также поддержания безопасности движения по данному направлению.

В настоящее время Северный морской путь относится к приоритетным проектам отечественной экономической политики. Севморпуть занимает одно из центральных мест в российской программе «Транспортная стратегия 2020». Данной магистрали отводится роль северного «Шелкового пути». По плану, СМП в ближайшей перспективе станет основной транспортной артерией движения сырьевых продуктов, а в долгосрочной (с учетом климатических изменений и таяния льдов) способен стать единственным эффективным способом транспортной коммуникации Европы и Азии.

Основная существующая проблема, связанная с эксплуатацией Северного морского пути, заключается в слабой транспортной и экологической безопасности маршрута, обусловленной не только спецификой местной природы и климатической среды. Помимо угрозы судам во время движения по маршруту, иностранные эксперты отмечают потенциальную угрозу и экологии Арктики, так как в случае столкновения судна с отколовшимся куском льда возможен разлив нефти, которую может впитать окружающий плавучее средство лед, что нанесет колоссальный вред окружающей среде и значительно понизит существующий местный экологический уровень.

Другая немаловажная проблема связана с наличием слабой инфраструктуры и отсутствием современной навигационной системы, по типу широко использующихся в Европе систем «SafeSeaNet» (позволяющей поддерживать безопасность в морских границах ЕС) и «CleanSeaNet» (поддерживающей нормальный уровень экологической обстановки в акваториях ЕС). Эксперты отмечают слабую пропускную способность портов из-за давно не проводившейся модернизации. Указанное обстоятельство наряду со сложными бюрократическими процедурами оформления явля-

ется основной причиной простоя судна, что влечет за собой необходимость уплаты демереджа арендатором судна перевозчику, то есть внесение платы за нарушение заключенных между сторонами Соглашения сроков отправки судна.

Третья причина непопулярности СМП – это долгая процедура таможенного оформления и неоправданно завышенные, по мнению иностранных наблюдателей, ставки сборов за обслуживание судов. Специалисты отмечают, что для допуска транзитных судов в акваторию Севморпути администрация местных портов выдвигает сложные требования получения разрешения на заход в российские порты. Например, для этого требуется заблаговременная информация об основных спецификациях судна, срок предоставления которой определяется от трех месяцев до двух недель. Сама процедура оформления судна также связана с большими трудностями: необходимы проведение осмотра судна сюрвейером (инспектором иностранных классификационных обществ по техническому надзору за судами), страхование ответственности за возможный ущерб окружающей среде при повреждении судна, прохождение многочисленных пограничных и таможенных формальностей. Существенные неудобства перевозчикам доставляет отмечаемая иностранными предпринимателями особенность таможенного оформления заходящих в российские порты судов – обложение всех процедур сборами. Долгие бюрократические процедуры, в большинстве случаев вынуждающие выплачивать демередж, отталкивают многие страны от использования Северного морского пути, и без того сложного из-за природных особенностей, и переориентируют их в пользу Южного морского пути, менее выгодного по сравнению с СМП: более времязатратного и обремененного проблемами с пиратством в сомалийском регионе.

Наиболее легкой задачей нам представляется устранение факторов, тормозящих оформление судов в отечественных портах. Это может быть достигнуто путем: совершенствования российского законодательства и деятельности действующих в портах исполнительных структур (таможенных, пограничных и других); углубления сотрудничества государства с администрациями портов в направлении оптимизации портовой политики; повышения уровня надзора ответственных государственных структур (ФАС, правоохранительных органов и других) за деятельностью логистических, страховых и стивидорных компаний. На наш взгляд, в целях привлечения зарубежных перевозчиков к отечественным транспорт-

ным магистралям необходимо снизить уровень процентных ставок за таможенное и пограничное оформление пребывающих на территории портов грузов.

Модернизация отечественной навигационной базы следует осуществить, на наш взгляд, посредством включения возможностей спутниковых систем связи и определения местонахождения судна, а также разработки системы электронных навигационных карт. Действенной мерой окажется, по нашему мнению, развитие оптимальной системы связи между «берегом» и «морем», а также улучшенное информационное обеспечение судов.

Особое место в проблеме повышения уровня использования СМП в международном масштабе занимает вопрос местных природных условий. Объективно, при устранении все прочих недостатков магистрали данное условие остается главным фактором сомнения у зарубежных партнеров в эффективности использования Севморпути в качестве замены существующих маршрутов, соединяющих Европу и Азию.

Следует обратить особое внимание на то обстоятельство, что некоторые зарубежные специалисты считают оптимальной схему, при которой Северный морской путь будет принадлежать не одной стране, а управляться международной организацией. При варианте международного регулирования СМП возможность активной эксплуатации данного транспортного коридора в ближайшем будущем возрастет. Однако данное обстоятельство идет вразрез с экономическими интересами России, так как создаст ситуацию добычи российских природных ресурсов в территориальных водах РФ, где пролегает Севморпуть.

Следует также отметить, что при решении всех существующих проблем Севморпути определенные круги зарубежных стран будут препятствовать эксплуатации СМП в международном масштабе, настаивая на продвижении тезиса о необходимости «интернационализации СМП». В ответ на данные пассажи России следует выстраивать аргументы вокруг того, что трасса была полностью обустроена нашей страной. В качестве примера можно привести спор между Норвегией и Великобританией по вопросу Норвежской Индерлеи 1951 г., когда суд признал правоту Норвегии на основании, что названный исторический норвежский морской путь проложен, освоен и оборудован исключительно усилиями прибрежной страны.

Учитывая возникающие сложности в отношении определения правового статуса Северного морского пути, реальная

возможность использования маршрута как наиболее короткого пути между Европой и Азией настанет только в условиях освобождения значительной территории арктической акватории от ледового покрова, вероятность чего, по прогнозам, возможна к середине XXI в.

Примечания

- ¹ Северный морской путь (обзорная справка) // Информационный портал «Реальная экономика». [М., 2007]. URL: <http://www.realeconomy.ru/221/1480/4620/> (дата обращения: 24.09.11).
- ² *Пазовский В.М.* Северный морской путь: оценки зарубежных специалистов // Официальный сайт СО РАН. [М., 2011]. URL: http://econom.nsc.ru/eco/ARHIV/ReadStatiy/08_01/pazovsk.htm (дата обращения: 24.09.11).

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ МОНОГОРОДОВ КАК ФАКТОР СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Монопрофильные города России занимают значительное место в экономике страны и одновременно являются зоной повышенного риска из-за существенной зависимости их социально-экономического положения от специализации региона и состояния градообразующего предприятия. Учитывая, что в настоящее время проблема моногородов обострилась, представляется важным анализ причин кризиса и исследование направлений их устойчивого развития.

Ключевые слова: моногород, монопрофильный город, город-завод, модернизация производства, диверсификация экономики.

Недавно в нашем лексиконе возникло новое понятие – монопрофильного города. Слово появилось не так давно, хотя как явление назвать его новым очень сложно. Это реальный факт нашей экономики, к сожалению пока малоизученный.

В настоящее время четкого определения термина «монопрофильный город» не существует, хотя в отечественной практике к этому понятию близок термин «город-завод», «моногород», что предполагает существование теснейшей связи между функционированием городского поселения и градообразующим предприятием, достаточно крупным, чтобы влиять на все основные аспекты жизни города¹. В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 29 августа 1994 г. № 1001 к таковым относится предприятие, на котором занято не менее 30% от общего числа работающего населения на предприятиях города, либо имеющее на своем балансе объекты социально-коммунальной сферы и

инженерной инфраструктуры, обслуживающие не менее 30% проживающих в населенном пункте. Федеральный закон от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» в качестве градообразующих признает предприятия, численность работников которых с учетом членов их семей составляет не менее 50% численности населения соответствующего населенного пункта или численность работников которых составляет не менее двадцати пяти процентов численности работающего населения соответствующего населенного пункта².

По мнению экспертов, город можно называть монопрофильным, если присутствуют следующие признаки³:

- наличие в городе одного или нескольких однотипных предприятий, относящихся к одной отрасли или обслуживающих один узкий сегмент отраслевого рынка, при том, что остальные предприятия города обслуживают только внутренние нужды города или проживающих в нем людей;
- присутствие в городе цепочки технологически связанных предприятий, работающих на один конечный рынок, кроме предприятий, обслуживающих внутренние нужды города;
- значительная зависимость доходной части бюджета города от деятельности одного (или нескольких) крупных предприятий;
- низкая диверсификация сфер занятости населения города (однородный профессиональный состав);
- значительная удаленность города от других, более крупных населенных пунктов (что снижает возможности мобильности жителей), при наличии в городе первых двух признаков или отсутствии развитой инфраструктуры, обеспечивающей связь города с внешним миром (дороги автомобильные и железные, телефонная сеть и т. д.).

Первое массовое образование монопрофильных городов (моногородов) в России началось еще во время индустриальной эпохи Петра Первого. Организация новых производств, в первую очередь суконных мануфактур и железоделательных заводов в зонах освоения (Тула, Урал, Подмосковье), требовала много рабочих рук. Однако свободных кадров как таковых в России не существовало. Поэтому к заводам либо приписывались казенные крестьяне, либо приобретались крепостные на вывоз, либо использовались войска и каторжные работники. Изначально образовывались заводы-поселки, часть из которых развилась в крупные промышленные центры (такие как Челябинск, Тула,

Златоуст), другая же часть так и осталась в состоянии моногорода (такие как Ирбит, Аша и другие).

Второе массовое развитие моногородов связано с «ситцевым» капитализмом в России и массовым развитием легкой промышленности. Были образованы мануфактуры, которые располагались преимущественно в Центре России и использовали труд крестьян в зимнее время как отхожий промысел с последующим переходом на постоянную работу. В это время возникли такие города, как Дрезна, Шуя, Орехово-Зуево, Павловский Посад. В области народных промыслов образовались центры производства за счет укрупнения деревенских промыслов: Семенов, Гусь-Хрустальный, Первомайский (фарфоровый завод Попова), Гжель.

Третий этап развития моногородов ознаменован появлением первых шахтерских городов-поселков вдоль трассы Транссибирской магистрали в целях снабжения углем паровозного парка.

Во времена сталинской индустриализации возникновение моногородов происходило в небольшой степени, так как производства или реконструировались, или создавались сразу как комплекс предприятий, имеющий одно или несколько головных предприятий (например, Магнитка, Воркута, Новокузнецк, Апатиты и другие).

Значительное число моногородов возникло в период Второй мировой войны за счет эвакуированных производств. Причем позднее ряд монопоселков слился с близрасположенным городом (Безымянка и Куйбышев, Танкоград и Челябинск), а ряд предприятий стали градообразующими (Шадринск – за счет эвакуации части ЗИЛа из Москвы).

В конце 1950-х годов в размещении производительных сил проявилась тенденция рассредоточения производства из крупных городов и активного привлечения рабочей силы из местного и сельского населения. Система советского капитального строительства из-за постоянного дефицита продукции была направлена на возведение новых мощностей, а не реконструкцию старых объектов, чем объяснялось активное строительство новых производств в малых и средних городах, где подобные предприятия по существу и становились градообразующими.

Развитие научно-технического потенциала страны повлекло за собой создание наукоградов. Первый эксперимент был опробован в Академгородке в Новосибирске. Позже были созданы города – научные центры Дубна, Обнинск, Протвино, Троицк, Черноголовка, Зеленоград и другие.

Таким образом, возникновение в структуре отечественной экономики моногородов является определенной закономерностью. Это исторически оправданный и специфичный для России способ адаптации размещения производительных сил к особым климатическим и географическим условиям страны.

Сегодня в России, по данным Минрегионразвития и Научно-просветительского фонда «Экспертный институт» (Эскин), к моногородам относятся 335 монопрофильных городов, на их территории проживает 16 млн человек (25% городского населения страны), их совокупный ВРП составляет 40% валового регионального продукта страны⁴.

Моногорода неравномерно распределены по территории России. Их наибольшее количество сосредоточено в Уральском (Свердловская и Челябинская области) и Приволжском (Самарская, Нижегородская области) федеральных округах (табл. 1).

Таблица 1

Структура моногородов по федеральным округам

Моногорода по федеральным округам			
Федеральный округ	Количество субъектов РФ	Количество моногородов	Население тыс. чел.
Центральный	13	72	2 676,57
Северо-Западный	7	41	1 047,98
Южный	4	10	749,11
Северокавказский	1	4	219,69
Приволжский	12	87	4 286,37
Уральский	5	43	3 323,43
Сибирский	8	53	3 143,25
Дальневосточный	5	25	410,75
Итого:	55	335	15 857,2

Структура моногородов по численности населения показывает, что наряду с крупными городами, такими как Тольятти, Набережные Челны, Липецк, Новокузнецк, где численность населения превышает 500 тыс. человек, основную массу (110 городов) составляют города с численностью от 5 до 20 тыс. человек (Камские Поляны, Асбест, Байкальск, Каменск-Уральский, Карабаш, Надвоицы, Ковдор, Ленинск-Кузнецкий, Погар, Ревда) (табл. 2)⁵.

Структура моногородов по численности населения

Моногорода по численности населения		
Градация	Количество городов	Количество жителей
500–1000 тыс. чел.	5	2 779,4
300–500 тыс. чел.	3	1 192,0
100–300 тыс. чел.	24	3 851,6
50–100 тыс. чел.	49	3 398,9
20–50 тыс. чел.	96	3 203,7
5–20 тыс. чел.	110	1 288,5
до 5 тыс. чел.	48	142,9
Итого:	335	15 857,0

Таким образом, в современной России выделяется довольно сложная и разнообразная структура монопрофильных городов. Они отличаются по численности населения: от городов с высокой плотностью – Тольятти (705,46 тыс. чел.), Байконур (60 тыс. чел.), Саяногорск (49,3 тыс. чел.), Костомукша (29,7 тыс. чел.) до районных городов и поселков городского типа с низкой плотностью – Жарковский (3,3 тыс. чел), Светлогорье (1,7 тыс. чел), и по профилю деятельности: от Троицка и Обнинска, являющихся крупнейшими наукоградями, до Шумихи – центра промышленного производства и Острова – важно-го узла железнодорожного и автотранспортного сообщения⁶.

Развитие моногородов стимулировала советская система хозяйствования. Она, преследуя цель стереть «границы между городом и деревней» и равномерно распределить производительные силы по территории страны, создавала условия, при которых за счет бюджетного финансирования, государственного и оборонного заказа обеспечивалась деятельность не только самого градообразующего предприятия, но и всей городской инфраструктуры.

Рыночные же преобразования коренным образом изменили основы социалистической экономики, привели к разрыву большинства горизонтальных и вертикальных связей народнохозяйственного комплекса СССР, деформировали традиционные бизнес-модели существования градообразующих предприятий, превратив многие из них в депрессивные зоны, стоящие на грани коллапса и социальных волнений⁷.

Негативное влияние на развитие моногородов оказала отраслевая структура национальной экономики, отсутствие диверсифика-

ции производства и ориентация градообразующего предприятия на определенный вид экономической деятельности. Отрицательным фактором стала низкая мобильность трудовых ресурсов страны, а также высокая зависимость социальных проектов города от экономического положения предприятия-донора. В свою очередь, необходимость обеспечения условий жизнедеятельности в том или ином населенном пункте за счет расходов на содержание инфраструктуры способствовала увеличению себестоимости производимой градообразующими предприятиями продукции, что сделало ее во многих случаях неконкурентоспособной на рынке и привело большинство предприятий к банкротству.

Проблема моногородов стала общественно актуальной и приобрела широкий общественный резонанс с обострением мирового финансового кризиса 2008 г., когда тысячи людей оказались на грани выживания. Именно тогда встал вопрос об опасности существования населенных пунктов, полностью зависящих от одного или двух крупных промышленных гигантов, и необходимости разработки государственной программы модернизации монопрофильных городов⁸.

В краткосрочном периоде ее целью стало обеспечение занятости населения, высвобождаемого с градообразующих предприятий, находящихся в критическом состоянии, в том числе посредством создания временных рабочих мест и организации общественных работ. В средне- и долгосрочной перспективе Программа предусматривает снижение доли градообразующего предприятия как за счет диверсификации производства, в том числе создания новых производств с высокой добавленной стоимостью, так и за счет создания новых альтернативных инновационных видов деятельности, в том числе предприятий среднего и малого бизнеса, что в конечном итоге должно привести к устойчивому развитию города за счет собственных источников доходной части местного бюджета.

Для достижения этих целей Министерством регионального развития Российской Федерации в декабре 2009 г. были разработаны и начали реализовываться комплексные инвестиционные планы модернизации монопрофильных городов страны.

Они рассчитаны от 3 до 10 лет и предусматривают ряд мер, направленных на формирование условий для устойчивого развития моногородов⁹. Среди них:

- перепрофилирование градообразующих предприятий с целью повышения занятости населения, привлечения дополнительных финансовых ресурсов, расширения рынков труда и сбыта;

- повышение качества проводимой инвестиционной политики, институциональное и информационное обеспечение потенциальных инвесторов, создание городских Инвестиционных центров, обеспечивающих взаимодействие с потенциальными и реальными инвесторами;
- модернизация, реконструкция и техническое перевооружение существующих производств, направленных на выпуск конкурентоспособной продукции и товаров с высокой добавленной стоимостью;
- создание промышленных кластеров единых технологических комплексов, особых экономических зон, использующих возможности не одного, а нескольких моногородов;
- формирование научно-производственных парков, инновационных центров, бизнес-инкубаторов, обеспечивающих активизацию инновационной деятельности;
- поиск дополнительных экономических специализаций, диверсификация городской экономики посредством развития малого и среднего бизнеса в таких сферах, как мелкотоварное производство по индивидуальным заказам, малоэтажное строительство и производство строительных материалов, сфера обслуживания, информационно-коммуникативных технологии, жилищно-коммунальное хозяйство;
- развитие инфраструктуры городов, предусматривающее расширение банковского сектора и транспортной системы, создание новых электроэнергетических сетей и социально-бытовых комплексов;
- повышение качества и доступности социальных услуг, направленных на сохранение и развитие человеческого капитала в моногородах.

Для реализации намеченных планов в стране должна быть реформирована хозяйственная система, создан механизм консолидации усилий государства, бизнеса и общества по стабилизации общественно-политической ситуации, обеспечению экономического роста и повышению качества жизни населения моногородов. Необходимо, чтобы данная политика носила упреждающий характер и содержала дифференцированные меры поддержки в зависимости от типа населенного пункта и профиля его деятельности. Важным условием реализации государственной программы должен стать постоянный мониторинг социально-экономического положения в моногородах, от результатов которого зависит оперативность принимаемых решений¹⁰.

Только такой подход обеспечит поступательное развитие моногородов, занимающих значимое положение в хозяйственной системе страны, станет успешным инструментом управления их устойчивого развития.

Примечания

- ¹ *Кузьмин В.* Счет на инвестиции // Российская газета. Столичный выпуск № 5587 от 22.09.2011 г. [М., 2011]. URL <http://www.rg.ru/2011/09/21/medvedev-site.html> (дата обращения: 25.09.11).
- ² *Кузин А.* Министр приехал с проверкой // Российская газета. Федеральный выпуск № 5605 (229) от 13.10.2011 г. [М., 2011]. URL: <http://www.rg.ru/2011/10/12/reg-pfo/basargin.html> (дата обращения: 15.10.11).
- ³ *Потапова Ю.* Выйти из карьера // Российская газета – Экономика Сибири № 5581 от 15.09.2011 г. [М., 2011]. URL: <http://www.rg.ru/2011/09/16/reg-sibir/monogoroda.html> (дата обращения: 17.09.11).
- ⁴ *Егоршева Н.* Инфляция гонит квартплату // Российская газета. Федеральный выпуск № 5440 (64) от 28.03.2011 г. [М., 2011]. URL: <http://www.rg.ru/2011/03/28/tarif.html> (дата обращения: 17.09.11).
- ⁵ *Бухарова О.* Охота за переменной места // Российская газета. Федеральный выпуск № 5451 (75) от 08.04.2011 г. [М., 2011]. URL: <http://www.rg.ru/2011/04/08/jukov.html> (дата обращения: 25.09.11).
- ⁶ *Биткина С., Раичев Д.* Моноплан на взлете // Российская газета – Экономика Центрального округа № 5413 от 22.02.2011 г. [М., 2011]. URL: <http://www.rg.ru/2011/02/22/reg-roscentr/monogorod.html> (дата обращения: 25.09.11).
- ⁷ *Костенко Н.* Медведев занялся моногородами // Ведомости. 2011. № 3. [М., 2011]. URL: http://vedomosti.ru/politics/news/1210437/medvedev_zanyalsya_monogorodami# (дата обращения: 25.09.11).
- ⁸ *Зубаревич Н.В.* Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. М.: Независимый институт социальной политики, 2010. 159 с.
- ⁹ Российская газета. Столичный выпуск № 5407 (31) от 15.02.2011 г. [М., 2011]. URL: http://memoid.ru/node/Perspektivy_monogorodov_v_sovremennoj_Rossii#cite_note-a035-30# (дата обращения: 25.09.2011).
- ¹⁰ *Воронин И.* Как будут спасать моногород // БН.ру. [М., 2011]. URL: <http://bn.ru/articles/2009/10/21/50200.html#> (дата обращения: 25.09.2011).

О ТЕОРИИ КОНКУРЕНТНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ

В статье анализируется теория конкурентной идентичности и подходы к роли государственного брендинга как фактора повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: конкурентоспособная идентичность, каналы коммуникации, информационно-коммуникационные технологии, глобальные проблемы.

Конкурентная идентичность – это вариант концепции Рейтинга Национальных Брендов, базирующейся на развитии бренда страны. Конкурентная идентичность представляет новый метод обеспечения национальной конкурентоспособности, суть которого заключается в разработке плана создания максимально реалистичного, конкурентоспособного и привлекательного видения страны, которое затем должно быть воплощено в жизнь и представлено общественности через средства коммуникации¹.

Методология реализации концепции «Конкурентной идентичности» сводится к следующему.

1) Возможно сочетание четко определенных, краткосрочных задач (таких как увеличение объема прямых иностранных инвестиций или проведение престижного международного события) и более долгосрочных целей (корректировка государственного имиджа).

2) Являясь субъектами мировой экономики, государства взаимодействуют с окружающим миром посредством многочисленных каналов коммуникаций. Выделяют следующие индикаторы

(источники) информации о государстве²: коммерческие бренды, экспортируемые страной; рекламная деятельность в сфере торговли, туризма, инвестиций, привлечения иностранной рабочей силы; внутренний и внешний политический курс и способы информирования о них; реклама и распространение культурного достояния за пределами страны; поведение граждан государства за границей и по отношению к приезжающим; естественная окружающая среда, экология; имидж страны в мировых средствах массовой информации; структуры и организации, к которым относится территория; страны, с которыми сотрудничает государство; роль государства в сфере международного спорта и развлечений; то, что государство дает миру и что получает взамен.

3) Перечисленные индикаторы (источники) информации объединяются в шесть основных каналов коммуникации, которые графически можно отобразить в виде шестигранника конкурентной идентичности.

Шесть вершин символизируют каналы коммуникации, посредством которых государства взаимодействуют с окружающим миром.

1. Туризм – часто данный канал является основным в государственном брендинге и остается самым емким сектором с точки зрения информации о той или иной стране.

2. Экспортируемые коммерческие бренды выступают значимым фактором имиджа государства-бренда за рубежом, но только в тех случаях, когда явно выражена страна происхождения: если неизвестно, откуда происходит товар, то это не может оказать какого-либо воздействия. Когда происхождение товара заложено в представлении о бренде, как в случае с такими известными марками, как Mercedes (made in Germany) или Sony (made in Japan), то эффект страны происхождения может быть настолько же сильным, как от туристической известности страны.

3. Канал политики – внешний и внутренний политический курс государства, политические решения правительства, которые влияют на иностранные аудитории посредством публикаций в международных СМИ.

4. Канал информации о государстве для потенциальных иностранных инвесторов – деятельность государства по привлечению отечественных инвесторов, условия деятельности в стране иностранных компаний, прием на работу иностранных работников.

5. Важным каналом информации о государстве является его активность в сфере культуры и искусства, культурный обмен и куль-

турный экспорт (участие в международных спортивных состязаниях национальных спортивных команд, мировые турне известных музыкантов, распространение в мире работ известных писателей и поэтов, иностранные премьеры отечественных кинофильмов).

6. Представители страны на международной арене – политические лидеры, высокопоставленные чиновники, известные спортсмены, деятели искусства – олицетворяют все население государства в целом.

Автору представляется целесообразным дополнить данные 6 каналов коммуникаций еще двумя.

1. Канал инновационной активности государства, который определяется уровнем развития фундаментальной науки и прикладных наук, наличием в стране мощных интеллектуальных центров технологического развития – технопарков, значительным сектором постиндустриальной экономики, долей выпускаемой инновационной продукции в ВВП.

2. Канал международной активности государства в сфере предупреждения и ликвидации последствий стихийных бедствий и катастроф природного и техногенного характера как в самой стране, так и за ее пределами.

В новых исторических условиях традиционно исчисляемые показатели перестают отражать качество экономической динамики. Простой количественный рост уже не может изменить положение страны в системе мирового разделения труда, обеспечить ее стабильное и комплексное развитие. Увеличение добавленной стоимости происходит сегодня в значительной мере за счет интеллектуальной деятельности, повышения технологического уровня производства и распространения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Залогом и содержанием социально-экономического прогресса становятся накопление и реализация потенциала созидательно-творческой личности.

Фундаментальной основой происходящих в мире глобальных изменений является формирование качественно нового типа технологического уклада. Роль главного производственного ресурса в современном мире начинают играть инновации и информация, а существующие хозяйственные системы трансформируются в экономику знаний. Переход от индустриального к постиндустриальному обществу, глобализация и интенсивное развитие ИКТ существенно усиливают роль интеллектуальных факторов производства по сравнению с ролью материальных факторов и традиционной рабочей силы. Ускорение темпов социально-экономического раз-

вития оказывается вполне возможным при относительно низких темпах роста материального производства.

В современных условиях важнейшим национальным ресурсом оказывается не только традиционное географическое пространство с расположенными на нем населением и производственными мощностями, но также интеллект и финансы, не имеющие материальных границ и легко перемещающиеся в виртуальном пространстве с помощью ИКТ.

В то же время расширение ресурсной базы мирового хозяйства ведет к появлению ряда острых проблем глобального характера³. Характерной чертой положения дел с глобальными проблемами в настоящее время является рост их числа, усугубление или проявление новых, ранее неизвестных угроз. В этих условиях на государства возлагается особая ответственность по обеспечению безопасности своих граждан и предупреждению или, в крайнем случае, оперативной ликвидации последствий тех или иных катастроф природного или техногенного характера как на своей территории, так и на территории других государств, и требует создания специальных структур, выполняющих данные функции.

Примечания

- ¹ *Anholt S. Competitive identity. The new brand management for nations, cities and regions. Basingstoke; N. Y.: Palgrave Macmillian, 2007. P. 25.*
- ² *Клифтон Р., Симмонз Дж. Бренды и брендинг. М.: Олимп-бизнес, 2008. С. 152.*
- ³ XXI век – вызовы и угрозы / Под общ. ред. д-ра технических наук В.А. Владимирова; ЦСИ ГЗ МЧС России. М.: Ин-октаво, 2005. 304 с.

РОЛЬ КУЛЬТУРЫ В ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ ПРОГРЕССЕ

В статье рассмотрена 25-факторная типология обществ – ориентированных на прогресс и противящихся прогрессу. Автором данной типологии является аргентинский ученый М. Грондона. Исследования, проводимые Мировой службой ценностей (World Values Survey), подтвердили тот факт, что культуры, ориентированные на прогресс, придерживаются системы ценностей, которая разделяется самыми успешными обществами Запада и Восточной Азии. Роль культуры велика, и она оказывает определенное воздействие на процесс ускорения прогресса отсталых обществ.

Ключевые слова: культура, прогресс, общество, типология, ценности, фактор, экономика, теория развития.

Я убежден, что самое удачное географическое положение и самые хорошие законы не могут обеспечить существование конституции вопреки господствующим нравам, в то время как благодаря нравам можно извлечь пользу даже из самых неблагоприятных географических условий и самых скверных законов. Нравы имеют особое значение – вот тот неизменный вывод, к которому постоянно приводят исследования и опыт. Этот вывод представляется мне наиболее важным результатом моих наблюдений, все мои размышления приводят к нему.

Алексис Де Токвиль¹

Некоторые экономисты и политики не признают сколько-нибудь заметной роли культуры в хозяйственном, политическом и других видах прогресса. При таком подходе невозможно объяснить, почему некоторые общества или этнорелигиозные группы достигают

большого успеха в плане демократического правления, социальной справедливости и материального процветания. Кроме того, нередко игнорируется сама возможность ускорения прогресса благодаря устранению культурных помех и внесению изменений в культуру².

Культура может иметь ключевое значение, но это лишь один из факторов человеческого прогресса. География, природные ресурсы также существенны не только благодаря прямому влиянию на экономическое развитие, но и в силу влияния на культуру. «Среди других факторов, объясняющих, почему некоторые общества развивались быстрее других, культура выглядит решающим»³.

Что же мы понимаем под культурой?

Культура – это логически связанная система ценностей, установок и институтов, влияющая на все аспекты личного и коллективного поведения.

По мнению аргентинского ученого М. Грондоны, когда мы говорим о взаимосвязи между культурой и прогрессом, значение культуры делается более определенным.

Мариано Грондона создал «теорию развития», базирующуюся на группе культурных факторов. Эти факторы образуют типологию, в которой культуры, благоприятные для экономического развития, противопоставлены культурам, противящимся такому развитию.

Представляется интересным рассмотреть предложенную М. Грондоной 25-факторную типологию обществ.

Фактор	Культура, тяготеющая к прогрессу	Культура, противящаяся прогрессу
Мировоззрение		
1. Религия	Воспитывает склонность к рациональности, побуждает к достижениям	Воспитывает склонность к иррациональности, утопизм
2. Судьба	Вера в свою способность изменить судьбу к лучшему	Фатализм, смирение
3. Ориентация во времени	Ориентация на будущее побуждает к пунктуальности, планированию	Ориентация на настоящее или прошлое, пренебрежение к планированию
4. Богатство	Считается, что богатство – это продукт человеческого творчества	Считается, что богатство – это то, что уже существует

Фактор	Культура, тяготеющая к прогрессу	Культура, противящаяся прогрессу
5. Знания	Практические, основанные на фактах	Абстрактные, теоретические
	Ценности, добродетели	
6. Моральный кодекс	Жесткий, но его нормы реалистичны; воспитывает доверие людей друг к другу	Гибкий; большой разрыв между утопическими нормами и реальным поведением; порождает недоверие к людям
7. Житейские добродетели	Важны: хорошо сделанная работа, открытость, учтивость, пунктуальность	Житейские добродетели не имеют значения
8. Образование	Незаменимо, воспитывает самостоятельность, терпимость к многообразию мнений, творческий подход	На втором плане, воспитывает зависимость и ортодоксальность
	Экономическое поведение	
9. Труд/достижения	Действует принцип: жить, чтобы работать, труд ведет к богатству	Действует принцип: работать, чтобы жить, труд не ведет к богатству, труд – это удел бедняков
10. Бережливость	Ведет к зажиточности	Угроза равенству: сберегающие богатеют, а это рождает зависть
11. Предприимчивость	Инвестиции и творчество	Погоня за рентой
12. Готовность к риску	Умеренная	Низкая
13. Конкуренция	Ведет к совершенствованию общества	Связывается с агрессивностью, рассматривается как угроза равенству и привилегиям
14. Новаторство	Открытость, быстрая адаптация к новациям	Подозрительность ко всему новому, медленная адаптация к новациям
15. Продвижение вверх	На основе заслуг и связей	На основе семейных связей и/или отношений с руководством

Фактор	Культура, тяготеющая к прогрессу	Культура, противящаяся прогрессу
Социальное поведение		
16. Верховенство закона/коррупция	Законопослушание. Коррупция наказуема	От закона можно откупиться, коррупция приемлема
17. Радиус доверия и идентификации	Наиболее сильна идентификация с обществом в целом	Наиболее сильна идентификация с узким кругом
18. Семья	Идея «семьи» распространяется на общество в целом	Семья дает защиту от общества
19. Общественные связи	Доверие, идентификация с обществом обеспечивают сотрудничество, соучастие в общем деле	Недоверие питает крайний индивидуализм, падение нравов
20. Индивидуализм/коллективизм	Индивидуализм, но не чрезмерный	Безоговорочный коллективизм
21. Власть	Рассредоточена	Централизована, не знает ограничений
22. Роль элит	Ответственность перед обществом	Власть и получение ренты
23. Отношения между государством и церковью	Светское государство: церковь полностью отделена от государства	Религия играет главную роль в жизни гражданского общества
24. Взаимоотношения полов	Равенство полов	В большинстве случаев женщина подчинена мужчине
25. Рождаемость	Количество детей должно зависеть от способности семьи их воспитывать и дать образование	Дети – это дар Божий

Культуры, ориентированные на прогресс, придерживаются системы ценностей, в основном разделяемой самыми успешными обществами Запада и Восточной Азии.

Тот факт, что продвижение ценностей культуры прогресса может ускорить развитие отсталых обществ, подтверждают и проводимые Мировой службой ценностей (World Values Survey) соот-

Ф.Ю. Чанхиева

ветствующие исследования⁴, которые охватывают более 80 стран, что составляет более чем 85% населения Земли.

В целом полученные результаты поддерживают «типологию прогресса», и порой очень убедительно.

Примечания

- ¹ *Алексис Де Токвиль*. Демократия в Америке / Пер. с франц. М.: Прогресс, 1992. 554 с.
- ² *Харрисон Л.* Главная истина либерализма. Как политика может изменить культуру и спасти ее от самой себя / Фонд «Либеральная миссия». М.: Независимое издание, 2008. 300 с.
- ³ *Ясин Е.Г.* Модернизация экономики и система ценностей. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 83 с.
- ⁴ World Values Survey The World's Most comprehensive Investigation of Political and Sociocultural Change URL: <http://www.worldvaluessurvey.org> (дата обращения: 13.06.11).

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНКУРЕНТНОЙ ПЛАТФОРМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются причины, тормозящие международную технологическую специализацию российской экономики. В качестве возможных механизмов развития технологической специализации предлагается укрепление интеллектуального потенциала страны, использование международных кластеров, а также взаимодействие с зарубежными экономиками по линии ввоза и вывоза капитала.

Ключевые слова: международная технологическая специализация, интеллектуальный потенциал, международный кластер, транснациональная платформа специализации.

России никак не удастся изменить тяжеловесную сырьевую структуру своих внешнеэкономических связей и перейти на технологическую модель их развития, потому что во внутренней экономике отсутствует адекватная производственная основа для этого, о чем свидетельствует анализ отраслевой структуры российской промышленности и ее тенденций за последние годы.

Таблица 1

Отраслевая структура промышленного производства¹

Изменение отраслевой структуры промышленного производства в России за 2005–2008 гг.				
Отрасли	2005	2006	2007	2008
Электроэнергетика	4,0	10,5	9,2	10,7
Топливная (нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая, газовая, угольная)	7,6	16,9	15,8	21,7

Изменение отраслевой структуры промышленного производства в России за 2005–2008 гг.				
Отрасли	2005	2006	2007	2008
Черная металлургия	5,5	7,7	8,5	11,8
Цветная металлургия	6,0	9,0	10,3	7,3
Химическая и нефтехимическая	7,8	6,3	7,5	5,9
Машиностроение и металлообработка	31,5	19,2	20,5	18,9
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	5,8	5,1	4,8	3,9
Производство строительных материалов	3,8	3,8	2,9	3,1
Легкая	12,3	2,3	1,8	1,1
Пищевая	15,7	15,3	14,9	12,5
Прочие отрасли		2,0	1,6	3,1
Вся промышленность	100	100	100	100

Из таблицы 1 прослеживается рост и повышение удельного веса в общей отраслевой структуре топливной промышленности, электроэнергетики и металлургии и снижение удельного веса машиностроения и металлообработки.

Положение ухудшилось в 2008–2010 гг., поскольку в кризисные 2008–2009 гг. в 5 из 14 основных отраслей обрабатывающей промышленности, обеспечивающих технический прогресс, зарегистрировано снижение производства. При этом в наибольшей степени снижение производства наблюдалось как раз в отраслях, определяющих инновационную и технологическую составляющую экономики: электроника, производство электрооборудования и оптика. Доля продукции обрабатывающих отраслей в экспорте России составляет в настоящее время около 10%. Доля России в мировом экспорте наукоемкой продукции и новых технологий составляет менее 1%.

Причины, препятствующие развитию обрабатывающего сектора на настоящем этапе, связаны, наряду с механизмом сравнительных преимуществ (экспорт сырья выгоднее экспорта готовых изделий), также с уменьшением в результате кризиса финансовых ресурсов и резервов государства, которые могли бы использоваться для стимулирования развития технологической составляющей российской международной специализации.

Поиск необходимых инвестиционных ресурсов должен стать стратегическим государственным приоритетом, поскольку в России доля расходов на НИОКР в ВВП более чем в три раза уступает показателям стран экономического авангарда. Действенным механизмом в создании источников финансирования технологического развития могло бы стать перераспределение доходов от топливно-сырьевого комплекса и экспорта его продукции в пользу обрабатывающих отраслей российской экономики.

При таких тенденциях промышленного развития России добиться какого-либо серьезного структурного сдвига в ее внешне-экономических связях в сторону повышения в них доли продукции обрабатывающего сектора, в том числе новых технологий, невозможно. Провозглашенная политика на модернизацию внешнеэкономических связей и их перевода на новую инновационную модель развития не имеет под собой объективной основы, является простой декларацией.

Более того, даже если начнет повышаться удельный вес каких-либо отраслей обрабатывающей промышленности, из этого факта отнюдь не следует немедленная радикальная перестройка внешне-торговой структуры страны. Структурный сдвиг в направлении технологической модели международного разделения труда потребует длительного времени. Следует учитывать, что Россия по отраслям топливно-сырьевого комплекса (нефть, газ, металлы, лес) обладает в настоящее время несомненными конкурентными преимуществами, занимая по ряду из них 1–2-е место в мире по ресурсной базе, обеспечивающей развитие этих отраслей. Все рассуждения о том, что страна «сидит на сырьевой игле», является «сырьевым придатком» в мировой экономике, носят в значительной мере журналистско-популистский демагогический характер. Они ориентируют страну на оторванный от реальности подход к конкурентной стратегии, поскольку не связаны и не подтверждены никакими расчетами, не учитывают того, что экспорт продукции многих из этих отраслей по показателям эффективности намного превосходит экспорт российской продукции высоких степеней переработки.

Экспорт топливно-сырьевой продукции является сегодня одной из основных статей доходной части госбюджета, потеря или даже сокращение которой в современных условиях нецелесообразна и неразумна. Новые технологии наиболее перспективно внедрять в сферу именно этих отраслей, с тем чтобы потом использовать доходы от них для финансирования технологического прогресса в других отраслях.

Рассматривая топливно-сырьевой комплекс как стратегический хребет российской экономики и конкурентные преимущества России, связанные с этим комплексом, необходимо в то же время принимать во внимание, что возможности чисто количественного наращивания экспорта в этой сфере не безграничны и неэффективны, так как, во-первых, многие виды топлива и сырья относятся к разряду исчерпаемых, во-вторых, на мировом рынке эффективность экспорта сырья падает, и наконец, в-третьих, как отмечалось выше, Россия достигла предела в размерах сырьевых экспортных квот. Дальнейшее их увеличение делает проблематичным снабжение внутренней экономики. Внедрение новых технологий в топливно-сырьевом комплексе (как в добыче, так и в переработке его продукции) позволит решить проблему наращивания экспорта за счет повышения качества экспортируемой продукции.

Из приведенных выше рассуждений следует, что движение в технологическом направлении и повышение уровня технологического развития страны представляет единственно возможный и перспективный резерв перестройки российской экономики. Конечно, здесь тоже есть немало проблем, так как Россия отстает по общему уровню технологической способности и технологического освоения современных тенденций в области технического прогресса от других стран. По данным Международного экономического форума в Давосе (Швейцария) и рейтинговым оценкам Лозаннского института международного менеджмента, Россия уступает развитым странам по показателям «технологической способности» национальной экономики и «технологического освоения» новых технологий в 2–3 раза. Кроме того, 12–15 конкурентных технологий мирового уровня, которыми обладает Россия, достаточны только для первых этапов внедрения в «технологическую нишу» мировой торговли. Для устойчивого положения и нарастания рыночной доли в мировом рынке технологий необходимо расширение конкурентоспособного «набора» технологий, которыми обладает страна. Как это сделать?

Прежде всего, необходимо в число приоритетных отраслей национальной экономики на сегодняшний день и на перспективу включить науку и образование, так как только от них зависит возможность выдвижения на передовые позиции. Такой подход существовал в советскую эпоху, и это позволило России стать «сверхдержавой». Сегодня положение в науке и образовании совершенно другое, о чем свидетельствуют сравнения с развитыми странами мира по основным индикаторам интеллектуального потенциала (см. табл. 2).

Таблица 2

Индикаторы интеллектуального потенциала России
и стран экономического авангарда²

Показатели	2010 г. Россия (%)	2010 г. США, Япония, Израиль
Уровень затрат на образование (в % от ВВП)	5,5	10
Удельный вес занятых в сфере науки и научно-обслуживания (в % от занятого населения)	1,0	5
Расходы на науку из госбюджета и других источников (в % от ВВП)	1,2	4

Как видно из приведенной таблицы, Россия уступает развитым странам по всем основным параметрам технологического потенциала в 2–4 и даже в 5 раз. Технологические возможности страны определяются, с одной стороны, возможностями обеспечивать науку современными, весьма капиталоемкими приборами, аппаратами и установками (космические станции, синхротроны, радиотелескопы и др.), с другой стороны, возможностями подготовки достаточного количества квалифицированных кадров (ученых, инженеров, техников, управленцев) высокого уровня. Для реализации отмеченных направлений необходимо постоянное вливание в науку и образование больших капиталовложений. Никакие «чисто формальные и поверхностные перестройки» системы образования и академии наук не помогут. До сих пор тенденции в сфере финансирования науки и образования, к сожалению, были негативными.

Таблица 3

Динамика индексов, характеризующих основные параметры
образовательного и научного потенциала России за 1980–2010 гг.³

Индексы	1980 СССР	1989 СССР	1997 РФ	2002 РФ	2010 РФ
Индекс занятых в науке	0,59	0,54	0,44	0,23	0,24
Индекс расходов на науку	0,46	1,19	0,25	0,26	0,15
Индекс «потенциала» науки	0,59	0,96	0,35	0,25	0,2

Анализ данных таблицы показывает, что индекс «потенциала» науки за 1980–2010 гг. уменьшился почти в 3 раза, индекс занятых в науке – примерно в 2 раза, индекс расходов на науку – в 3 раза.

Развивающаяся «экономика интеллекта» и «экономика знаний» вошла в противоречие с действующим экономическим механизмом хозяйственного роста. Сегодня молодой преподаватель вуза за 1,5 ставки получает 3,5 тыс. руб. Профессора вуза получают меньше, чем грузчики, а преподаватели в 1,5–2 раза меньше уборщиц в магазинах. Для сравнения необходимо отметить, что в советскую эпоху зарплата профессора была на уровне или даже выше зарплаты министра. Страна прогрессировала, выводила спутники, осваивала ядерную энергию. Мешал только фактор идеологизации образования и науки.

В современных рыночных условиях свободу творчества необходимо подкрепить адекватной сложности интеллектуального труда материальной оценкой работников умственного труда. Эту оценку необходимо довести хотя бы до уровня мировых стандартов, т. е. повысить в 4–5 раз. Движение в направлении создания материальных основ технологического потенциала страны позволит раскрутить механизм технологического обновления экономики и ее перевода на рельсы инновационного развития. Наряду с этим, в целях ориентации на технологической вектор развития, необходимо задействовать и зафиксировать его в соответствующих приоритетах развития национальной экономики. Некоторые специалисты вводят в оборот даже новый термин «пролетариат среднего класса», в который включены в основном работники умственного труда, число которых в России составляет в настоящее время примерно 30–40% общего числа занятых, в то время как в развитых западных странах на постиндустриальной стадии развития умственным трудом занято уже свыше 50% экономически активного населения⁴. «Пролетариат среднего класса» может выполнять в современном обществе, по мнению вводящих в оборот это понятие специалистов, такие же революционные функции, как обычный пролетариат в эпоху К. Маркса.

Административный, приоритетно-программный механизм технологического развития российской экономики сможет действовать только при изменении трендов развития научного потенциала в позитивном для России направлении. Как известно, этот механизм уже действует несколько лет. В 2005–2006 гг. были разработаны федеральные целевые программы по научно-технологическим направлениям развития российской экономики, в первую очередь

основная ФЦП в области поддержки НИОКР – «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 гг.». Однако в 2009 году была сформирована Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики России, на первом заседании которой президент РФ объявил 5 направлений «технологического прорыва»⁵:

- энергоэффективность и энергоснабжение;
- ядерные технологии;
- космические технологии, в том числе инфраструктура передачи всех видов информации;
- медицинские технологии, включая диагностическое оборудование и лекарственные средства;
- стратегические информационные технологии, включая вопросы создания суперкомпьютеров и разработку программного обеспечения.

Перечисленные направления технологического прорыва отличаются от направлений, зафиксированных в отмеченных выше ФЦП, поскольку носят более конкретный целенаправленный характер. В связи с этим необходимо пересмотреть перечень приоритетных направлений развития науки, технологии и техники в РФ, зафиксированные в отмеченных выше ФЦП, и разработать новые программы. Кроме того, «президентский перечень» предусматривал только в целом административное подкрепление его реализации (введение обязательных корпоративных программ развития, создание на базе современных вузов «бизнес-инкубаторов», введение для госкомпаний «норматива» по доли расхода на НИОКР, формирование предварительного заказа на результаты исследования). Конкретных налоговых, кредитных, ценовых и прочих рычагов стимулирования отмеченных направлений не предусмотрено. Требуется их разработка на будущее, поскольку сам по себе рынок, действующий на основе «сравнительных преимуществ», не сможет ориентировать экономику на технологическое развитие, что и имело место до настоящего времени.

Наряду с изложенными соображениями, выстраивая схему перевода внешнеэкономических связей на технологическую модель участия России в международном разделении труда, необходимо иметь в виду, что у России на сегодняшнем этапе есть возможность включения в эту схему скорее не по товарным, а по чисто технологическим каналам. Все дело в том, что по техническому уровню и качеству многих изделий обрабатывающего сектора Россия от-

стает от западных конкурентов и неконкурентоспособна на мировых товарных рынках. Для преодоления этого отставания России потребуются многие десятки лет. Не исключено, более 50–100 лет, необходимых для смены нескольких поколений специалистов, рабочей силы и машинно-станочного парка. Что же касается технологий, то здесь значимость качества и технического уровня не имеет доминирующего значения. Главное для технологий – их новизна и соответствие современным потребностям производства, что вполне может быть обеспечено возможностями российского образовательного и научного потенциала (без доведения до товарной формы при реализации на мировом рынке).

Примечания

- ¹ *Завадников В.О.* О промышленной политике в Российской Федерации // Промышленная политика в Российской Федерации. 2007. № 5. С. 26.
- ² *Левашев В.К.* Интеллектуальный потенциал общества: Социологическое измерение и прогнозирование // Социологические исследования. 2008. № 12. С. 25–36. URL: <http://www.ebiblioteka.ru/browse/doc/19446831> (дата обращения: 20.01.09).
- ³ Там же. С. 25–34.
- ⁴ Там же. С. 29.
- ⁵ *Медведев Д.* Вступительное слово на заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России // Президент России. URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/4506> (дата обращения: 19.06.09).

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРОЕКТА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Эффективность реализации инновационного проекта в существенной мере зависит от характера управления и содержания финансовой политики в зависимости от стадий его жизненного цикла.

Ключевые слова: инновации, инновационный проект, инновационная деятельность, жизненный цикл инновационного проекта, эффективность инновационного проекта.

Многообразие целей и задач инновационного развития страны определяет множество разновидностей инновационных и научно-технических проектов. Инновационный проект представляет собой комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, соответствующим образом организованных, оформленных комплектом проектной документации.

Как форма целевого управления инновационной деятельностью инновационный проект можно рассматривать как сложную систему взаимообусловленных и взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных целей на приоритетных направлениях науки и техники.

Как процесс осуществления инноваций – это совокупность выполняемых в определенной последовательности научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, приводящих к инновациям, получившим воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, про-

изводственного процесса, маркетингового или организационного метода.

Разработка инновационного проекта – это длительный, дорогостоящий и очень рискованный процесс. Каждый проект, независимо от сложности и объема работ, необходимых для его выполнения, проходит в своем развитии определенные состояния: от этапа, когда «проекта еще нет», до этапа, когда «проекта уже нет».

От первоначальной идеи до эксплуатации этот процесс может быть представлен в виде цикла, который представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов и стадий создания новшества. Жизненный цикл инновационного проекта определяется как промежуток времени от зарождения идеи до снятия с производства реализованного на его основе инновационного продукта¹.

Графическая интерпретация жизненного цикла инновационного проекта представлена на рис. 1.

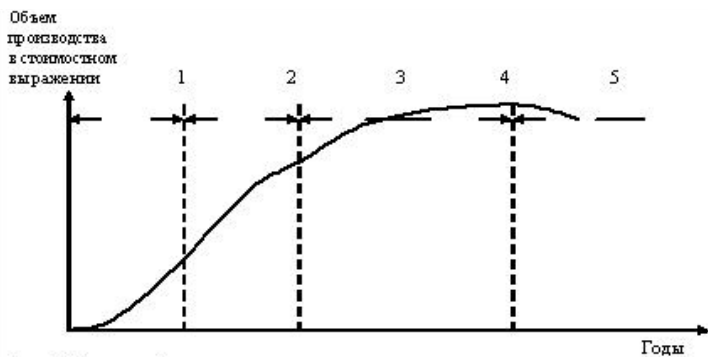


Рис. 1. Жизненный цикл инновационного проекта

Первая стадия – зарождение, испытание и внедрение новшества – является наиболее трудоемкой и сложной. Именно здесь велик объем расходов на освоение производства и выпуск опытной партии нового товара, а также ощущается дефицит денежных средств, особенно в части заемного и привлеченного капитала. На первой стадии воспроизводится и совершенствуется технология, отрабатывается регламент производственного процесса, что приводит к высокой себестоимости продукции и часто неполной загруженности мощностей. На этом этапе инновационного проекта дока-

зывается его состоятельность и значимость для развития науки и производства².

Вторая стадия – промышленного освоения производства – характеризуется медленным и растянутым во времени наращиванием выпуска новой продукции. Данная стадия жизненного цикла инновационного проекта связана с ростом объемов финансирования и масштабов производства при незначительном увеличении прибыли.

Третья стадия – стадия подъема – отличается отлаженностью технологического процесса и организации производства, что приводит к увеличению загрузки производственных мощностей, росту капиталовложений, быстрому наращиванию производства. Данный этап, как правило, приносит предприятию увеличение темпов роста выручки от продажи инновационной продукции.

Четвертая стадия – стадия зрелости и стабилизации инновационного проекта – характеризуется устойчивыми темпами наибольших объемов выпуска продукции и максимально возможной загрузкой производственных мощностей. На этой стадии инновационного проекта предприятие получает значительный приток денежных средств и высокую норму прибыли и доходности собственного капитала, притом уровень инвестиций снижается.

Пятая стадия – стадия увядания или упадка инновационного проекта – связана с падением загрузки мощностей, сворачиванием производства «нового» для рынка товара и резким уменьшением товарных запасов.

Таким образом, жизненный цикл инновационного проекта состоит из нескольких фаз, которые могут быть объединены в две группы: преинновационные и инновационные. Каждая фаза разработки и реализации инновационного проекта имеет свои цели и задачи. Так, на стадии зарождения, внедрения и промышленного освоения инновационного производства основной акцент делается на поиск инвесторов и правильную ориентацию маркетинговых решений: поиск потребителей, рынков сбыта, разработку рекламной кампании и прочее. На стадиях подъема и зрелости необходимо регулирование ценовой политики, работа по улучшению качества продукции, эффективная налоговая, амортизационная, дивидендная и кредитная политика.

Инновационные проекты характеризуются высокой неопределенностью и значительными рисками на всех стадиях инновационного цикла. Так, успешно прошедшие стадию испытания и внедрения в производство новшества могут быть не приняты рынком, и их производство не может расширяться, а вынуждено

прекращаться. Многие проекты дают обнадеживающие результаты на первой стадии разработки, но затем при неясной производственно-технологической перспективе закрываются³. Даже наиболее успешные проекты не гарантированы от неудач: в любой момент их жизненного цикла они не застрахованы от появления у конкурента более перспективной новинки.

Таким образом, предприятию при внедрении инновационного проекта необходимо формировать производственную программу, финансовую политику, стратегию поведения на рынке дифференцированно по отношению к тому или иному этапу жизненного цикла проекта.

Жизненная концепция инноваций играет значительную роль в определении как максимального объема выпуска, объема продаж и прибыли, так и продолжительности цикла жизни конкретного новшества. Она является основой анализа и планирования инновационной деятельности, так как практически любое коммерческое предприятие работает в условиях жесткой конкуренции.

Для успешной реализации инновационного проекта на предприятии должна быть создана управленческая команда, способная эффективно решать возникающие в процессе изменений проблемы и задачи. В состав такой команды должны быть включены менеджеры тех подразделений, в которых осуществляется инновационная деятельность.

Управленческая команда инновационного проекта, координируя свою работу с руководителями первого звена и руководителями основных подразделений предприятия, определяет основные параметры ожидаемых результатов изменений, которые сводятся к изменениям качественных и количественных показателей деятельности предприятия и подразделений. Они могут быть нескольких видов: экономические, материальные, информационные, трудовые, социальные, психологические и другие.

С целью реализации инновационного проекта и достижения запланированных параметров на всех стадиях его жизненного цикла разрабатывается программа введения изменений, которая представляет собой перечень мероприятий, увязанных по срокам и исполнителям. Для обеспечения программы должен быть разработан набор средств и механизмов осуществления изменений на основе полного использования всех ресурсов предприятия. Для обеспечения комплексности преобразований предусматриваются подпрограммы инновационной деятельности для всех ключевых сфер предприятия.

На этапе разработки и внедрения инновационного проекта желательна разработка мероприятий по профилактике и преодолению сопротивления персонала инновациям, чтобы снизить вероятность дискредитации, задержки или противостояния работников по отношению к переменам. К возможным мерам преодоления сопротивления относятся: информирование персонала предприятия о готовящихся переменах и преобразованиях, подготовка и развитие сотрудников, вовлечение их в процесс введения инноваций и поддержка руководства, а также принудительные меры, включающие штрафные санкции, выговоры и увольнение сотрудников предприятия. Необходимо, чтобы персонал был заинтересован во внедрении инновационного проекта, понимал его значимость для будущего развития компании.

Организационный механизм реализации инновационного проекта должен базироваться на структуре управления проектом, включать: положение о тех подразделениях предприятия, которые задействованы в его осуществлении, должностные инструкции научных и производственных работников, оперативно-календарные планы и сетевые модели, оперограммы управления проектом, планы комплексного обеспечения, контроля, координации и регулирования выполнения заданий, задач и целей инновационного проекта.

Для оценки эффективности инновационного проекта можно использовать ряд показателей. Среди них наибольшее значение, по нашему мнению, приобретают следующие:

- материально-технические, характеризующие уровень оснащенности опытно-экспериментальным оборудованием, материалами, приборами, оргтехникой, компьютерами, автоматическими устройствами и прочей техникой. К данной группе показателей можно отнести показатели прогрессивности применяемых основных средств, показатели степени механизации, автоматизации и роботизации производства, показатели энергетической и технической вооруженности труда;
- кадровые, характеризующие состав, количество, структуру, квалификацию персонала, обслуживающего научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Необходимо оценить кадровый состав, участвующий во внедрении инновационного проекта, по уровню квалификации, образованию, стажу работы и половозрастному признаку;

- научно-теоретические исследовательские, отражающие результаты поисковых и фундаментальных теоретических исследований, лежащих в основе научного задела, имеющегося на предприятии. Данная группа показателей должна характеризовать состояние инновационных процессов, технологии и организации производства. Это показатели уровня научно-исследовательской работы, степени интеграции науки с производством, прогрессивности применяемых технологических систем;
- информационные, характеризующие состояние информационных ресурсов и отражающие достоверность преобразования информации, точность, полноту и оперативность ее получения;
- организационно-управленческие, среди которых выделяются эффективность системы управления, в том числе инновационным проектом, и эффективность организационной структуры управления;
- инновационные, характеризующие новизну и приоритетность проводимых работ, например наукоемкость проекта;
- рыночные, позволяющие оценить уровень конкурентоспособности новшества, наличие спроса на инновации и заказов на проведение НИОКР, а также необходимые маркетинговые мероприятия по продвижению новшества на рынок;
- экономические, показывающие экономическую эффективность инновационного проекта через уровень затрат на проводимые исследования, рыночную стоимость интеллектуальной продукции, стоимость как собственных, так и сторонних патентов, лицензий, ноу-хау и других видов интеллектуальной собственности. К таким показателям можно отнести интегральный эффект или чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности и норму рентабельности инновационного проекта;
- финансовые, характеризующие размер инвестиций в реализацию инновационного проекта и эффективность их использования. Одним из наиболее распространенных показателей оценки эффективности инвестиций является период окупаемости проекта. В отличие от часто используемого показателя «срок окупаемости капитальных вложений» он базируется не на прибыли, а на денежном потоке с приведением инвестируемых средств в инновации и суммы денежного потока к настоящей стоимости.

Таким образом, разработка и внедрение в жизнь инновационного проекта является длительным и сложным процессом. На каждом этапе его жизненного цикла предприятие сталкивается с определенными трудностями, которые необходимо последовательно преодолевать. Реализуя инновационный проект, менеджмент предполагает грамотный анализ и планирование процесса его продвижения, осуществление контроля за эффективностью, проведение дифференцированной финансовой политики и политики управления на всех этапах жизненного цикла.

Примечания

- ¹ *Ивашковская И.В., Янгель Д.О.* Жизненный цикл организации и агрегированный показатель роста // Корпоративные финансы. 2007. № 4. С. 97–110.
- ² *Ивашковская И.В.* Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров. М.: ИНФРА-М, 2011. 430 с.
- ³ *Бовин А.А.* Управление инновациями в организации / А.А. Бовин, Л.Е. Черденникова, В.А. Якимович. 3-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2009. 415 с.

Н.В. Исаев, Д.Н. Базанкова

ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ДИНАМИКЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с эволюцией взглядов на инновации, инновационные циклы и инновационную динамику в экономической теории. Авторы доказывают, что существует тесная взаимосвязь между экономическими циклами и уровнем инновационной активности.

Ключевые слова: инновации, инновационная динамика, инновационные циклы, инновационная экономика, инновационный процесс, инновационная деятельность.

Понятие «инновация» впервые появилось в научных исследованиях культурологов в XIX в. и означало взаимопроникновение элементов различных социокультур. Лишь только в начале XX в. экономическая теория инноваций стала выделяться и оформляться как специфическая теория о жизне- и мыследеятельности.

В эволюции экономической теории инноваций можно выделить следующие периоды:

- экономические учения об инновациях дорыночной экономики;
- экономические учения и экономическая теория инноваций нерегулируемых рыночных отношений;
- экономические учения инноваций периода коммуникативной, социально ориентированной экономики.

Период дорыночной экономики характеризуется представлением об инновациях как форме присвоения вещества природы для удовлетворения человеком своих потребностей. Здесь инновации обращаются в экономические традиции данного общества. Мир

хозяйства становится предметом размышления древних проповедников, правителей и философов, идеи которых составили исходный идеологический контекст зарождения научных систем экономических знаний. В этот период происходит зарождение первой теоретической концепции инновационных процессов и изысканий, отразившейся в системном учении меркантилизма, выбравшего в качестве объекта внедрения инноваций новые отношения, именуемые впоследствии рыночными.

Экономические учения и экономическая теория инноваций периода нерегулируемых рыночных экономических систем связаны с развитием таких экономических инноваций, как саморегулирование рынка и экономического либерализма, индустриального производства и свободной конкуренции, монополии и несовершенной конкуренции.

В этот период сложилась классическая модель политической экономии, в структуре которой были заложены отдельные элементы экономической теории инноваций как обособленной системы знаний. К их числу можно отнести экономические взгляды представителей этого периода: А. Смита, Ж.-Б. Сэя, Р. Кантильона, И. Тюнена, Г. Мангольда и других о предпринимательстве и его субъектах; Д. Рикардо о техническом прогрессе и двух видах нововведений; Дж. Ст. Милля о факторах производства и капитале; К. Маркса о капитале и капиталосберегающих инновациях; А. Маршалла о доходе от инноваций.

Венцом этого периода становится эволюционная теория инноваций Й. Шумпетера. Его можно отнести к числу самых оригинальных мыслителей первой половины XX в. Из книг Й. Шумпетера известность получили следующие: «Теория экономического развития», экономико-социологический трактат «Капитализм, социализм и демократия» и огромная, хотя и не дописанная до конца, «История экономического анализа», которая до сих пор остается непревзойденной по охвату и глубине проникновения в материал¹.

Основные идеи теории экономического развития Й. Шумпетера направлены на то, чтобы экономика сошла со своей привычной траектории и резко сменила свои собственные показатели, для чего необходимо осуществить «новые комбинации», основными видами которых являются:

1. Производство новых благ, или создание нового качества блага.
2. Применение новых способов производства и коммерческого использования товара.
3. Освоение новых рынков сбыта.

4. Освоение новых источников сырья или полуфабрикатов;
5. Изменение отраслевой структуры (создание или подрыв монополии)².

Развитие экономической теории инноваций в последующие периоды, в частности в условиях смешанной и коммуникативно-синергетической экономики, осуществлялось по различным направлениям. Появилось множество концепций, посвященных исследованию природы инноваций, их типологии, содержания и форм; определению их роли в экономической системе, которая под воздействием инноваций трансформируется в инновационную экономику. В связи с этим следует отметить теорию инновационной экономики и предпринимательского общества П. Друкера, изложенную им в работах «Инновация и предпринимательство» и «Посткапиталистическое общество».

Наращение внимания к экономической теории инноваций прослеживается в теории интеллектуальной технологии Ф. Хайека и М. Фридмена, в теории «третьей волны» и «сдвига власти» А. Тоффлера, в теории третьей промышленной революции, в теории мега-тенденций Дж. Несбита и П. Абурдена.

Особую роль играет то, что инновацией называется конечный продукт инновационного процесса, а вовсе не идея, возникшая в головах ученых. В соответствии с международными стандартами в настоящее время под инновацией понимается конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам³. На наш взгляд, это определение необходимо дополнить, например, как это делает А.С. Кулагин, тем, что инновацией также является «нововведение или усовершенствование в сфере организации или экономики производства, или реализации продукции», что соответствует пятому виду новых комбинаций по Шумпетеру.

Кроме того, в последнее время представители большинства «институтов развития» новых индустриальных стран сходятся на более расширительной трактовке инноваций. Под инновацией понимается разработка нового не только для мирового, но и для национального рынка продукта или услуги, разработка продуктов, ранее не производившихся в данной стране или в данной фирме, заимствование производственных процессов, повышающих эффективность компаний. Причем в качестве инновационных «точек роста» рассматриваются не только высокотехнологичные отрасли,

их продукты и услуги, но и совершенствование традиционных «средних» технологий, организационные и экономические инновации, позволяющие производить дешевле, создавать производства, новые для внутреннего рынка.

Таким образом, под инновацией мы понимаем конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, не производившегося ранее в мире или в данной стране, или данной фирмой; нововведения или усовершенствования в сфере организации или экономики производства, или реализации продукции; нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности (в том числе заимствование производственных процессов, повышающих эффективность компаний их приобретающих), либо в новом подходе к оказанию рыночных и социальных услуг.

Значение инноваций для развития мировой экономики впервые рассмотрел Н.Д. Кондратьев в 1920-х годах при создании теории больших циклов экономической конъюнктуры. На основе обширного фактического материала он выявил эмпирические закономерности, сопровождающие длительные колебания экономической конъюнктуры. Он считал, что перед началом и в начале повышательной волны каждого большого цикла происходят глубокие изменения в экономической жизни общества, которые выражаются в значительных изменениях техники (которым предшествуют технические открытия и изобретения). Главную роль Н.Д. Кондратьев отводил научно-техническим новациям.

Современные ученые помимо больших циклов экономической конъюнктуры, выделенных Н.Д. Кондратьевым (долгосрочные циклы), рассматривают среднесрочные и сверхдолгосрочные циклы. Каждый вид циклов отличается от других по длительности и глубине инновационных преобразований. Волны инноваций сменяются инновационно-технологическими кризисами, меняется характер и структура инноваций. Начало сверхдолгосрочного цикла закладывают эпохальные и волна базовых (иногда в литературе их называют базисными) инноваций, радикально меняющих структуру экономики и ее технологическую базу при формировании нового технологического способа производства. Они определяют поворотные точки в циклическом развитии экономики. Базовые инновации, по определению Г. Менша, – это вновь созданный материал или средство (способ), впервые внедряемые в производство, организация или создание рынка для нового, впервые произведен-

ного продукта. Примерно раз в полвека (50–55 лет) происходит смена (на основе волны базовых инноваций) преобладающего технологического уклада, лежащего в основе Кондратьевского цикла и определяющего конкурентоспособность продукции и экономики. Каждое десятилетие происходит смена преобладающего поколения техники (технологий), реализующаяся в волне улучшающих инноваций, которые возникают и действуют внутри существующих технологических парадигм⁴.

В самом начале экономического цикла базовые инновации осуществляют молодые малые фирмы, которые в силу своей гибкости и адаптивности способствуют распространению одного или нескольких крупных изобретений. В результате их действий образуется кластер инноваций, который и приводит к значительному экономическому прогрессу. Рост и процветание ведут к снижению издержек производства, накоплению производственного потенциала. Экспорт становится существенным элементом дальнейшего роста. По мере того как растут производственные мощности, удовлетворяется спрос и происходит движение от рынка продавцов к рынку покупателей. Технологически новые продукты все больше стандартизируются, постепенно порождая явление псевдоинноваций, когда спрос потребителей нацелен на что-нибудь новое, но на рынке он встречает лишь модификации старых (уже известных ему) продуктов. Это ведет к стагнации. Руководство предприятий теряет интерес к инновациям, сокращается ассортимент продукции. За периодом рецессии следует депрессия, растет безработица. В конечном итоге создаются условия для стагнации.

Следуя теории длинных волн Н.Д. Кондратьева, российские ученые С.Ю. Глазьев, Д.С. Львов, Г.Г. Фетисов, Ю.В. Яковец разработали концепцию технологических укладов, которая является теорией долгосрочного технико-экономического развития, рассматриваемого как «неравномерный процесс последовательного замещения целостных комплексов технологически сопряженных производств – технологических укладов». Также эти ученые детально исследовали содержание каждой волны – уклада.

В развитии первой повышательной волны (первого технологического уклада) 1785–1835 гг. решающую роль сыграли изобретения и сдвиги в текстильной промышленности и производстве чугуна. Рост в период второй волны (1830–1885 гг.) был обусловлен, прежде всего, строительством железных дорог, развитием морского транспорта (это цикл пара и железных дорог). Третья повышательная волна (1880–1935 гг.) была связана с изобретениями в сфере

электроники, массовым внедрением электричества, радио и т. д. (это цикл электричества и стали).

Таким образом, инновации переводят хозяйственную конъюнктуру с понижательной на повышательную тенденцию, вызывая волнообразование и являясь основой экономического развития. Эти волны были выделены еще Н.Д. Кондратьевым на основе анализа обширного статистического материала⁵. В настоящее время этот процесс волнообразного развития продолжается, но, с одной стороны, происходит некоторое ускорение в движении волн (сокращается их продолжительность), а с другой стороны, происходит синхронизация фаз делового цикла в различных промышленных странах, увеличивается амплитуда колебаний цикла. Четвертая волна 1930–1985 гг. связана с созданием скоростных автодорог, трубопроводов, телевизионной связи, электронных вычислительных машин, развитием воздушного сообщения (это цикл автомобилей и синтетических материалов).

В начале XXI в. мы находимся на этапе становления пятой инновационной волны – «интеллектуальной», опирающейся на средства телекоммуникации, Интернет, спутниковую связь, при которой главным инновационным ресурсом является интеллектуальный капитал. Наибольший национальный доход и наибольшие доходы населения растут не в той стране, где дешевле всего производить продукцию, а в той, где будут быстрее создавать востребованный рынком товар, внедрять наиболее эффективные схемы его промышленного производства, организовывать его продвижение и защиту от фальсификации.

Существует тесная взаимосвязь между длинными волнами экономических циклов и уровнем инновационной активности. Следует согласиться с Р.А. Кожевниковым, Ю.В. Яковцом, Б.Н. Кузьком, В.И. Кулишиным, что уровень инновационной активности и структура инноваций существенно различаются по фазам инновационных циклов (среднесрочных, долгосрочных, сверхдолгосрочных). Пик инновационной волны приходится на фазу оживления экономики. В периоды кризиса и депрессии инновационная активность резко падает. В это время получают распространение псевдоинновации. Значительная волна нововведений наблюдается при формировании нового технологического уклада и особенно при переходе к новому технологическому способу производства как материально-технической базе следующих поколений. Инновационные циклы неразрывно связаны с научными циклами (помогают реализовывать научные открытия и изобретения), а

также экономическими (во многом определяют колебания темпов экономического роста и эффективности производства).

Реализация инноваций осуществляется с помощью инвестиций, масштабы и рискованность которых неодинакова по разным фазам цикла. В периоды выхода из кризиса, оживления в значительных масштабах осваиваются базисные инновации, требующие крупных, рискованных и окупаемых в течение долгого времени инвестиций в освоение новых поколений техники и технологии, строительство новых или техническую реконструкцию действующих предприятий. При распространении принципиально новых технологий лидирующие отрасли и страны вознаграждаются большими объемами сверхприбыли (инновационной или технологической ренты), тогда как отстающие в инновационных преобразованиях отрасли и страны несут убытки. В поддержке базисных инноваций, имеющих решающую роль для оживления экономики и ее конкурентоспособности, велика роль государства, так как большинство предпринимателей, которые будут заниматься ими сами по себе, безо всякой поддержки быстро разорятся. В фазах подъема и стабильного развития предпочтение отдается улучшающим инновациям, которые связаны с меньшими инвестициями и не столь значительным риском. На этом этапе инновационно-инвестиционный процесс осуществляется на конкурентной (рыночной) основе и мало нуждается в государственной поддержке. В фазе кризиса преобладают микроинновации, которые не требуют существенных инвестиций и государственной поддержки. Получают распространение псевдоинновации, то есть попытки улучшения устаревших поколений техники и технологий, что увеличивает отставание от промышленно развитых стран. В фазах кризиса и депрессии технологического цикла инновационная рента сводится к минимуму или исчезает, чтобы возродиться вновь в фазе оживления. Таким образом, уровень инновационно-инвестиционной активности наиболее низок в фазе кризиса, начинает возрастать в конце фазы депрессии, достигает высшего пика в фазах оживления и подъема (когда идет массовое обновление основного капитала с использованием базисных инноваций), стабилизируется в фазе зрелости (когда преобладают улучшающие инновации) и затем резко падает. Аналогичную динамику имеет и технологическая рента с тем отличием, что она достигает своего максимума в фазе зрелости.

Таким образом, циклы инновационного развития являются основой появления экономических циклов обновления, которые отражаются в динамике циклического изменения экономических показателей на микро-, мезо-, макроэкономических уровнях. Ин-

новации служат главным орудием фирм в конкурентной борьбе, источником и стимулом экономического роста и социального прогресса, увеличения занятости и роста уровня жизни. Начало новой инновационной волны и внедрение базисных инноваций становится источником ускорения темпов экономического роста и объема ВВП, нарастания объемов технологической ренты, увеличения занятости и уровня жизни населения. В фазе зрелости (стабильности) эти показатели достигают своего максимума. Затем значение их темпов роста начинает сокращаться, а в фазе кризиса прирост этих показателей может оказаться отрицательным, происходит резкое падение инвестиций, растет безработица, снижается уровень жизни значительных слоев населения. Это активизирует научную мысль и способствует появлению новых изобретений.

Путь от идеи до ее применения в условиях массового производства образно называют «долиной смерти» из-за многочисленных сложностей, сопровождающих этот путь, которые связаны, прежде всего, с рисками, возникающими из-за технической и рыночной неопределенности.

Важной особенностью развития пятой инновационной волны является становление феномена экономики, базирующейся на знаниях и инновациях, которая получила название «новой экономики», или «экономики знаний», или «интеллектуальной экономики», или «инновационной экономики». Термин «новая экономика» впервые был использован еще в 60-е годы XX в. Ф. Махлупом, но не получил достаточного распространения. В настоящее время под «новой экономикой», согласно Д. Пороховскому, понимается экономика, характеризующаяся высокими темпами экономического роста, увеличением доходов, низкой безработицей и умеренной инфляцией, которые стали результатом комбинированного эффекта от взаимодействия достижений в технологиях, деловой практике и экономической политике⁶.

Примечания

- ¹ Экономическое развитие современной России: Монография / Под ред. д-ра экон. наук Н.В. Яремчука. М.: Премьера, 2005. 328 с.
- ² *Шумпетер Й.* Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982. С. 59.

- 3 Статистика науки и инноваций. Краткий терминологический словарь / Под ред. Л.М. Гохберга. М.: Центр исследований и статистики науки, 1996. С. 30–31.
- 4 *Яковец Ю.В., Кузык Б.Н., Кушлин В.И.* Прогноз инновационного развития России на период до 2050 года с учетом мировых тенденций. Часть 1. // Инновации. 2005. № 1 (78). С. 45.
- 5 *Гуриева Л.К.* Концепция технологических укладов // Инновации. 2004. № 10 (77). С. 70–71; *Инновационный менеджмент: Учеб. для вузов / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.; под ред. С.Д. Ильенковой.* М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. С. 20–22.
- 6 *Пороховский А.* Феномен «новой экономики» и функции государства // Российский экономический журнал. 2002. № 9. С. 63.

КЛАСТЕРЫ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

В статье рассмотрены значение и механизм формирования промышленных кластеров на уровне региона как способ повышения инновационной активности предприятия, а также конкурентоспособности и устойчивого развития региона.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационный потенциал, промышленный кластер, кластерные образования.

В последние годы существенно возросла актуальность повышения инновационного потенциала промышленных предприятий регионов. Как свидетельствуют показатели, инновационная деятельность промышленных предприятий определяет устойчивое положение регионов и позволяет определять перспективы их дальнейшего развития.

Промышленный потенциал Подмоскovie характеризуется последние два года стабильными показателями.

Инновационные стратегии развития промышленных предприятий региона последовательно реализуются через стратегию модернизации производства, которая даже при незначительных переменах имеет позитивный характер развития. По итоговым оценкам 2010 г. объем инвестиций в основной капитал составил 100%. При этом удельный вес инвестиций в научно-промышленный комплекс в общем их объеме вырос с 37,7% в прошлом году до 42,2% в текущем году.

Экономические успехи региона можно связывать в первую очередь с политикой органов власти, направленной на формирование и развитие промышленных кластеров, обеспечивающих повыше-

ние экономического и инновационного потенциала территории региона за счет синергетического эффекта от деятельности кластеров, который существенно превосходит размер эффекта отдельно взятого предприятия, функционирующего вне его деятельности.

Механизм формирования кластеров в регионах осуществляется по определенному алгоритму работ (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм механизма формирования кластеров в регионе

Представленный на рисунке алгоритм механизма формирования кластеров носит общий характер и на практике может корректироваться с учетом особенностей региона, назначения и стратегической направленности кластера, его инфраструктуры.

Для кластера характерно наличие центра – крупного промышленного предприятия (компании) или научно-исследовательского центра, вокруг которого группируется множество средних и мелких предприятий. Между тем создание промышленного кластера требует высокого уровня взаимодействия и партнерских отношений не только между фирмами, но и между правительством, образовательными учреждениями и общественными организациями.

Согласно принятому закону Московской области «Об инвестиционной политике органов государственной власти Московской области» кластер представляет собой объединение различных организаций, расположенных в территориальной близости и функционально взаимосвязанных между собой в процессе разработки, производства и реализации товаров и услуг. Целью деятельности кластера является осуществление всех этапов «технологической цепочки» сопровождения товара или услуги, начиная от «идеи» и заканчивая доведением до конечного потребителя. Таким образом, в состав участников кластера могут входить производители, поставщики оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научные, научно-исследовательские и образовательные организации, логистические центры и другие¹.

В настоящее время кластеры являются важнейшей формой интеграции науки, образования и производства и в связи с этим Министерством экономики Московской области уже разработаны три пилотных проекта по созданию кластеров на территории Подмосковья, два из которых призваны адаптироваться в промышленной индустрии.

Первый – химико-технологический кластер – предполагается сформировать на основе научно-технологического потенциала Сергиево-Посадского муниципального района в целях объединения научно-технических возможностей оборонных и гражданских отраслей промышленности, действующих на территории района.

Второй – фармацевтический кластер «Фармополис» – должен расположиться на территории Волоколамского муниципального района. Существующая материально-техническая база, наличие высококвалифицированного персонала и имеющиеся научные разработки призваны обеспечить в рамках проекта производство

и внедрение в медицинскую практику инновационных лекарственных препаратов.

Данные проекты позволяют характеризовать кластер как высокоэффективную форму интеграции организаций (предприятий) посредством вертикальных и горизонтальных взаимосвязей между ними, закрепленных на договорной основе, с целью расширить инновационные и инвестиционные горизонты региона.

Перед наукой и промышленностью Подмосковья в 2011 г. стоят сложные задачи. Темп роста объема отгруженных товаров предполагается на уровне 121%, индекс по обрабатывающим производствам – 110%. Размер прибыли прогнозируется увеличить почти на треть, долю инновационной продукции – на 15%.

Региональная программа развития промышленных кластеров должна преследовать своей целью прежде всего создание на территории региона эффективной модели промышленного производства. При этом в основе такой модели должно лежать использование потенциала кооперационного взаимодействия крупных предприятий и предприятий малого бизнеса, а также содействие формированию и функционированию кластерных образований как залога повышения инновационной активности предприятий и устойчивого развития региона.

Примечание

¹ Внесены изменения в закон «Об инвестиционной политике органов государственной власти Московской области» // BezFormata.ru. [М., 2011]. URL: <http://podmoskovye.bezformata.ru/listnews/organov-gosudarstvennoj-vlasti-moskovskoj/1261488/> (дата обращения: 07.10.2011).

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ

В статье предлагается оценить развитие технологических укладов путем наблюдения за динамикой показателей, основным из которых является объем валового регионального продукта, производимого кустарным, массовым и индивидуализированным способами. Сравнивая удельный вес доиндустриальных, индустриальных и постиндустриальных технологических укладов, можно увидеть степень восприимчивости экономики к инновациям и выработать практические рекомендации для региона.

Ключевые слова: технологический уклад, инновационный потенциал, регион, информационные технологии, инновационная продукция, валовой региональный продукт.

В настоящее время России присуща технологическая многоукладность, при этом доминирующими являются индустриальные уклады, а инновационные постиндустриальные находятся в стадии зарождения. Такая ситуация влечет за собой множество негативных факторов, сдерживающих инновационное развитие.

Смена технологических укладов, механизмы их действия на экономику остаются объектом теории и не находят практического применения. Между тем разработка данной проблемы позволила бы более точно прогнозировать, а значит вовремя реагировать на смену конъюнктуры экономики.

Для исследования инновационной ситуации в регионе существует несколько распространенных видов показателей¹:

- макроэкономические характеристики региона – валовой внутренний продукт (далее ВВП) и его основные компо-

ненты, доходы предприятий, инвестиции в науку и инновации и т. п.;

- показатели, характеризующие открытость экономики региона – коэффициенты импорта, экспорта, товарообмена и т. п.;
- показатели отраслевой структуры – объемы выпуска продукции предприятиями различных отраслей в регионе, валовая добавленная стоимость и т. п.

В мировой практике существуют различные показатели, оценивающие уровень развития инновационной деятельности: оценка человеческого капитала; показатели, измеряющие знания; научно-технический прогресс; отдельные показатели фондового рынка, валовой региональный продукт.

Международные организации разрабатывают собственные системы показателей, отражающие уровень инновационного потенциала региона. Например, согласно методике экспертов Всемирного экономического форума, возможность достижения устойчивого экономического роста в среднесрочной и долгосрочной перспективах в равной степени зависит от трех категорий переменных: макроэкономической среды, государственных институтов и технологий².

Оценка инновационного потенциала региона может проводиться с помощью показателей, присущих основным его составляющим. По мнению автора, данную оценку можно произвести с помощью следующих показателей.

1. Производственно-технологический потенциал:

- производство ВРП;
- инвестиции в основной капитал;
- стоимость основных производственных фондов (далее – ОПФ) предприятий;
- степень износа ОПФ, в процентах;
- количество предприятий и организаций;
- уровень экономической активности населения;
- производительность труда.

2. Научно-технический потенциал:

- объем инновационной продукции по степени новизны;
- удельный вес инновационной вновь внедренной и усовершенствованной продукции в общем объеме производства ВРП;
- число организаций, выполнявших научные исследования и разработки;
- число занятых в научных исследования и разработках (далее – НИР), в том числе докторов и кандидатов наук;
- численность студентов высших учебных заведений;

- число созданных передовых технологий;
- использование передовых технологий.

3. Финансовый потенциал:

- затраты на исследования и разработки;
- затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее – НИОКР) в процентах к ВРП;
- расходы на образование в процентах к ВРП;
- инвестиции в основной капитал, направленные на развитие образования, в процентах к итогу;
- расходы на образование, в процентах от общего объема расходов;
- внутренние текущие затраты на исследования и разработки.

4. Кадровый потенциал:

- численность экономически активного населения;
- численность занятых работников, имеющих высшее образование;
- численность работников организаций, выполнявших научные исследования и разработки;
- удельный вес докторов, кандидатов наук в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки;
- удельный вес студентов от общей численности населения региона;
- численность организаций, обучающих аспирантов и докторантов.

5. Информационный потенциал оценивается наличием документов, связанных с нормативно-правовой базой в области инновационной деятельности, наличием информационных и коммуникационных технологий, а также показателями:

- число организаций, использовавших информационные технологии;
- численность работников организаций, использовавших информационные технологии;
- число организаций, имеющих web-сайты, в том числе для научных исследований;
- наличие персональных компьютеров в организациях, использующих информационные технологии.

6. Организационный потенциал:

- наличие такого регионального органа, с которым могут взаимодействовать любые организации при формировании инновационной стратегии и программ развития;

- наличие организации, координирующей научно-техническую деятельность в регионе;
- наличие технопарков, особых экономических зон, кластеров и прочих центров;
- наличие фондов для финансирования инновационной деятельности региона.

7. Управленческий потенциал включает современные формы управления инновационной деятельностью, оптимальную организационную и плановую структуры, а также методы и порядок контроля. Оценить управленческую деятельность администрации можно по развитию инновационной деятельности, степени согласованности и оперативности взаимодействия федеральных и региональных органов власти.

Одним из наиболее важных компонентов инновационного потенциала является потребительский спрос. В качестве основного макроэкономического индикатора для оценки инновационного потенциала региона и формирования инновационных технологических укладов предлагается использовать такой показатель, как доля инновационной продукции в валовом региональном продукте. «Под инновационной продукцией (услугами) понимается продукция (услуги), которая в последние три года подвергалась технологическим изменениям»³.

Инновации могут создаваться на базе разного уровня технологий: путем развития кустарного, массового и индивидуализированного производств, то есть в экономике присутствуют доиндустриальные, индустриальные и постиндустриальные технологические уклады⁴. Инновационная экономика предполагает формирование не любых инновационных технологических укладов, а только тех, которые отвечают требованиям постиндустриальных технологий. Динамика удельного веса того или иного технологического уклада, участвующего в покрытии спроса на продукцию, позволит оценить инновационный потенциал, проанализировать сложившуюся ситуацию, выявить основные тенденции и определить приоритетные направления его развития.

Преимущества каждого последующего технологического уклада по сравнению с предыдущим заключаются в особенности организации инновационной активности, а к ним в первую очередь относится индивидуализация производства и потребления. Все инновации проявляются через продукт или услуги, а в настоящее время потребитель желает получать их с ориентацией на индивидуальный спрос.

Рассмотрение технологических укладов с точки зрения производства продукции кустарным, массовым и индивидуализированным способами поможет оценить их развитие в инновационной экономике. Сравнивая удельный вес технологических укладов в экономике региона за различные периоды времени, можно увидеть развитие и функционирование доиндустриальных, индустриальных или постиндустриальных укладов. Мониторинг динамики этих укладов покажет, как реализуется спрос на продукцию, произведенную на базе того или иного технологического уклада: если объем продукции, произведенной индивидуализированным способом, растет, значит, инновационная экономика развивается.

Применяя данный подход, можно спрогнозировать тенденцию развития технологических укладов в экономике региона, при этом основной целью оценки является выработка практических рекомендаций по стимулированию инновационной активности региона.

Примечания

- ¹ *Оленева Л.А.* Оценка качества региональной инновационной среды. Дис. ... канд. экон. наук. Барнаул, 2005. С. 71.
- ² *Портер М.* Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 234.
- ³ Инновации в России: Аналит.-стат. сборник / Центр исследований проблем развития науки РАН. М.: Наука, 2006. С. 15.
- ⁴ *Третьяк В.П.* Критерии инновационной экономики // Новые знания. 2009. № 1. С. 33.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ГАРМОНИЧНЫХ СООТНОШЕНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ В РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В РАМКАХ ЕДИНОЙ ТЕОРИИ ГАРМОНИИ

Цель статьи – привлечь внимание специалистов к необходимости и возможности разработки концепции формирования гармоничной компании как категории устойчивого функционирования и развития предприятия и антикризисного управления его деятельностью. Для чего изначально следует систематизировать гармоничные соотношения, модели пропорций, определяющие отношения целого и его частей, уравнения и их корни, числовые последовательности.

Ключевые слова: устойчивое развитие, тройная спираль, VLRBM-управление, стейкхолдерский подход, гармоничная компания, математизация гармонии, золотая пропорция, мантиссовые s -пропорции, корневые r -пропорции, дробные f -пропорции, обобщенные p -пропорции, обобщенные v -пропорции.

1. Доминанты концептуального развития экономики на современном этапе

За последние два десятилетия в условиях динамичности и необходимости экономических трансформаций на первый план выходят не инструменты, а *концепции*. Ведущей из них названо *устойчивое развитие (sustainable development)*, в глобальном масштабе предполагающее гармоничное сочетание потребностей и возможностей и результатов деятельности в трех важнейших аспектах – экономическом (цивилизация), социальном (общество) и экологическом (природа).

В типологии экономических систем в координатах пространства и времени ныне различаются *проект, объект, процесс и среда* с

их взаимным влиянием. Эволюция экономических систем привела к специализации их функциональных свойств с расширением до семи уровней: *нано-*, *мини-*, *микро-*, *макро-*, *мезо-*, *мега-* и *тетаэкономика*, что отмечено Г.Б. Клейнером.

Отраслевая и региональная рыночная структура дополнена *кластерной* составляющей.

В ряду реального, финансового и интеллектуального капитала усилилось *влияние финансового капитала*, особенно выраженного в производных инструментах, что привнесло на рынок капитала спекулятивную составляющую, усилив позицию спекулятивного риска по отношению к чистому риску.

Инновации и требования их коммерциализации привели к концепции *тройной спирали развития* (авторы Г. Ицковиц и Л. Лейдесдорф), сочетающей в себе сбалансированность интересов власти (государства), науки (институтов) и бизнеса (предприятий). Основной тезис теории заключается в том, что в системе инновационного развития доминирующее положение начинают занимать институты, ответственные за создание нового знания.

Необходимость развития рыночной экономики и реформирования ее областей рассматривает предприятие в качестве *открытой динамической системы*.

Инновации требуют поиска решений, ориентированных не столько на общее повышение эффективности функционирования предприятия, сколько на *развитие в долгосрочном периоде в условиях изменяющегося рынка*. При этом в кризисные периоды необходимым условием становится смена традиционного ориентира с «выживания без развития» на *«выживающее развитие»*. Более точно в качестве концептуального положения парадигмы устойчивого экономического развития признают тезис «развитие, обеспечивающее сохранение». На уровне компании за этой концепцией закрепилось то же название «устойчивое развитие экономики предприятия».

Доминирующим показателем деятельности предприятия в наиболее общем виде становится не прибыль, а *фундаментальная ценность предприятия* как рыночная стоимость компании в целом или стоимость акционерного капитала, явившаяся результатом нахождения компромисса между интересами собственников и менеджеров компании в ходе «революции акционеров».

В итоге управление компанией по большому счету сводится к управлению стоимостью (*value-based management – VBM-управление*) путем максимизации ее рыночной стоимости.

Кратчайшим путем наращивания масштаба и рыночной стоимости бизнеса являются регулярные *реинвестиции* собственного капитала в виде остаточного дохода или экономической прибыли. В оценке бизнеса это привело к *инвестиционному подходу* наряду с доходным, сравнительным и имущественным подходом и нивелированию противоречий между собственниками и кредиторами как поставщиками финансового капитала. При этом финансовый капитал, будучи решенным на регулярной основе за счет собственного капитала, уступает *ключевую роль интеллектуальному человеческому капиталу*, поскольку инвестиционный результат определяется способностями кадрового потенциала.

Генерирование концепций явилось следствием всеобщей компьютеризации и *информационных технологий*, особенно создания интернет-пространства. Отчего к тому же минимизирована стоимость информации в результате ее мгновенной и беззатратной доступности.

Вместе с масштабом *возрастает* и *сложность управления*, к тому же усугубляемая условиями движения к *инновационной экономике как экономике знаний*, с которой связаны *возросшие скорости развития и повышенные неопределенность и риск*.

В результате подход на принципах управления стоимостью трансформирован в трехмерную систему управления, основанную на концепции фундаментальной стоимости, ликвидности и инвестиционного риска (*value-liquidation-risk based management – VLRBM-подход*)¹.

Кроме того, выдвинута концепция *стейкхолдерского подхода* к управлению бизнесом, базирующаяся на соблюдении интересов всех ключевых стейкхолдеров как поставщиков оборотного капитала всех видов – поставщиков, работников, кредиторов, собственников – и глобального интереса бизнеса. Для чего ключевые стейкхолдеры вовлекаются в процесс управления предприятием путем введения их представителей в совет директоров. Более того, ключевые поставщики получают возможность финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по разработке сырья, материалов и комплектующих изделий, проводимых исключительно в интересах предприятия.

Концепции заставляют по-иному трактовать изучение *экономической теории* с учетом *диалектики* ее развития. Для чего следует заострить внимание на расширенном и углубленном анализе и синтезе, включая сущностный анализ (изучение концепций и инструментов), функциональный (от нано- до тетаэкономики), ис-

торический (история экономических учений), методологический (диалектика, триалектика развития), проблемный, динамический анализ современного развития конкретного общества (теория переходной экономики); объектно-предметный, субъектный, междисциплинарный и гармоничный синтез.

2. Необходимость создания новых инструментов на интегрированном уровне в рамках единой теории гармонии

Современные концепции выдвигают новые задачи, решение которых требует *концептуальных прорывов* в понимании *механизма устойчивого развития* и новых *инструментов* на интегрированном уровне, охватывающем многообразие показателей и их соотношений, оптимальными из которых является гармония. Для чего необходимо *переосмысление* методологических подходов в целом ряде *смежных научных областей*, связанных с построением современной теории и практики корпоративного управления, включая математическое моделирование на базе гармонии.

Новое видение определит методы и технику решения возникшего спектра задач на базе *концепции гармоничной компании*, находящейся в стадии зарождения. Ведь экономические системы безграничны не только в пространстве и времени, но и в гармонии, поскольку нет лучшей пропорции вообще, а есть лучшая пропорция для конкретного объекта, подобно тому как нет лучшего шахматного хода вообще, но есть лучший ход в конкретной шахматной партии.

При изучении механизмов поведения систем нарастает тенденция смены теории порядка на парадигму хаоса. В этой связи особенно необходимо осуществить своевременную переориентацию с теории хаоса на теорию не столько порядка как такового, сколько на *теорию гармонии*. Это соответствует и превалированию оптимистических настроений субъектов в восприятии и созидании экономических процессов и их последствий. В защиту теории гармонии свидетельствует и *фрактальность рынка капитала*, проявляющаяся в ряде моделей. Для чего необходимо понимание, систематизация и освоение *моделей гармонии* как научного направления, находящегося в стадии открытий и осмысления.

Словом, осуществление названных и иных экономических концепций и теорий может быть решено путем формирования образа гармоничной экономической системы и гармоничной компании

как ее основы, то есть планирования и реализации механизма, инструментов и показателей деятельности и соотношений между ними в рамках единой математики гармонии. При этом предприятие должно стремиться к *гармоничной экономико-эколого-социальной системе*.

При исследовании рыночной экономики на наличие в ней признаков гармонии, в том числе золотой пропорции, аналитикам удалось установить конкретные закономерности в соотношениях критериев и параметров в деятельности предприятий, отраслей, целых стран. Предпринимательская деятельность многогранна и не ограничивается соотношением параметров лишь по законам золотой пропорции, рекуррентных последовательностей, в частности, задающих числа Фибоначчи и Люка. Отсюда следует задача поиска иных гармоничных соотношений. При этом открыватели и исследователи иных пропорций, проявившихся в различных областях природы, науки, техники, общества, обычно обобщают их с золотой пропорцией. При этом пропорции являются самостоятельными объектами со своими специфичными свойствами и проявлениями. Поэтому назрел вопрос четкой *систематизации*, позволившей к тому же открыть новые пропорции и гармоничные соотношения. Это целесообразно выполнить двумя путями: получить системы уравнений посредством разобщения q -пропорций и математически описать различные процессы, в том числе виртуальные, которые приведут к системе уравнений, общих для них. Систематизированные уравнения позволяют более четко и определенно раскрыть процессы и параметры гармонии. Первичность математики здесь очевидна, ведь гармония характеризует устойчивость, динамичность и просто красоту развития природных процессов и жизнедеятельности человека и общества. Не случайно А.П. Стахов предложил создавать и анализировать закономерности в рамках единой математики гармонии².

3. Получение системы уравнений посредством разобщения q -пропорций

Наиболее общий вид уравнения, корни которого характеризуют обобщенные, в нашем случае прямые q -пропорции, изложен С.А. Ясинским:

$$q_m^{m+1} - q_m^m - \dots - q_m^2 - q_m - 1 = 0, \quad (1)$$

где m – действительные целые числа.

Уравнение (1), согласно работе М. Барра, характеризуется возвратной последовательностью, где каждый ее член, начиная с $(m + 1)$ -го, выражается через одно и то же количество m непосредственно предшествующих ему членов. Предел отношения смежных чисел последовательности и есть q_m .

Разобобщая (1), содержащее в себе многообразие инвариантов структурной реализации, получим группы уравнений. Частными случаями, проявляющимися в различных областях природы, науки, техники, общества, являются пропорции как корни трехчленных уравнений, составленных из крайних пяти членов уравнения (1), а именно q_m^{m+1} , q_m^m , q_m^2 , q_m , включая свободный член, равный минус единице. Для прямых пропорций возможны три вида соотношений:

$$q_m^2 - q_m - 1 = 0; \quad (2)$$

$$q_m^{m+1} - q_m^m - 1 = 0; \quad (3)$$

$$q_m^{m+1} - q_m - 1 = 0. \quad (4)$$

Уравнение (2) характеризует классическую золотую пропорцию, уравнение (3) задает корни, соответствующие p -числам, исследованным А.П. Стаховым (4), аналогично уравнению, предложенному Э.М. Сороко. Классифицируем уравнения по соответствующим названиям: *младшие* или *квадратные*; *старшие* и *крайние* степенные уравнения³.

Задавая перед членами каждого из них соответствующие коэффициенты m , получим три группы из восьми систем уравнений, которые характеризуют пропорции, выражающие пропорциональные гармоничные соотношения между частями и целым.

1. *Младшие (квадратные) степенные пропорции*. На основе (2) создадим систему из восьми уравнений:

$$1) q_1^2 - q_1 - 1 = 0;$$

$$2) q_m^2 - q_m - m = 0;$$

$$3) q_m^2 - mq_m - 1 = 0;$$

$$4) q_m^2 - mq_m - m = 0;$$

$$5) mq_m^2 - q_m - 1 = 0;$$

$$6) mq_m^2 - q_m - m = 0;$$

$$7) mq_m^2 - mq_m - 1 = 0;$$

$$8) mq_m^2 - mq_m - m = 0.$$

Первые четыре из них являются основными квадратными уравнениями, задающими системы основных прямых квадратичных пропорций. Присвоим им собственные буквенные обозначения исходя из доминанты, наиболее явно характеризующей свойства пропорции:

- 1) $\phi^2 - \phi - 1 = 0$ – уравнение золотой пропорции;
- 2) $r_m^2 - r_m - m = 0$ – уравнение корневых r -пропорций (*root* – корень, сущность);
- 3) $s_m^2 - ms_m - 1 = 0$ – уравнение мантиссовых или квадратичных s -пропорций (*square* – квадрат, квадратичный; прямой, честный, справедливый), названных В. Шпинадель металлическими пропорциями;
- 4) $f_m^2 - mf_m - m = 0$ – уравнение дробных f -пропорций (*fraction* – дробь).

Каждое из уравнений интересно по-своему и рассмотрено в различных источниках. Следующие уравнения запишем в виде

$$ma_m^2 - a_m - 1 = 0; \quad mb_m^2 - b_m - m = 0; \quad mc_m^2 - mc_m - 1 = 0;$$

$$a_m^2 - a_m / m = 1 / m; \quad b_m^2 - b_m / m = 1; \quad c_m^2 - c_m = 1 / m.$$

Их корни соответствуют a -, b - и c -пропорциям.

Аналитические выражения, характеризующие пропорции с различных сторон, содержат уравнение и его корни, сумму целого и обратного значения пропорции, соотношение между целым и частями, последовательность, квадрат пропорции, фрактальные корень и дробь, доминанту.

2. *Старшие степенные p -пропорции.* Обозначение первого уравнения в системе, базирующейся на (3), сохраним историческое, введенное А.П. Стаховым:

$$1) p_m^{m+1} - p_m^m - 1 = 0 \text{ – уравнение обобщенных золотых } p\text{-пропорций.}$$

Следующие три уравнения будем именовать с учетом символов r, s, f , введенных для младших степенных (квадратичных) пропорций:

$$2) p_m^{m+1} - p_m^m - m = 0 \text{ – уравнение старших } p_r\text{-пропорций;}$$

$$3) p_{sm}^{m+1} - mp_{sm}^m - 1 = 0 \text{ – уравнение старших } p_s\text{-пропорций;}$$

$$4) p_{fm}^{m+1} - mp_{fm}^m - m = 0 \text{ – уравнение старших } p_f\text{-пропорций.}$$

3. *Крайние степенные v -пропорции.* Уравнения на основе (4) составят:

- 1) $v_m^{m+1} - v_m - 1 = 0$ – уравнение крайних v -пропорций;
- 2) $v_{rm}^{m+1} - v_{rm} - m = 0$ – уравнение крайних v_r -пропорций;
- 3) $v_{sm}^{m+1} - mv_{sm} - 1 = 0$ – уравнение крайних v_s -пропорций;
- 4) $v_{fm}^{m+1} - mv_{fm} - m = 0$ – уравнение крайних v_f -пропорций.

4. От математического описания процессов к уравнениям

Целесообразность систематизации гармоничных соотношений по предложенной схеме подтверждает и математическое описание ряда процессов, приводящих к семи уравнениям трех групп (2), (3), (4). В числе таких процессов, проявляющихся в различных областях знаний, например, создание целого из суммы или разности двух частей, рекуррентные последовательности, деление целого на части, обратные значения целого, тождества, двоично-квадратичная модель.

Выводы

Современные концепции выдвигают новые задачи, решение которых требует *концептуальных прорывов* в понимании *механизма устойчивого развития* и новых *инструментов* на интегрированном уровне, охватывающем многообразие показателей и их соотношений, оптимизируемых в рамках единой теории гармонии. Уверенность в необходимости развития математики гармонии в целом и теории золотого сечения в частности укрепляет и современное теоретическое естествознание.

Расширено представление о гармонии путем рассмотрения корневых r -пропорций, мантиссовых s -пропорций, дробных f -пропорций, c -пропорций. Систематизированы модели и формулы гармоничных соотношений путем сведения пропорций в системы младших (квадратных), старших и крайних степенных уравнений⁴.

Заострено внимание на целесообразности концепции формирования гармоничной компании или, по крайней мере, создания ее образа. Система управления предприятием, разработанная на базе гармоничных соотношений между ключевыми факторами бизнеса, позволит *оптимизировать процесс управления, повысить устойчивость развития и эффективность его функционирования*, создать компанию, к которой возможно применить название *гармоничная*. Ведь гармония это то, что проявляется и воспринимается как гармония.

- ¹ *Ивашковская И.В.* Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров. М.: ИНФРА-М, 2009. 430 с.
- ² *Стахов А.П.* Математизация гармонии и гармонизация математики // Академия Тринитаризма. [М., 2011]. URL: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0232/100a/02320066.htm> (дата обращения: 16.10.11).
- ³ *Шенягин В.П.* Системы пропорций и их использование при формировании сигналов // Международная научно-техническая конференция к 100-летию со дня рождения В.А. Котельникова: Москва, 21–23 октября 2008 г.: Тезисы докладов. М.: Издательский дом МЭИ, 2008. С. 43–45.
- ⁴ *Шенягин В.П.* «Пифагор, или Каждый создает свой миф» – четырнадцать лет с момента первой публикации о квадратичных мантиссовых s -пропорциях // Академия Тринитаризма. [М., 2011]. URL: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0232/013a/02322050.htm> (дата обращения: 27.11.11).

Развитие финансовой сферы

А.В. Вьюницкий

РАЗВИТИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье приводится анализ рынка негосударственного пенсионного обеспечения и пенсионного страхования в России. Выделяя блок системных проблем на пути его развития, автор выдвигает идею о необходимости создания системы страхования пенсионных резервов и пенсионных накоплений, досрочного получения части уплаченных ранее взносов и введения льгот по налогу на доходы физических лиц НДФЛ в случае уплаты пенсионных взносов в негосударственные пенсионные фонды.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд, негосударственное пенсионное обеспечение, система страхования пенсионных резервов, пенсионные взносы, выкупная сумма.

По итогам переписи населения 2010 г. численность трудоспособного населения в России составила почти 89 млн чел.¹, из которых лишь 6,62 млн чел. участвуют в программах негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) в России². Таким образом, из всего трудоспособного населения за 20 лет стало участниками системы негосударственного пенсионного обеспечения только 5,9%. Количество участников программы государственного софинансирования пенсионных накоплений чуть больше и составляет 6,9 млн чел.³, то есть 6,1% от общей численности трудоспособного населения.

При этом выплаты в рамках системы негосударственного пенсионного обеспечения невысоки и составляли по данным на 01.10.2011 г. в среднем 1780 руб.⁴ Учитывая, что среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника

составляла 23 352 руб.⁵, коэффициент замещения средней негосударственной пенсии находился на уровне 7,6% от средней заработной платы.

Исходя из вышеизложенного, следует признать, что существующая сегодня в России модель негосударственного пенсионного обеспечения крайне неэффективна – охват участников очень небольшой, выплаты минимальные. Они неспособны существенно увеличить пенсионный доход участника системы, размер активов фондов относительно ВВП крайне мал, что не позволяет эффективно использовать «длинные» пенсионные деньги в масштабах экономики.

К тому же уровень доверия системе чрезвычайно низок. Так, по данным Национального агентства финансовых исследований, опросившего 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 регионах России, 84% опрошенных знают о возможности делать отчисления в негосударственные пенсионные фонды (НПФ), но 79% от опрошенных не хотят этого делать. Что касается причин «неуплаты» взносов в фонды, то 65% опрошенных не доверяют фондам, и только 31% не имеют свободных средств, чтобы делать отчисления⁶.

В рамках настоящей статьи отбросим вопросы недоверия фондам, отсутствие традиции осуществлять долгосрочные инвестиции и прочие субъективные факторы и попробуем объективно разобрать основные недостатки имеющихся сегодня на рынке продуктов НПФ, а также предложить пути повышения эффективности существующей системы негосударственного пенсионного обеспечения.

Первым блоком следует признать системные проблемы, которые могут быть решены только путем внесения изменений в действующее законодательство и изменения ряда основополагающих принципов деятельности фондов.

Здесь чрезвычайно важным вопросом является необходимость создания системы страхования пенсионных резервов фондов по аналогии с действующей с 2004 г. системой страхования банковских вкладов.

В ст. 23 75-ФЗ обозначена возможность фондов на добровольной основе заключать договоры страхования, обеспечивающие дополнительные гарантии исполнения обязательств фондов перед участниками, а также участвовать в обществах взаимного страхования и создавать объединенные гарантийные фонды. Фонды не спешат этого делать, так как это потребует дополнительных расходов, в то время как формирование имущества для уставной деятельности

фонда (далее – ИОУД) жестко регламентировано ст. 17 Федерального закона № 75-ФЗ⁷ и найти дополнительные средства даже для крупных фондов непросто. Поэтому необходимо законодательно закрепить необходимость страхования средств пенсионных резервов (и пенсионных накоплений) в целях обеспечения интересов клиентов фонда.

Еще одним важным вопросом является возможность получения выкупных сумм по договору. По нормам действующего законодательства застрахованное лицо, уплачивающее дополнительные страховые взносы на формирование накопительной части трудовой пенсии, не может получить их назад иначе как в виде выплат негосударственной пенсии или же выплаты правопреемникам умершего застрахованного лица. Вкладчик по договору НПО также не может забрать даже часть уплаченных взносов, не расторгнув пенсионный договор. А расторжение пенсионного договора и получение выкупной суммы зачастую связано для вкладчика со штрафными санкциями, он теряет часть заработанного фондом за время действия договора дохода, а то и часть ранее уплаченных пенсионных взносов.

Для вкладчиков – физических лиц этот вопрос является принципиальнейшим, так как в данном случае пенсионный продукт, предлагаемый фондом, оказывается абсолютно неконкурентоспособным по сравнению с другими продуктами на рынке, например с депозитом с неснижаемым остатком или ПИФ, где ранее вложенные средства могут быть получены вкладчиком в любой удобный для него момент.

С другой стороны, возможность вкладчика в любой момент забрать все ранее уплаченные взносы может негативно сказаться на финансовой устойчивости фондов, которые должны будут размещать пенсионные резервы в максимально ликвидные активы и не смогут заранее определить необходимость выводить средства из доверительного управления.

Поэтому необходимо предусмотреть норму неснижаемого остатка на пенсионном счете (например, в процентах от ранее внесенных взносов на уровне 51%), которую вкладчик обязан оставить на пенсионном счете. Оставшиеся 49% ранее уплаченных взносов вкладчик вправе изъять со счета в случае необходимости.

Второй блок проблем на пути развития НПО связан с налогообложением. Причем отдельным вопросом в нем следует выделить налогообложение пенсионных взносов, отдельно – пенсионных выплат. Особо стоит остановиться на проблеме

предоставления налоговых льгот в случае уплаты пенсионных взносов в фонды.

Согласно п. 4 ст. 219 части 2 НК РФ вкладчики – физические лица могут получить в следующем налоговом периоде налоговый вычет на сумму уплаченных налогоплательщиком в налоговом периоде пенсионных взносов по договору/договорам негосударственного пенсионного обеспечения в свою пользу или пользу определенного круга лиц. При этом если выплата пенсионных взносов происходит через работодателя, то работодатель, как налоговый агент, мог бы напрямую предоставить вкладчику льготы по уплате налога на доходы физических лиц (НДФЛ) в текущем налоговом периоде.

Что касается получения негосударственных пенсий, то здесь ключевым вопросом будет налогообложение негосударственных пенсий подоходным налогом. Например, в п. 4 ст. 219 части 2 НК РФ указан круг лиц (ближайшие родственники), в пользу которых вкладчик – физическое лицо может уплачивать пенсионные взносы (и получить при этом социальный налоговый вычет), но при получении негосударственной пенсии эти участники должны будут уплатить налог. Та же ситуация возникает при паритетном финансировании негосударственной пенсии вкладчиками – физическим и юридическим лицом: с части пенсии, сформированной за счет взносов вкладчика – юридического лица, выплачиваемой участнику, будет удерживаться НДФЛ.

Мы считаем, что необходимо отменить НДФЛ с негосударственных пенсий, уплачиваемых в пользу ближайших родственников⁸.

В заключение следует отметить, что система негосударственного пенсионного обеспечения в России за 20 лет своего существования доказала свою жизнеспособность, но не выполнила тех задач, которые перед ней ставились изначально. Одной из важнейших причин этого было недоверие граждан к негосударственным пенсионным фондам, отчасти из-за этого (хотя это и не единственная причина), в целях совершенствования системы была предложена государственная программа софинансирования дополнительных взносов, уплачиваемых на формирование накопительной части трудовой пенсии, в рамках которой застрахованное лицо может увеличить часть трудовой пенсии, формирование которой «по умолчанию» происходит в Пенсионном фонде Российской Федерации.

В то же время и эта система оказалась наделена теми же недостатками для клиентов, что и система НПО. Поэтому сейчас важно

определить дальнейшие пути развития систем и механизмы их совершенствования, что даст гражданам дополнительные стимулы участвовать в формировании своей будущей пенсии, что позволит в перспективе снизить дефицит бюджета Пенсионного фонда России (за счет снижения роста расходной части в связи с замедлением роста трудовых пенсий).

Примечания

- ¹ Информационные материалы об окончательных итогах Всероссийской переписи населения 2010 г. // Сайт Государственного комитета по статистике Российской Федерации. [М., 2011]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/perepis_itogi1612.htm (дата обращения: 25.01.12).
- ² Основные показатели деятельности НПФ // Сайт Федеральной службы по финансовым рынкам Российской Федерации. [М., 2011]. URL: http://www.fcsm.ru/ru/contributors/pollved_investment/npf/reports/ (дата обращения: 25.01.12).
- ³ Программа государственного софинансирования пенсии // Сайт Пенсионного фонда Российской Федерации. [М., 2011]. URL: http://www.pfrf.ru/financed_public_pension/ (дата обращения: 25.01.12).
- ⁴ Если взять средний размер негосударственной пенсии по тем фондам, что уже производят выплату негосударственной пенсии, на 01.10.2011 г.
- ⁵ Среднедушевые денежные доходы населения по Российской Федерации // Сайт Государственного комитета по статистике Российской Федерации. [М., 2011]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11kv.htm (дата обращения: 25.01.12).
- ⁶ НПФ вошли в недоверие // Сайт национального агентства финансовых исследований. [М., 2011]. URL: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10505.html> (дата обращения: 25.01.12).
- ⁷ Согласно ст. 17 Федерального Закона № 75-ФЗ ИОУД формируется за счет совокупного вклада учредителей, целевых взносов, части дохода от размещения пенсионных резервов пенсионных накоплений (не более 15%), дохода фонда от использования (в том числе размещения) ИОУД, благотворительных взносов и других законных поступлений.
- ⁸ Обеспечив контроль за исполнением Федерального Закона № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обосновываются показатели оценки эффективности финансового планирования в зависимости от уровня управления данным процессом, позволяющие оценить состояние экономической системы и обеспечить эффективное управление финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: стратегия развития, финансовое планирование, финансовая стратегия, бюджет, бюджетирование.

Под *стратегией развития* предприятия мы понимаем систему долгосрочных целей деятельности предприятия, обеспечивающих неотрицательные темпы роста в планируемом периоде, методов, средств, организационных механизмов и инструментов их достижения, а также существующий экономический потенциал, обеспечивающие создание конкурентных преимуществ предприятия¹. Основной целью стратегии развития является обеспечение долгосрочной конкурентоспособности предприятия.

Завершающей частью комплексного стратегического, текущего и оперативного планирования развития компании является финансовое планирование.

Анализ подходов к определению термина «финансовое планирование» показал существование его различных интерпретаций:

- одни ученые определяют его как процесс анализа финансовых возможностей предприятия, прогнозирования и выбора оптимального варианта решения (Р. Брейли, С. Майерс, Ф. Ли Ченг, Д.И. Финнерти)²;

- другие – как процесс разработки системы финансовых планов и финансовых показателей (В.В. Бочаров, Е.С. Стоянова, И.Т. Балабанов, И.А. Бланк)³;
- третьи – как управление процессами создания, распределения, перераспределения и использования финансовых ресурсов (В.П. Савчук)⁴.

С нашей точки зрения, необходимо конкретизировать определение финансового планирования, учитывая, во-первых, взаимосвязь финансового планирования и базовых (общекорпоративных) целей развития компании, во-вторых, объекты финансового планирования, в качестве которых выделяют финансовые показатели, характеризующие направления и эффективность использования финансовых ресурсов, источники их формирования, систему финансовых отношений предприятия.

Исходя из этого, в нашем понимании *финансовое планирование* – это процесс формирования финансовых целей предприятия, определяемых общими задачами его развития, а также разработки системы методов, средств, организационных механизмов и инструментов их достижения с помощью эффективного управления процессами формирования, распределения и использования финансовых ресурсов и финансовыми отношениями предприятия, находящихся отражение в системе финансовых планов.

В общей теории системного анализа под системой понимается совокупность элементов, находящихся в определенных отношениях друг с другом и со средой. В соответствии с данным определением выделим базовые элементы системы финансового планирования:

- общие цели и задачи развития предприятия;
- финансовые цели предприятия;
- период действия финансовых планов;
- система финансовых планов (стратегических, текущих, оперативных планов и бюджетов);
- организационная структура системы управления финансами предприятия;
- кадровый состав финансовой службы и методы его стимулирования;
- финансовая структура бизнес-процессов предприятия;
- финансовые показатели (объекты финансового планирования);
- методы и инструменты финансового управления;
- риски (ограничения) финансовой деятельности.

В литературе описываются общие принципы планирования деятельности предприятия⁵, в рамках которого можно определить процесс финансового планирования, включающий следующие этапы.

1. Формирование долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия.
2. Анализ финансовой среды функционирования предприятия.
3. Уточнение долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия.
4. Разработка финансовой политики предприятия.
5. Формирование портфеля финансовых стратегических альтернатив (в рамках функциональных областей, стратегических зон хозяйствования).
6. Формирование обеспечивающих функций процесса реализации финансовых планов.
7. Организация контроля реализации финансовых планов.
8. Организация мониторинга эффективности финансового планирования.

Одним из важных элементов системы финансового планирования является финансовая стратегия. В работе Л.И. Журовой⁶ под *финансовой стратегией* предприятия понимается система долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия, а также методов, средств, организационных механизмов и инструментов их достижения.

Важным инструментом реализации финансовой стратегии является бюджетирование. Однозначного толкования данного термина не существует, результаты исследований показывают, что под бюджетированием понимается:

- процесс разработки бюджетов (В.В. Бочаров)⁷;
- процесс планирования деятельности предприятия в целом посредством формирования системы бюджетов (В.П. Савчук)⁸;
- технология управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия (В.Э. Керимов)⁹.

При этом необходимо отметить, что многие авторы не делают различий между понятиями «план» и «бюджет». Как правило, под планом понимается документ, отражающий систему взаимосвязанных решений, направленных на достижение желаемого результата. В отличие от плана бюджет также должен отражать ресурсы, необходимые для выполнения поставленных задач. Финансовый бюджет включает денежные показатели, отражающие потребность в финансовых ресурсах, их поступление и расход.

Его задача заключается в финансовом выражении тех целевых установок и количественных показателей, которые заданы другими бюджетами.

Таким образом, обобщая вышеизложенные подходы к определению бюджетирования, можно сделать вывод, что бюджетирование – это:

- с одной стороны, процесс формирования, согласования, утверждения, исполнения, контроля за фактическим исполнением бюджетов, включая анализ и корректировку в случае необходимости;
- с другой стороны, технология управления процессами формирования, распределения и использования материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов предприятия, обеспечивающая достижение целей базовой (корпоративной) стратегии предприятия.

В роли координатора процесса финансового планирования в зависимости от масштабов, видов деятельности, организационной структуры предприятия могут выступать планово-экономические, финансовые службы. Для администрирования процесса бюджетирования на крупных предприятиях, как правило, создается структурная единица (бюджетное управление, бюджетный комитет), которая устанавливает процедуру бюджетирования, координирует действия по разработке и принятию бюджетов, осуществляет контроль за их исполнением.

На крупных предприятиях и в корпорациях для обеспечения эффективного процесса разработки и реализации финансовых планов формируется финансовая структура бизнес-процессов предприятия посредством выделения соответствующих центров финансовой ответственности (центры дохода, затрат, прибыли, инвестиций). При этом в корпорациях центрами ответственности могут быть как предприятия, входящие в корпорацию, так и отдельные структурные подразделения этих предприятий.

Для оценки эффективности финансового планирования необходима разработка системы оценочных показателей. Показатели данной системы должны быть связаны с задачами стратегии развития: увеличением доли рынка сбыта, экспансией в новые отрасли, увеличением стоимости предприятия.

На наш взгляд, целостная оценка эффективности финансового планирования должна учитывать взаимосвязь системы стратегических, текущих и оперативных финансовых планов и стратегичес-

ких целей компании (корпорации). При этом необходима оценка вклада каждого уровня управления и структурного подразделения в достижение финансовых целей.

Для этого в корпоративных структурах можно выделить следующие уровни управления и направления оценки эффективности: 1) акционеры; 2) общекорпоративный уровень; 3) уровень корпоративных элементов (компаний, входящих в корпорацию); 4) уровень функциональных сфер деятельности компаний. Обобщенный вариант предлагаемой системы показателей представлен в таблице 1.

Использование данной системы оценочных показателей позволит оценить реальное состояние корпоративной системы и при необходимости разработать систему корректирующих мероприятий, обеспечивающих ее эффективное целевое состояние.

Таблица 1

Система оценочных показателей эффективности
финансового планирования корпорации

Уровни управления	Цели финансового планирования	Оценочные показатели
1. Акционеры	Максимизация рыночной стоимости корпорации	Рыночная стоимость корпорации, цена акции, размер дивидендов, рентабельность собственного капитала
2. Общекорпоративный уровень	Обеспечение устойчивого финансового положения корпорации, увеличение прибыли, рентабельности	Показатели прибыли и рентабельности, уровень платежеспособности и финансовой устойчивости
3. Уровень корпоративных элементов	Увеличение прибыли и рентабельности входящих в корпорацию компаний, обеспечение их устойчивого финансового положения	Доходы, затраты, чистая прибыль, дебиторская и кредиторская задолженность, собственный и заемный капиталы, основные и оборотные активы

	Уровни управления	Цели финансового планирования	Оценочные показатели
4. Функциональные сферы деятельности	Материально-техническое обеспечение	Обеспечение потребности в капитале для формирования производственных запасов	Затраты на приобретение запасов, величина запасов, кредиторская задолженность
	Производство	Обеспечение финансовыми ресурсами процесса производства продукции, расширения производства	Себестоимость продукции, рентабельность продукции, операционный рычаг, эффективность реальных инвестиций, собственные оборотные средства
	Маркетинг и сбыт	Обеспечение заданных объемов/роста доходов и прибыли, стабильности денежных поступлений, роста рентабельности продаж	Выручка и прибыль от продаж, рентабельность продаж, дебиторская задолженность
	НИОКР	Обеспечение потребности в капитале для финансирования НИОКР	Затраты на НИОКР, эффективность инновационных проектов
	Кадры	Обеспечение потребности в денежных ресурсах для оплаты труда, подготовки и повышения квалификации персонала	Заработная плата, бонусы, премии, льготы
	Финансы	Обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами текущей и инвестиционной деятельности предприятия	Рентабельность и оборачиваемость активов, собственного и заемного капитала, доля собственного капитала, показатели ликвидности

- ¹ *Журова Л.И., Андреева А.А.* Формирование стратегии развития предприятия // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2011. № 4. С. 146–152.
- ² *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2007. 1008 с.; *Ли Ченг Ф., Финнерти Д.И.* Финансы корпораций: теория, методы и практика / Пер. с англ. М.: Инфра-М, 2000. 686 с.
- ³ *Бочаров В.В.* Современный финансовый менеджмент. СПб.: Питер, 2006. 464 с.; *Стоянова Е.С., Балабанов И.Т., Бланк И.А.* Финансовый менеджмент: Теория и практика. М.: Перспектива, 2010. 656 с.
- ⁴ *Савчук В.П.* Управление прибылью и бюджетирование. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. 432 с.
- ⁵ См.: *Ансофф И.* Стратегическое управление / Пер. с англ. М.: Экономика, 1989; *Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. III.* Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Пер. с англ. М.: Вильямс, 2007; *Клейнер Г.Б.* Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008. 568 с.; *Фатхутдинов Р.А.* Стратегический менеджмент. М.: Дело, 2008. 464 с.
- ⁶ *Журова Л.И.* Механизм формирования финансовой стратегии предприятия // Финансы и кредит. 2011. № 6. С. 36–45.
- ⁷ *Бочаров В.В.* Указ. соч.
- ⁸ *Савчук В.П.* Указ. соч.
- ⁹ *Керимов В.Э.* Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. М.: Дашков и Ко, 2011. 476 с.

ДИНАМИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

В статье обосновывается возможность управления финансовыми потоками в бифуркационной экономике, определены управляющие параметры работы реального банка, разработан интегральный годовой воспроизводственный цикл банка, дающий возможность обнаружить время T_x начала бифуркации – разбалансированности воспроизводственной деятельности.

Ключевые слова: денежно-кредитные и финансовые отношения, модельный эксперимент, коммерческий банк, факторный анализ, стабилизированная динамика.

Рассмотрение вопросов взаимосвязи процессов экономического роста и денежно-кредитных потоков, опосредующих воспроизводственные циклы предприятий реального сектора экономики, стало возможно в рамках известного со времен работ Й. Шумпетера¹ подхода, исходящего из качественного воздействия финансовых посредников (банков, страховых компаний и др.) на рационализацию размещения инвестиций, сокращение транзакционных издержек и рисков, вызываемых недостаточностью и неоднородностью финансовой информации. Процессы трансформации финансового спроса в предложение и, наоборот, через деятельность финансовых организаций становятся объектом анализа со стороны субъектов отношений, использующих собственные приемы и методы, для приобретения информации, которая смогла бы стать ориентиром выгодного и надежного направления вложения или восстановления ресурсов. Динамический анализ и предвидение в при-

ложении к управлению деятельностью финансовых организаций по Кондратьеву² это «научно обоснованный переход от событий, данных нам в опыте, к событиям, которые еще не совершились», но которые должны быть нам известны.

Целью наших исследований являлась разработка и применение для коммерческого банка методологии анализа его финансовой деятельности, позволяющей с математической точностью сделать вывод о характере его динамического развития.

На первом этапе исходной предпосылкой построения динамической системы анализа деятельности коммерческого банка являлась описательная модель анализа банка, построенная при помощи динамических рядов показателей деятельности банка, традиционно включаемых в стандартные пакеты программ анализа деятельности банка АФСКБ и других. Изначальный набор аналитических таблиц, формирующих картину деятельности банка, дополнялся расчетом сводных показателей рейтинговой оценки CAMELS методом Кромонава и комбинированной методикой, учитывающей требования надзорных органов РФ, а также факторным анализом результативности деятельности банка по (1).

$$\begin{aligned} \Delta Y_{X_i} = & f(X_1^1, X_2^1 \dots X_i^1, X_{i+1}^0, \dots, X_n^0) - \\ & - f(X_1^1, X_2^1 \dots, X_{i-1}^1, X_i^0, \dots, X_n^0), \end{aligned} \quad (1)$$

где ΔY_{X_i} – изменение показателя Y под влиянием фактора X_i .

На втором этапе в работе отмечено, что при проведении динамического анализа деятельности коммерческого банка исходная информация, как правило, представлена временными рядами основных показателей деятельности банка. Временные ряды данных, описывающие экономические процессы, обладают, как правило, доминирующей тенденцией – эволюционирующей со временем составляющей динамики (трендом):

$$X_t^1 = \square_{i=t}^{t+p} X_i / m, \quad (2)$$

где X_i – фактическое значение i -го уровня ряда; m – интервал сглаживания; i – порядковый номер в интервале сглаживания; p – параметр, $p > 1$.

В работе изначально сглаживание динамики рядов осуществлялось с использованием стандартных таблиц MS EXCEL по алгоритму, соответствующему в западной терминологии технике «smoothing», поскольку невозможно автоматически настроить ин-

тервал скольжения под задачи исследования. Методика получения конечной кривой, определяющей тенденцию динамического ряда, производилась стандартными пакетами программ STATISTICA 5.0 и GRAPHER 1.06, используемыми как программное обеспечение финансовых решений, и позволила подобрать техникой «curve-fitting» кривую с наибольшей достоверностью аппроксимации, R^2 , повторяющую реальные данные и удобную для последующего дифференцирования.

На третьем этапе исследована возможность формальной записи результативности деятельности банка в границах устойчивости экономической системы банка, рассматриваемых в теории катастроф с уравнениями вида (3)

$$dx_i / dt = f_i(x_k, c), \quad (3)$$

где $x_{i,k}$ – параметры, описывающие состояние системы, c – управляющие параметры.

Базовыми моделями для уравнений типа (3), описывающих изменение взаимосвязанных экономических величин, таких как депозиты, кредиты и прочее, могут быть уравнения типа (4). Так для скорости изменения ресурсов R можно написать дифференциальные уравнения в обычных производных

$$dR / dt = \sum_i Q_i - \sum_j B_j N_j, \quad (4)$$

где $\sum_i Q_i$ – скорости возобновления ресурса; $\sum_j B_j N_j$ – скорости потребления ресурса.

Для решения системы дифференциальных уравнений типа (4) необходим банк данных для компоновки правой части уравнений, строящийся из статистических соображений (этап 1–2). Установлена теоретическая осуществимость численного расчета на современных ЭВМ динамики воспроизводственных «волн» банка в запланированных границах устойчивости, не допуская накопления незначительных возмущений (отклонений в деятельности), приводящих в перспективе к катастрофе бизнеса. Для решения указанной задачи составлена программа решения системы дифференциальных уравнений алгоритмизацией разностной схемы Эйлера в среде TURBO PASCAL 7.0.

Для модельного описания результатов деятельности коммерческого банка записаны уравнения в виде динамической воспроизводственной системы (5), описывающей взаимосвязь и взаимозависимость денежных элементов затрат y_1, y_2, y_3 .

$$\begin{aligned}
 f_1 &= dy_1/dt = \pm \sum_{\beta 1} \Pi_{\beta 1} k_{a 1} Y_{\beta 1} \\
 f_2 &= dy_2/dt = \pm \sum_{\beta 2} \Pi_{\beta 2} k_{a 2} Y_{\beta 2} \\
 f_3 &= dy_3/dt = \pm \sum_{\beta 3} \Pi_{\beta 3} k_{a 3} Y_{\beta 3}.
 \end{aligned}
 \tag{5}$$

Следует отметить, что в реальных расчетах неопределенность выбора констант приводит к необходимости или экспериментальных исследований, или разработке различных модельных вариантов³. Устойчивость решений реальных систем часто является определяющей. После преодоления трудностей устойчивости констант в системе «Фокус» (пример решения представлен на рис. 1) может быть решена система дифференциальных уравнений.

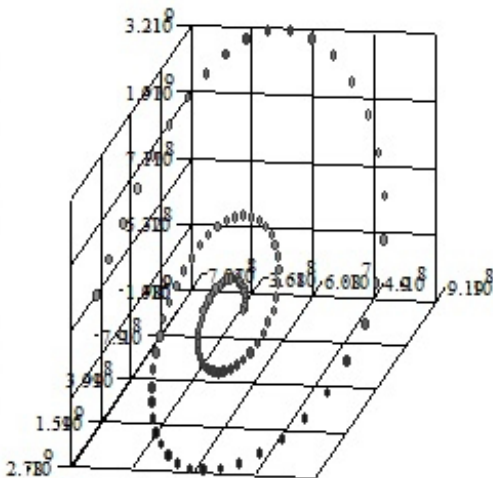


Рис. 1. Решение в системе «Фокус»

Согласие предлагаемой динамической модели с реальной статистикой деятельности коммерческого банка подтверждает достоверность модели и возможность использования предложенного метода упорядочения информации о деятельности кредитных организаций в виде систем простых и дифференциальных уравнений (5). При этом упорядочение финансовой ин-

формации носит внутрибанковский характер, сочетается с предпринимательскими целями и собственностью на коммерческую информацию, а отношения с надзорными органами, вследствие инвариантности подхода, могут стремиться к гибкой схеме уведомления.

В целях выполнения надзорных принципов надежности и плановости, предполагающих диагностику возможных резких изменений рассчитанных значений управляющих параметров, которые могут привести к катастрофе бизнеса, может быть построен интегральный воспроизводственный цикл банка за год.

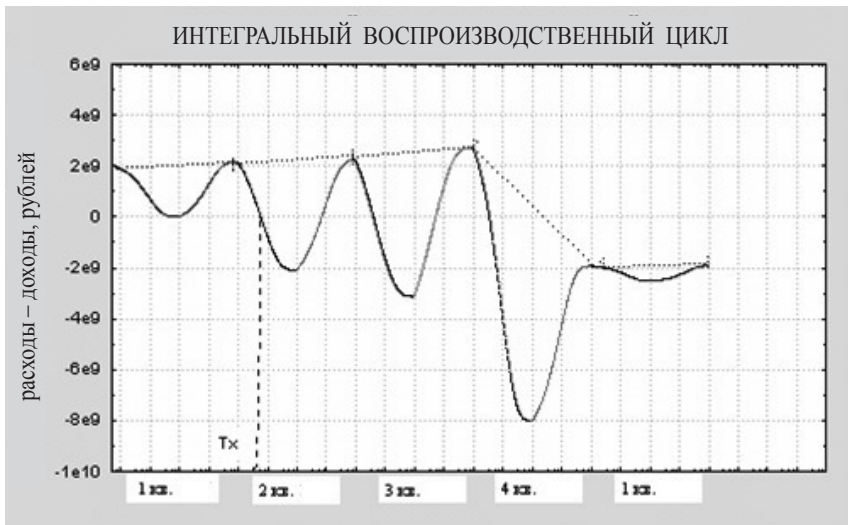


Рис. 2. Интегральное описание деятельности коммерческого банка

Первый квартал принимался за исходный этап авансирования затрат и получения выпуска, по стоимости соответствовавшего совокупным доходам банка. Последующие стадии цикла корректировались на темпы инфляции. Эффективная динамика производства банковского продукта теоретически должна характеризоваться повышающейся волной, исходя из сокращения затрат вследствие

возникающих эффектов масштаба, технологического эффекта возможностей и проч. Однако, как видно из рис. 2, происходит разбалансировка в деятельности, выраженная в возрастающей амплитудности взаимодействия «затраты–выпуск», означающей рискованность предпринимательства, приводящей к бифуркации. Таким образом, необходимость на стадии каждого нового цикла преодолевать отрицательную зону вмененных обязательств, начиная с T_x – времени начала бифуркации, привела в конечном итоге к невозможности восполнить авансированные затраты. Данное положение с трудом просматривается в проведении классического анализа деятельности банка, в методических принципах Базельского комитета по эффективному надзору. В результате банковским менеджментом, опирающимся на традиционные методики, потеряно 8 месяцев (со времени T_x), которые могли быть использованы на преодоление уже наступавшего кризиса.

Анализ возможных решений антикризисного управления банковским бизнесом и планирование в данной ситуации сводится, во-первых, к недопущению разбалансировки воспроизводственного цикла банка, контролю эффективности затрат в прошлом и планированию верификации сценариев, изменяя значения управляющих параметров, как показано на рисунке 3, во-вторых, к исправлению уже сложившегося состояния приведением к повышающей волне роста банка, погашая отрицательное значение капитала за счет будущих прибылей.

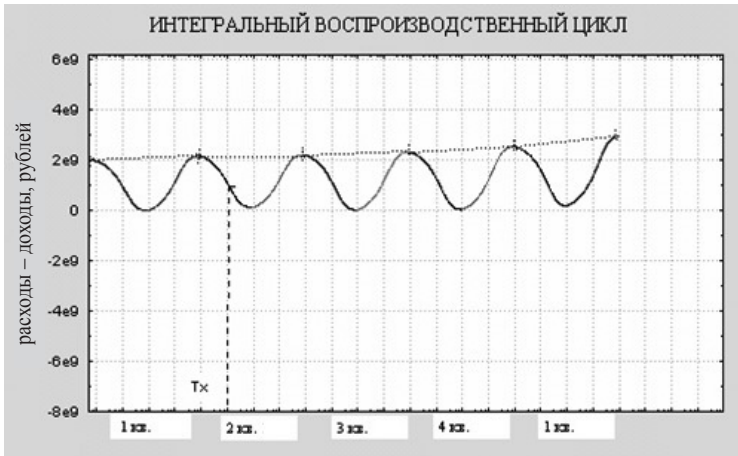


Рис. 3. Интегральное описание стабилизированной динамики коммерческого банка

Данные механизмы оцениваются и прогнозируются исходя из макроэкономических особенностей и внутренней финансовой ситуации в банке.

Примечания

- ¹ *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 455.
- ² *Кондратьев Н.Д.* Проблема предвидения // Экономика и математические методы. 1988. Т. 24. Вып. 2. С. 245.
- ³ *Зайцев В.В.* Экономическая динамика и программная формализация деятельности банка. Иваново: ИАИ, 2002. С. 195.

НЕФОРМАЛЬНЫЙ РЫНОК ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Современное состояние неформального рынка венчурного капитала в России сдерживает развитие научно-технической деятельности в стране, препятствует активизации структурного обновления экономики, а также расширению масштабов малого инновационного предпринимательства. Стимулирование рынка, увеличение его объема возможно только при условии активной государственной политики по выбору приоритетных направлений экономики, разработке механизмов распределения имеющихся в распоряжении общества ресурсов в эти направления, а также эффективной системы регулирования.

Ключевые слова: венчурный капитал, бизнес-ангелы, индивидуальные инвесторы, неформальный рынок, малое инновационное предпринимательство.

Формирование в России экономики знаний в существенной мере зависит от масштабов и характера использования современных финансовых инструментов для привлечения инвестиций в высокотехнологическую сферу, к числу которых относится венчурный капитал.

Венчурное финансирование, как известно, выступает разновидностью долевого и долгового финансирования путем покупки неконтрольного пакета акций, выступающего в роли специального инвестиционного ресурса, стимулирующего развитие научно-технической и инновационной деятельности и рост инновационного предпринимательства. Так, в Европе примерно 600 специализированных компаний венчурного капитала позволяют

осуществлять от 5000 до 7000¹ инвестиций в год в новые наукоемкие предприятия.

Институциональная структура венчурного финансирования предусматривает активное использование в этом процессе как формальных, так и неформальных источников. К первым, как известно, относятся средства специализированных венчурных фондов, пенсионных фондов, нефинансовых корпораций, коммерческих банков и пр., которые в основном стимулируют развитие наукоемких компаний на стадии роста и расширения. Вторые за счет ресурсов в основном бизнес-ангелов активизируют инновационные процессы на самых ранних стадиях развития компаний – посевной и стадии «стар-ап». Неформальные источники венчурного капитала выступают главным условием финансового обеспечения деятельности малого инновационного предпринимательства, субъекты которого в наибольшей степени соответствуют современной структуре рынка и потребностям инновационной экономики.

Неформальные инвестиции, хотя и привлекаются на длительный срок, являются наиболее рисковыми. Так, в США, согласно статистике, бизнес-ангелов ожидает полная неудача и потеря денег в 34% случаев, частичные потери или выход на точку безубыточности – в 13%, невысокая доходность – в 17%, а высокая доходность в размере 50% годовых и выше – всего в 23% случаев².

Однако эти данные не становятся препятствием на пути развития неформального рынка венчурного финансирования, объемы которого в 2009 г. в США значительно превысили объемы формального рынка. Так, объем инвестиций американских бизнес-ангелов в 2009 г. составил 25,6 млрд долл., в то время как на инвестиции венчурных фирм приходилось всего 16 млн долл.³ Бизнес-ангелы проинвестировали 83,3% всех наукоемких компаний, размер их инвестиций достигал 71,0% от суммарного венчурного капитала, вложенного в растущие инновационные фирмы.

Бизнес-ангелы вкладывают денежные средства практически во все секторы экономики, где есть компании с высоким потенциалом роста. Так, в США существенная доля приходится на здравоохранение (27% от совокупного объема инвестиций) и биотехнологии (24%). Среди лидеров выделяется сектор информационных технологий и программного обеспечения, который составляет 13% от общего объема капитала бизнес-ангелов.

В Европе основной объем неформальных венчурных инвестиций также направляется в сектор высоких технологий: программ-

ное обеспечение, здравоохранение, биотехнологии – 25%, 18% и 17% соответственно.

В России капитал бизнес-ангелов оказывается наиболее привлекательным для развития сферы информационных технологий (23% от всего объема инвестиций) и нетехнологических секторов экономики. Например, венчурные инвестиции в розничную торговлю составляют 19%, а в сферу услуг – 17%, что существенно отличает отечественный рынок венчурных инвестиций от западного.

Особенностью неформального рынка венчурного финансирования в России являются и его небольшие размеры. Так, количество индивидуальных инвесторов в нашей стране составляет около 1 млн человек, в то время как в Китае – сотни миллионов. На Западе на тысячу жителей приходится примерно один бизнес-ангел, а в нашей стране, даже по самым оптимистичным оценкам, это соотношение хуже в 30–50 раз. Объем неформальных инвестиций в 2010 г. в России составил около 550 млн долл, или немногим более 1% от объема инвестиций неформального капитала США⁴.

Данные цифры свидетельствуют, что современное состояние неформального рынка венчурного финансирования сдерживает развитие научно-технической деятельности в стране, препятствует активизации структурного обновления экономики, а также подготовку инновационных предпосылок для прорывного роста инновационных производств и новых отраслей, индуцирующих экономический рост и развитие внутреннего спроса. Рынок индивидуального венчурного инвестирования в России негативно влияет и на развитие малого инновационного предпринимательства в стране.

Среди главных причин создавшейся ситуации можно выделить следующие.

Во-первых, деятельность бизнес-ангелов регулируется Приказом ФСФР от 18 марта 2008 г. № 08-12/пз-н «Об утверждении положения о порядке признания лиц квалифицированными инвесторами». Согласно данному нормативному акту бизнес-ангелы идентифицируются как частные высококвалифицированные инвесторы, «имеющие собственный капитал не менее 100 млн руб.; оборот за последний год не менее 1 млрд руб. и сумма активов должна быть равна не менее 2 млрд руб.⁵». Указанный законодательный акт не в полной мере отражает сущность индивидуальных венчурных инвесторов, а тем более их специфику.

Во-вторых, понятие «бизнес-ангел» не является общепринятым в деловом сообществе.

В-третьих, преградой для успешного развития венчурного бизнеса в России сегодня является несовершенство законодательства в части защиты интеллектуальной собственности, авторских прав как разработчика проекта, так и инвестора.

Четвертой проблемой для эффективного функционирования неформального сектора венчурного финансирования в России является не до конца разработанное законодательство в области защиты прав миноритарных акционеров. Федеральный закон «Об акционерных обществах» в большей степени отражает интересы мажоритарных акционеров, в то время как права миноритарных акционеров остаются практически незащищенными. Поэтому большинство отечественных инвесторов стремится получить в обмен на инвестиции долю участия в капитале акционерного общества, превосходящую контрольный пакет акций, что не устраивает многих разработчиков проектов и ведет к уменьшению числа инвестиционных сделок.

Существенное значение для индивидуальных венчурных инвесторов играет «выход» из профинансированной компании. Для этого необходим развитый фондовый рынок, предоставляющий бизнес-ангелам свободные условия для продажи пакетов акций. Однако пока российский фондовый рынок в большей степени является спекулятивным и не готов к выполнению своей основной функции – привлечению средств инвесторов в компании через размещение их акций. Кроме того, на сегодняшний день в России почти не развиты альтернативные биржевые площадки для первоначального публичного предложения акций растущих наукоемких компаний.

Шестая проблема связана с ограниченным объемом средств бизнес-ангелов, которых не хватает для инвестирования компаний на начальной стадии функционирования, что вызывает необходимость расширения института частно-государственного партнерства, ориентированного на увеличение объемов инвестиций в малые инновационные предприятия и диверсификацию рисков частных инвесторов.

Развитие неформального сектора венчурного финансирования в России сдерживается и в силу отсутствия налоговых стимулов инвестирования в наукоемкие проекты. В то же время на Западе бизнес-ангелам предоставляются не только налоговые льготы за инвестирование в акции инновационных компаний, в том числе и не котирующихся на бирже, но и скидки с налога на доход от прироста капитала при реинвестировании, что позволяет им с выгодой

вкладывать часть доходов, полученных от прироста капитала, в новые венчурные высокотехнологичные предприятия. Кроме того, бизнес-ангелам государства компенсируют до 50% налоговых затрат, понесенных в результате инвестирования в стартап-компаниях, за счет уменьшения налоговых выплат по индивидуальным подоходным налогам.

Значимым барьером на пути формирования неформального рынка венчурного финансирования является неразвитость информационной инфраструктуры, нацеленной на обслуживание интересов как частных инвесторов, так и предпринимателей. Закрытость информации на неформальном рынке венчурных инвестиций в свою очередь порождает еще две проблемы – отсутствие доверия к частным инвесторам и незнание предпринимателей этих секторов о существовании друг друга. Таким образом, у частных инвесторов нет информации о наличии качественных инновационных проектов, а у компаний, которые нуждаются в денежных средствах для разработки бизнес-идей, нет информации о доступных источниках финансирования.

Основным направлением решения данной проблемы является формирование организованных инвестиционных сообществ индивидуальных венчурных инвесторов в форме сетей и их институционализация через развитие аутсорсинга и выставочно-ярмарочной деятельности, что должно способствовать установлению контактов между инициаторами проектов и индивидуальными венчурными инвесторами, а также продвижению наукоемких компаний на рынке.

Сегодня препятствием на пути развития неформального сектора венчурного финансирования в России является и низкая культура предпринимательства. Кроме того, в России ощущается недостаток специалистов в области инновационного бизнеса, а также предложения квалифицированного консалтинга, в котором нуждаются как инициаторы проектов, так и инвесторы. Несмотря на высокий научно-технический потенциал, в стране чрезвычайно ограничено число менеджеров как со стороны малых инновационных предприятий, ориентированных на привлечение венчурных инвестиций и способных обеспечить подготовку компании к их получению, так и со стороны индивидуальных инвесторов, понимающих специфику венчурных инвестиций.

В связи с этим необходимо формирование специальных магистерских программ, разработка учебных курсов и их методического обеспечения, а также системы повышения квалификации и пере-

подготовки специалистов в области венчурного финансирования. Целесообразно создание коучинг-центров, которые призваны предоставлять образовательные и консультационные услуги по всему комплексу вопросов, связанных со спецификой венчурной деятельности и привлечением прямых инвестиций в малый высокотехнологичный сектор экономики.

Таким образом, для стимулирования малого инновационного предпринимательства в стране необходимо развитие инструментов его финансового обеспечения, среди которых существенное место занимают средства индивидуальных инвесторов. Расширение рынка, увеличение его масштабов возможно только при условии активной государственной политики по выбору приоритетных направлений экономики и разработке механизмов распределения имеющихся в распоряжении общества ресурсов в эти направления, а также разработке эффективной системы регулирования неформального рынка венчурного инвестирования.

Примечания

- ¹ *Котельников В.Ю.* Венчурное финансирование от А до Я. Как сделать проект привлекательным для инвестора: полное пошаговое руководство. М.: Эксмо, 2009. С. 45.
- ² *Хилл Б.* Бизнес-ангелы: как привлечь их деньги и опыт под реализацию своих бизнес-идей / Б. Хилл, Ди Пауэр. М.: Эксмо, 2008. С. 47.
- ³ *Котельников В.Ю.* Указ. соч. С. 54.
- ⁴ Анализ взаимосвязи развития новой экономики и венчурного бизнеса в России // Вестник Челябинского государственного университета. [М., 2010]. URL: <http://www.lib.csu.ru/vch/187/010.pdf> (дата обращения: 19.01.12).
- ⁵ Приказ ФСФР от 18.03.2008 № 08-12/пз-н «Об утверждении положения о порядке признания лиц квалифицированными инвесторами» // Консультант. Плюс [М., 2012]. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=112355;dst=0;ts=E246F6BD70B834D5616E8BF07CBA716C> (дата обращения: 07.02.12).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

В статье рассмотрена роль паевых инвестиционных фондов в развитии финансовой инфраструктуры России, а также исследованы главные особенности функционирования паевых фондов.

Ключевые слова: инвестиции, паевой инвестиционный фонд, стоимость чистых активов, законодательные проблемы работы паевых инвестиционных фондов, организационные проблемы работы паевых инвестиционных фондов.

Современная система управления инвестициями России не обеспечивает необходимого притока средств в национальную экономику. Наряду с этим наблюдается тенденция роста личных накоплений населения, которые в настоящее время используются в основном как индивидуальные финансовые вложения. Сложившаяся ситуация во многом объясняется неустойчивостью рынков и тем, что в обществе не укрепилось доверие населения к государству как гаранту создания цивилизованной рыночной экономики.

В этих условиях инвестиционным фондам принадлежит особая роль привлечения на российский фондовый рынок средств внутренних инвесторов и обеспечения его конкурентоспособности за счет внутренних факторов роста.

В соответствии с российским законодательством инвестиционный фонд – это находящийся в собственности акционерного общества либо в общей долевой собственности физических и юридических лиц имущественный комплекс, пользование и распоряжение которым осуществляются управляющей компанией исклю-

чительно в интересах акционеров этого акционерного общества или учредителей доверительного управления¹.

В экономической литературе под инвестиционными фондами понимаются совершенно разные объекты – организации, имущественные комплексы, предприятия, финансовые продукты, финансовые посредники и общественные отношения. Это объясняется тем, что многие определения принимают во внимание лишь отдельные формы и аспекты деятельности инвестиционных фондов.

Под паевым инвестиционным фондом (далее – ПИФ) мы понимаем обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией².

Говоря об особенностях функционирования паевого фонда, отметим, что он не является юридическим лицом. Данное обстоятельство имеет существенное значение для решения практических вопросов налогообложения доходов и имущества владельцев инвестиционных паев ПИФ, то есть на современном этапе развития этого вида фондов были учтены существовавшие ранее недостатки и зарубежный опыт.

Доля в праве собственности на имущество ПИФ удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией. Такой ценной бумагой является инвестиционный пай ПИФ.

Имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд, является общим имуществом владельцев инвестиционных паев и принадлежит им на праве общей долевой собственности. Раздел имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд, и выдел из него доли в натуре не допускаются. Пайщик имеет возможность продать свой пай на открытом рынке либо в установленном порядке продать свой пай управляющему, таким образом вернув свои инвестиции. Имущество фонда увеличивается или уменьшается на величину, пропорциональную прибыли или убытку, следовательно, увеличивается или уменьшается стоимость пая, принося прибыль или убыток инвестору – владельцу пая.

Одним из преимуществ паевого инвестиционного фонда является льготное налогообложение. Пайщики уплачивают налог на доход либо прибыль только в момент реализации пая. Прирост

стоимости имущества паевого инвестиционного фонда в течение его деятельности не облагается налогом на прибыль.

В соответствии с Федеральным Законом «Об инвестиционных фондах» № 156-ФЗ от 29.11.2001 г. паевые инвестиционные фонды могут быть³: открытыми (далее – ОПИФ), интервальными (далее – ИПИФ), закрытыми (далее – ЗПИФ). Причем в доверительное управление открытым и интервальным паевыми инвестиционными фондами учредители доверительного управления могут передавать только денежные средства.

Законодательно, а именно приказом ФСФР РФ №08-19/пз-н⁴, предусмотрена классификация инвестиционных фондов в зависимости от состава активов, составляющих такой паевой инвестиционный фонд: фонд денежного рынка; фонд облигаций; фонд акций; фонд смешанных инвестиций; фонд прямых инвестиций; фонд особо рискованных (венчурных) инвестиций; фонд фондов; рентный фонд; фонд недвижимости; ипотечный фонд; индексный фонд (с указанием индекса); кредитный фонд; фонд товарного рынка; хедж-фонд; фонд художественных ценностей.

Таким образом, инвестиционные фонды – это финансовые посредники, обеспечивающие привлечение средств участников путем выпуска ценных бумаг или заключения договоров, их объединение и инвестирование на диверсифицированной основе в ценные бумаги и иные разрешенные объекты в целях извлечения прибыли, а также распределение стоимости чистых активов пропорционально долям, принадлежащим инвесторам.

Роль паевых инвестиционных фондов в современной экономике заключается:

- в размещение сбережений населения с позитивной доходностью при умеренных рисках;
- в повышении инвестиционной привлекательности эмитентов и содействии привлечению инвестиций;
- в создании конкурентной среды для развития банковского сектора;
- в содействии повышению стандартов корпоративного управления;
- в установлении партнерских отношений между бизнесом и обществом.

Как уже отмечалось, в России наибольшую популярность получили паевые инвестиционные фонды. Действующих акционерных инвестиционных фондов немного – на 25.01.2011 г. их было 8 организаций⁵, а паевых инвестиционных фондов на эту же

дату было 1444⁶ единиц, то есть на акционерные инвестиционные фонды приходится 5,5% от общего количества инвестиционных фондов. Стоимость чистых активов акционерных инвестиционных фондов составляет по состоянию на конец 2010 г. лишь 1,8% от общей стоимости чистых активов, это еще раз подтверждает вывод о значимости паевых фондов для экономики России. Отметим, что за период с 2008 по 2010 г. количество паевых инвестиционных фондов увеличилось на 426 единиц, или на 41,5%.

Количество открытых инвестиционных фондов за 2008–2010 гг. сократилось на 10,2% (–49 ед.), число интервальных фондов уменьшилось на 21,2% (–21 ед.), а вот величина закрытых паевых инвестиционных фондов увеличилась в 2,1 раза (+496 ед.).

Исследование структуры современных паевых фондов показало, что если в начале 2008 г. на долю закрытых инвестиционных фондов приходилось 43%, то уже к началу 2011 г. эта доля выросла до 65%.

Увеличение доли закрытых паевых инвестиционных фондов обосновывается привлекательностью этого типа фондов. Преимуществом ЗПИФов является привлечение финансовых ресурсов на длительные сроки, что позволяет реализовывать концепции среднесрочного и долгосрочного инвестиционного планирования. Подобного рода инвестиции позволяют закрытым фондам участвовать в более доходных коммерческих проектах, приобретать менее ликвидные активы, более масштабно использовать привлеченные ресурсы, не резервируя средства для постоянного выкупа паев.

Привлекательность закрытых фондов обусловлена широким спектром финансовых инструментов, составляющих его активы: государственные ценные бумаги, акции и облигации российских эмитентов, а также объекты недвижимости.

Также значительный рост произошел по таким новым фондам для экономики России, как рентный и кредитный. Число рентных ЗПИФов выросло в 20,3 раза (+58 ед.), а кредитных в 18,8 раза (+71 ед.).

Основываясь на статистических данных, можно заключить, что в России наблюдается стабильная динамика развития паевых инвестиционных фондов.

Все существующие проблемы паевых инвестиционных фондов можно разбить на два блока: законодательные и организационные.

Среди законодательных проблем на первое место выходят вопросы налогообложения инвестиционных фондов. Государство,

пытаясь перекрыть всевозможные схемы уклонения от налогов, повышает налоговое бремя и на паевые инвестиционные фонды. Это, безусловно, негативно сказывается на развитии данного финансового инструмента, особенно в условиях недоразвитости фондового рынка России, в отличие от западного рынка.

Например, с 1 января 2011 г. в соответствии с Федеральным Законом от 27.11.2010 № 308-ФЗ «О внесении изменений в главы 30 и 31 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд, подлежит налогообложению на имущество у управляющей компании (ст. 378 НК РФ). Это, прежде всего, означает снижение привлекательности ПИФов недвижимости для инвесторов, которым легче платить налог не со стоимости активов фонда, а напрямую с имущества исходя из его балансовой стоимости, в результате создание закрытых паевых фондов скоро может потерять свою актуальность.

Наряду с этим до сих пор существуют неясности в части отнесения тех или иных расходов в список разрешенных приказом ФСФР РФ № 08-7/пз-н⁷. Например, чтобы получить права аренды на участок под здание в Москве, нужно сделать массу дорогостоящих представительских и оформительских расходов. Эти расходы из фонда невозможно оплатить, так как прав аренды еще в нем нет. В законе есть возможность оплачивать улучшения за счет расходов. Однако нет возможности оплачивать проектно-сметную документацию и авторский и технический контроль. Управляющей компании приходится хитрить и включать в договоры с подрядчиками странные условия и формулировки, чтобы как-то включить эти расходы туда.

Значительной проблемой для инвестиционных фондов, особенно новых, является тот факт, что ни одна инвестиционная компания не гарантирует пайщику не только получения прибыли, но даже возврата вложенных средств. Даже профессиональные аналитики не могут со 100%-ной гарантией предсказать поведение рынка.

Для развития рынка инвестиций важно создать более гибкий механизм управления активами фондов в условиях кризисных ситуаций. Федеральной службой по рынку ценных бумаг разработаны специальные положения о составе и структуре активов паевых инвестиционных фондов, в которых для каждого вида ПИФов определены лимиты на те или иные финансовые инструменты, входящие в состав активов фонда, причем это требование не отменяется и в периоды спада на рынке, что означает невозможность продать

акции при падении их стоимости и, следовательно, снижение стоимости пая. Таким образом, управляющие при всем желании не в состоянии продать все акции и спасти средства пайщиков, выйдя в «деньги», или перевести их в облигации, пока рынок акций падает вниз. То есть для решения этой проблемы необходима выработка ряда критериев работы фондов в нестабильной экономической ситуации, в которых должны быть учтены интересы всех участников финансового рынка.

Существуют проблемы и в новом виде инвестиционных фондов – фондах художественных ценностей.

Так до сих пор не выработаны четкие критерии оценки художественных ценностей. На самом деле никто не знает, сколько стоит та или иная картина, скульптура или исторический дворец. Всегда можно искусственно создать ту цену, которая в данный момент выгодна. А ПИФ позволяет сделать используемые в этих операциях деньги более-менее анонимными. Проблема в целом заключается в том, что не станет ли новый вид фонда средством для «отмывания» денежных средств.

Пока не решен вопрос, как хранятся художественные ценности в период их экспонирования, реставрации и транспортировки, кто осуществляет функцию хранения и несет ответственность в этот период.

Среди организационных недостатков значительной проблемой, особенно в новых инвестиционных фондах, является невысокое качество управления.

Для роста доверия населения инвестиционным фондам необходимо решить проблемы со скоростью обналичивания паев. Так, при наступлении неблагоприятной ситуации на рынке многие пайщики предпочитают продавать свои паи, чем видеть, как капитал сокращается. Но между принятием решения о погашении паев и получением денег проходит, как правило, несколько дней, ведь по правилам большинства фондов сначала необходимо подать заявку в управляющую компанию. Причем паи будут выкуплены управляющей компанией по цене на день выкупа, а не на день подачи заявки. А рынок в это время продолжает «падать». Таким образом, система погашения паев довольно «неповоротлива» и не дает пайщикам возможности оперативно отреагировать на изменения рынка. Речь идет только о паях открытых ПИФов.

Низкую ликвидность паев можно минимизировать путем развития их биржевого обращения. Если паи обращаются на бирже,

инвестору для их купли/продажи достаточно звонка брокеру вместо походов в офис управляющей компании. Кроме того, мобильность операций на бирже дает пайщикам возможность вывода своих средств в любой момент.

Выявленные проблемы дают базу для выработки комплексного подхода по развитию рынка паевого инвестирования.

Примечания

- 1 Федеральный Закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ (ред. от 27.07.2010) «Об инвестиционных фондах» // Российская газета. № 2849 от 04.12.2001; № 5247 от 30.07.2010. Ст. 1.
- 2 Там же. Ст. 10.
- 3 Там же.
- 4 Приказ ФСФР РФ от 20.05.2008 № 08-19/пз-н «О некоторых вопросах осуществления деятельности по управлению активами акционерных инвестиционных фондов и паевых инвестиционных фондов» (ред. от 20.05.2010) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2008. 28 июля; 2010. 26 июля.
- 5 Сведения об организациях, осуществляющих деятельность акционерных инвестиционных фондов // Сайт Федеральной службы по финансовым рынкам. [М., 2011]. URL: http://www.fcsm.ru/ru/contributors/polled_investment/pif_aif/aiflist (дата обращения: 30.05.11).
- 6 Портрет рынка паевых инвестиционных фондов // Сайт Investfunds.ru. [М., 2011]. URL: http://pif.investfunds.ru/analytics/amount/?compare_type=date&date=25.01.2011 (дата обращения: 30.05.11).
- 7 Приказ ФСФР РФ от 28.02.2008 № 08-7/пз-н «Об утверждении Перечня расходов, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим активы акционерного инвестиционного фонда, или имуществом, составляющим паевой инвестиционный фонд» (ред. от 22.07.2010) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2008. 21 апреля; 2010. 20 сентября.

КРЕДИТОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ТЕКУЩЕГО ПЕРИОДА

В статье ставится вопрос о применении качественно новых подходов к оценке кредитоспособности заемщиков – предприятий малого бизнеса, привязанных непосредственно к стоимости предприятия, так как зачастую именно стоимость бизнеса является показателем, на который ориентируются все участники, имеющие интерес к деятельности компании.

Ключевые слова: малый бизнес, кредитование малого бизнеса, доступность кредитных ресурсов, залоговое обеспечение, оценка стоимости.

Малый бизнес является основой экономики развитых стран, где на его долю приходится 50–60% ВВП, 70–80% рабочей силы задействованы в этом секторе. Значимость малого бизнеса для экономики Российской Федерации особенно актуальна, поскольку, согласно экспертным оценкам, наша страна уступает другим государствам в 4–5 раз¹ по уровню развития малого предпринимательства и его доли в ВВП страны.

Сегодня российская экономика живет преимущественно за счет сырьевого сектора, но данные резервы практически исчерпаны. Без увеличения роли малого бизнеса не представляется возможным диверсифицировать экономику и повысить производительность труда². Необходимо искать новые эффективные пути развития. Один из них – существенно улучшить условия для развития малого и среднего бизнеса.

К 2020 г. малый бизнес должен охватить в России 60–70% населения. Будучи Президентом Российской Федерации Д.А. Мед-

ведев назвал развитие малого бизнеса ключевой задачей «для стабильного долговременного развития страны»³. В период кризиса 2008–2009 г. многие банки перестали кредитовать субъекты малого бизнеса – условия для клиентов были необоснованно жесткими. Ситуация с кредитами для малого бизнеса начала меняться в лучшую сторону лишь к концу 2009 г. Однако проблема с привлечением заемных средств для малого предпринимательства по-прежнему оставалась очень острой, что привлекало к себе немалое внимание государства. Кредитование субъектов малого предпринимательства и сегодня частично реализуется за счет бюджетных средств, но реальная поддержка и эффективность государственных программ достаточно низкая, что не позволяет обеспечить малый бизнес необходимыми финансовыми ресурсами для его развития.

Согласно результатам опроса, проводимого Автономной некоммерческой организацией «Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства» (далее – НИСИПП) в мае 2009 г., потребность в привлечении финансовых ресурсов испытывали 48,3% предприятий. В то же время доступность указанных ресурсов предприятия оценивали пессимистично: около 36,9% респондентов считали, что степень доступности для них заемных финансовых средств низкая, 16,1% – очень низкая, и лишь 9,4% характеризовали степень доступности как высокую или очень высокую. Это при том, что значительная часть респондентов оценивает финансово-экономическое состояние своих предприятий как устойчивое – 31,3%, а 53,7% – как относительно устойчивое. Но в условиях отсутствия заемных средств планы по развитию пришлось ограничить или полностью свернуть⁴.

Данные Общероссийской общественной организации «Опора России» говорят о том, что «в январе 2009 г. привлечь деньги для бизнеса было просто для 8% респондентов, в октябре 2010 г. – уже для 30%»⁵. Вместе с тем обращает на себя внимание тот факт, что готовность малого предпринимательства (далее – МП) брать кредиты в итоге не ведет к изменению структуры спроса на кредитные ресурсы. Как показывают результаты различных опросов, в последние годы кредитами пользуются от 20 до 25% малых предприятий, и основной спрос приходится на краткосрочные кредитные программы. Тенденция, по оценкам специалистов, сохранится: место объемных инвестиционных кредитов будут занимать краткосрочные, небольшие кредитные и консультационные программы, направленные на оптимизацию малого бизнеса⁶.

С другой стороны, участниками дискуссии «Ответственность банковского бизнеса за развитие малого и среднего предпринимательства в России», проведенной в 2010 г., было обозначено в качестве ключевой идеи то, что российские банки вновь обратили свое внимание на малый и средний бизнес, предложив ему привлекательные кредитные продукты. По мнению экспертов, в настоящее время потребность МСП в кредитах удовлетворена только на треть⁷. Другими словами, банки готовы давать кредиты, но предприниматели, особенно после кризиса, не торопятся за деньгами.

В 2011 г. наблюдается положительная динамика кредитования малого предпринимательства. Данный сегмент достаточно динамично развивается, что должно привести, по оценкам экспертов, к докризисным показателям кредитования уже в первом полугодии. Ряд банков вновь начали выдавать беззалоговые кредиты, кредитовать бизнес со сроком работы от шести месяцев, то есть практически на этапе открытия.

По данным Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП), есть две основные причины, почему представители малого бизнеса, так нуждающиеся в дополнительных источниках финансовых ресурсов, не берут кредиты: 1) стоимость кредита; 2) предприниматели не уверены в том, на что потратить кредитные средства⁸.

Что сдерживает сегодня рост кредитования со стороны банков?

Аналитики все чаще сходятся во мнении, что причины кроются в проблеме «плохих» долгов, накопленных коммерческими банками в предкризисный период. Очевидно, что до тех пор, пока для банков остается нерешенным вопрос «плохих» долгов, ни о какой долгосрочной стратегии в процессе кредитования не может быть и речи.

Кроме указанной проблемы, на наш взгляд, есть еще ряд причин, сдерживающих кредитование субъектов малого предпринимательства банковскими организациями: 1) непрозрачность заемщиков (бухгалтерская (финансовая), отчетность не отражает реального содержания малого бизнеса, по-прежнему высока доля «серого» оборота); 2) отсутствие или плохое качество залогового обеспечения; 3) недостаточный опыт работы с малым бизнесом (вплоть до недостатка прямого общения); 4) отсутствие понимания у предпринимателей сути банковских услуг.

В результате малый бизнес готов взять кредит, но долгая процедура рассмотрения кредитной заявки, высокая стоимость

кредитных ресурсов, небольшие сроки кредитования, жесткие требования к заемщику, а также непростая, а подчас «грабительская» залоговая политика коммерческого банка сводят все начинания к нулю. Предприниматели «выживают» только за счет собственных средств или, если совсем все плохо, берут потребительские кредиты на свое имя, поэтому все сотрудничество с банками сводится только к обслуживанию и ведению текущих счетов.

Коммерческие банки готовы расширить объемы кредитования, клиентскую базу, но непрозрачность малого бизнеса, наличие большого удельного веса просроченной задолженности в кредитном портфеле субъектов МСБ вынуждают продолжать жесткую кредитную политику, чтобы выдержать предстоящую конкурентную борьбу (в том числе с иностранными банками) за сбережения российского населения и за сотрудничество с крупными корпоративными клиентами.

Так, например, Сбербанк России одним из первых в стране начал активное привлечение предприятий малого бизнеса к получению кредитов. Для сотрудничества с данным типом клиентов маркетинговой службой банка было разработано большое количество кредитных программ, но при этом методики оценки кредитного риска для бизнеса остались универсальными, то есть расчет проводится на все типы предприятий, вне зависимости от того, к какой категории они относятся. В результате требования по кредитованию для крупного и малого бизнеса являются идентичными. Зачастую основной причиной отказа по кредиту для малого бизнеса в получении большего кредитного лимита является то, что предприятия малого бизнеса просто не могут предоставить необходимого пакета документов для предоставления в службы банка: бухгалтерскую отчетность, сведения о наличии дочерних компаний, филиалов.

Мы считаем, что для существенных изменений совершенствование практики кредитования малого бизнеса должно начаться с изменения организационно-экономического механизма кредитования, внесения в методику оценки кредитоспособности клиентов необходимых специфических показателей, например, отражающих способность бизнеса приносить доход в будущем. В результате при оценке кредитоспособности заемщика – субъекта малого предпринимательства будет решена проблема полной или частичной замены стоимости залогового имущества на стоимость самого бизнеса, его способность приносить доход.

- ¹ *Нестеренко Ю.Н.* Малый бизнес: тенденции и ориентиры развития в современной России / Отв. ред. Н.И. Архипова; худож. М.К. Гуров. М.: Рос. гос. гум. ун-т, 2007. 224 с.
- ² *Долгих А.* Закон в загоне // Новые известия. 2008. № 30.
- ³ *Алешкин А.И.* История развития малого предпринимательства в России // Безопасность бизнеса. 2010. № 2.
- ⁴ *Смирнов М.А., Шестоперов О.М., Шестоперов А.М., Шамрай А.А.* Кредитование малого предпринимательства. Особенности спроса и предложения // НИ-СИПП. [М., 2010]. URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_1134.html (дата обращения: 15.05.11).
- ⁵ Мониторинг состояния малого и среднего бизнеса России в условиях кризиса, 2009–2010 гг. // Официальный сайт «Опора России». [М., 2010]. URL: <http://opora.ru/analysis/research/600/> (дата обращения: 04.02.11).
- ⁶ *Смирнов М.А., Шестоперов О.М., Шестоперов А.М., Шамрай А.А.* Указ. соч.
- ⁷ Дискуссия «Ответственность банковского бизнеса за развитие малого и среднего предпринимательства в России» // ForSMI.ru. [М., 2010]. URL: <http://forsmi.ru/node/16697> (дата обращения: 07.02.11).
- ⁸ *Барский А.* Банки и малый бизнес – партнерство или патернализм // Современный предприниматель. 2010. № 6.

Организация и управление хозяйственной деятельностью

А.В. Беспярых, Е.П. Беспярых, О.А. Беспярых

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТОВ УЧЕТА ЗАТРАТ НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ

Методическими рекомендациями (приказ Минсельхоза РФ от 06.06.2003 № 792) понятия «незавершенное производство в растениеводстве» и «затраты под урожай будущих лет» смешиваются и включают в себя затраты под конкретную культуру и затраты, по которым культура не определена. В статье предложены критерии, позволяющие четко сформулировать затраты, относящиеся к незавершенному производству растениеводства и к расходам будущих периодов.

Ключевые слова: незавершенное производство, затраты, растениеводство, выращивание живых организмов.

Согласно Методическим рекомендациям «незавершенным производством считается продукция частичной готовности, не прошедшая всех процессов обработки в соответствии с технологией производства и не представляющая собой полуфабрикат (например, вспашка зяби, посев озимых культур, внесение удобрений под урожай будущего года и т. д.)».

По нашему мнению, во-первых, это определение и используемые термины больше подходят к промышленному, строительному производствам, где «продукцию частичной готовности» можно определить фактическим взвешиванием, штучным учетом, объемным измерением, условным пересчетом¹. Они не отражают особенностей производства продукции растениеводства.

В растениеводстве продукция частичной готовности не проявляется в материально-вещественной форме в виде заделов (деталей, узлов, агрегатов) или объема работ по незаконченным

строительным объектам. Трудно назвать «продукцией частичной готовности» вспашку зяби (подготовку земли) осенью под яровые культуры, семена которых будут посеяны весной следующего года. Представляется, что вспашка зяби – это вид сельскохозяйственных работ незаконченного технологическим процессом производства (выращивания) культуры (группы культур). Измерить выполненную работу можно произведенными затратами.

Во-вторых, при вспашке зяби, внесении удобрений под урожай будущего года не всегда бывает известно, под какую культуру эти работы выполнялись. Нельзя говорить о незавершенном производстве «вообще». Затраты в растениеводстве по видам работ должны относиться к незавершенному производству конкретной, определенной культуры. Если при выполнении сельскохозяйственных работ неизвестно, под какую культуру они производятся, то затраты по этим видам работ не должны относиться к незавершенному производству растениеводства.

В связи с этим предлагаем для разграничения объектов учета затрат, относящихся и не относящихся к незавершенному производству растениеводства, ввести критерий «принадлежности затрат к сельскохозяйственной культуре». Критерий может иметь два признака: 1) определенность культуры; 2) неопределенность культуры.

Принадлежность затрат к определенной культуре должна отражаться в понятии «незавершенного производства».

В-третьих, в определении незавершенного производства не указан период, в котором «продукция частичной готовности» не прошла всех процессов обработки. Полагаем, что это текущий год. А то, что «продукция частичной готовности» относится к урожаю будущего года, пользователь информации узнает только из приведенного примера.

В-четвертых, Методические рекомендации связывают понятие «незавершенное производство» с затратами под урожай будущих лет. Так, в них сказано: «Объекты учета затрат по выполняемым сельскохозяйственным работам выделяются в том случае, когда затраты на выполнение этих работ не могут быть сразу отнесены на ту или иную культуру отчетного года. Это относится к затратам под урожай будущих лет, то есть к незавершенному производству растениеводства»².

Наши исследования показали, что фактического равенства между понятиями «незавершенное производство» и «затраты под урожай будущих лет» на сегодняшний день нет, так как в состав

незавершенного производства, согласно Методическим рекомендациям, включены затраты под урожай будущих лет как определенной, так и неопределенной культуры. По мнению М.З. Пизенгольца, «... затраты под урожай будущих лет учитываются на отдельных аналитических счетах по видам работ, поскольку в момент производства по большинству из них еще неизвестно, к возделыванию каких культур они относятся»³.

Учитывая предлагаемый нами признак «определенности культуры», из незавершенного производства следует исключить затраты под урожай будущих лет неопределенной культуры. Последние будут временно отложены, то есть перенесены на будущий период, до определения сельскохозяйственной культуры, под которую они произведены при уточнении севооборота.

Следовательно, в затратах под урожай будущего года четко выделяются две группы затрат:

- 1) затраты текущего года под урожай будущих лет определенной культуры;
- 2) отложенные затраты под урожай будущих лет неопределенной культуры.

Затраты первой группы должны входить в состав затрат незавершенного производства растениеводства. Затраты второй группы должны учитываться в составе расходов будущих периодов.

Отдельные авторы предлагают выделять в составе незавершенного производства затраты, связанные с обработкой почвы (обработка пара, зяби), но только для целей оценки незавершенного производства по МСФО. «По МСФО их следует классифицировать как расходы будущих периодов и оценивать по фактическим затратам»⁴.

В-пятых, Методическими рекомендациями совершенно не урегулирован вопрос учета затрат прошлых лет, переходящих под урожай текущего года и будущих лет. Нет единого мнения и среди ученых-экономистов.

Л.И. Хоружий выделяет затраты прошлых лет, но к незавершенному производству относит только затраты под урожай будущих лет.

В.Г. Ширококов отмечает: «Производственный процесс в сельском хозяйстве (растениеводство) занимает многие месяцы и параллельно производятся затраты под урожай (доходы) двух и более смежных лет. Поэтому расходы сельскохозяйственных организаций в растениеводстве в бухгалтерии делятся на затраты под урожай текущего и затраты под урожай будущих лет»⁵.

По нашему мнению, нетрудно понять, что часть затрат, произведенных в текущем году под урожай более двух смежных лет, в каждом следующем текущем году будет считаться затратами прошлых лет под урожай текущего года, а другая часть – затратами прошлых лет под урожай будущих лет.

Не отрицая существования затрат прошлых лет, М.З. Пизенголец очень четко раскрывает «секрет» их учета в практике сельскохозяйственных предприятий с позиции Методических рекомендаций: «Производственный процесс по возделыванию сельскохозяйственных культур не ограничивается календарным годом. Поэтому все затраты растениеводства в учете можно подразделить на затраты прошлых лет, под урожай текущего года и затраты под урожай будущих лет. Практически первые две группы затрат с началом календарного года объединяются, то есть затраты прошлых лет списываются на соответствующие аналитические счета затрат под продукцию текущего года. В итоге, как правило, в каждый данный момент в учете будут выделены затраты под урожай текущего года и затраты под урожай будущих лет»⁶.

Из обзора мнений видно, что даже те экономисты, которые признают существование затрат прошлых лет, искусственно объединяют их с затратами текущего года, полагая, что в начале следующего года они полностью спишутся на аналитические счета затрат текущего года.

Однако это не так. Списание (распределение) затрат прошлых лет в себестоимость определенной культуры каждого текущего года может происходить несколько лет. Отдельные виды затрат (известкование и гипсование, первичное окультуривание мелиорируемых земель и другие) распределяются на объекты учета в течение 5–7 лет, поэтому такие затраты могут находиться в составе незавершенного производства несколько лет⁷.

Приведенные выше аргументы подтверждает нашу точку зрения о том, что затраты прошлых лет в каждый данный момент в сельскохозяйственных предприятиях существуют реально, как самостоятельная группа затрат наравне с затратами текущего года и затратами будущих лет. В целях контроля за ними предлагаем выделить затраты прошлых лет из нынешнего состава затрат будущих лет в отдельную группу с подразделением на «затраты прошлых лет, переходящие под урожай текущего года определенной культуры» и «затраты прошлых лет, переходящие под урожай будущих лет определенной культуры», и учитывать в составе незавершенного производства этих (определенных) культур.

Детальный анализ сущности понятия незавершенного производства в растениеводстве позволил нам дать ему следующее определение. Незавершенное производство в растениеводстве – это часть затрат по видам сельскохозяйственных работ текущего года и прошлых лет, по незаконченному технологическому процессу производства определенной культуры в текущем году, переходящие на будущий календарный период в качестве затрат под урожай будущих лет определенной культуры и включаемые в себестоимость определенной культуры следующего текущего года (годов) в качестве затрат прошлых лет.

Новый подход к разграничению затрат НЗП в растениеводстве в соответствии с предлагаемыми критериями:

- позволит отказаться от применяемого сегодня в практике учета обобщенного понятия «незавершенное производство в растениеводстве», которое включает в себя затраты определенной и неопределенной культур и ассоциируется только с затратами будущих периодов;
- позволит исключить выборки затрат прошлых лет из общей суммы затрат НЗП для включения в себестоимость продукции текущего года. При соответствующем построении регистров аналитического учета затраты незавершенного производства по каждой культуре будут формироваться по их наименованию;
- будет способствовать выполнению важнейшего принципа признания расходов – допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности;
- позволит по-настоящему применять попроцессный и попередельный (технологические переделы) методы учета затрат в растениеводстве.

Затраты по видам сельскохозяйственных работ, связанные с подготовкой почвы осенью при попроцессном и попередельном методах, «теряются» в прежнем понятии «незавершенное производство в растениеводстве (с августа прошлого года по май текущего года), где учитываются также затраты по подготовке почвы неопределенных культур. Предлагаемый нами признак определенности культуры исключает учет в незавершенном производстве затрат неопределенной культуры, позволяет четко учитывать затраты, относящиеся к каждой определенной культуре, начиная с подготовки почвы осенью до уборки урожая при любом методе учета затрат;

- станет методологической базой для учета затрат в незавершенном производстве растениеводства в связи с переходом на МСФО.

Для учета сельскохозяйственной деятельности применяется МСФО 41 «Сельское хозяйство». Согласно этому документу сельскохозяйственные растения (сельскохозяйственные культуры) называются биологическими активами. Процесс роста и развития биологического актива называется биотрансформацией. Естественно, процесс биотрансформации невозможен без затрат под биологический актив.

В соответствии с МСФО все затраты, относящиеся к периоду выращивания сельскохозяйственной культуры до сбора урожая, относятся к себестоимости этой культуры (биологического актива)⁸.

Разграничение затрат в незавершенном производстве растениеводства в соответствии с предлагаемыми критериями позволит организовать учет затрат по биологическому активу (сельскохозяйственной культуре) при переходе на МСФО, так как предусматривает включение в незавершенное производство только тех затрат, которые относятся к определенной культуре (биологическому активу), что соответствует требованиям МСФО.

Примечания

- ¹ *Кондраков Н.П.* Бухгалтерский учет: Учеб. пособие. 4-е изд., перераб. и доп. (Серия «Высшее образование»). М.: ИНФРА-М, 2004. 640 с.
- ² Приказ Минсельхоза РФ от 6 июня 2003 г. № 792 «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях» (текст приказа официально опубликован не был).
- ³ *Пизенгольц М.З.* Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Т. 2. Ч. 2. Бухгалтерский управленческий учет. Ч. 3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. 4-е изд. перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2002. 400 с.
- ⁴ *Широбоков В.Г., Провоторов Р.С.* Учет незавершенного производства товарных культур по МСФО в организациях АПК // *Международный бухгалтерский учет*. 2010. № 5 (137). С. 13–21.
- ⁵ *Широбоков В.Г.* Активно-адаптивная система бухгалтерского учета в сельском хозяйстве: концептуальные подходы, теория и практика. Воронеж: ВГАУ, 2001. 366 с.
- ⁶ *Пизенгольц М.З.* Указ. соч.
- ⁷ Там же.
- ⁸ *Вахрушина М.А.* Международные стандарты финансовой отчетности: Учеб. пособие / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова, Н.С. Пласкова; ред. М.А. Вахрушина. М.: Омега-Л, 2006. 568 с.

ПРИНЦИПЫ РАЗУМНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ УСЛУГ

В статье автор рассматривает, как общество потребления привело цивилизацию к глобальной экологической катастрофе, и предлагает пути развития системы услуг в социальной инфраструктуре в контексте концепции разумного потребления.

Ключевые слова: потребление, сфера услуг, социальная инфраструктура, инновационное развитие.

Сегодня экономисты и политики обеспокоенно говорят о *системном кризисе цивилизации*.

Современная цивилизация «тотального потребления» есть цивилизация атеистическая, в которой нравственные основы есть не более чем игра или даже отмирающий реликт. Эта система сугубо материалистична и бездуховна и кроме пресловутого «потребления» (причем, заметим, «потребления для избранных»!) ей нечего предложить человечеству.

Ряд человеческих сообществ на протяжении длительного времени оставались устойчивыми, используя эксплуатацию, социальное неравенство и классовые привилегии, что в настоящее время для большинства человечества также является неприемлемым.

Устойчивое развитие человеческого общества определяется внешними (окружение, воздействие), материальными, экологическими, социальными, экономическими, правовыми, культурными, политическими и психологическими параметрами, каждый из которых требует к себе пристального внимания. При этом можно ожидать, что некоторые пути устойчивого развития окажутся для

человечества гораздо более приемлемыми и, следовательно, значительно более защищенными от конечного краха по сравнению с другими. Честное и справедливое общество имеет гораздо больше шансов для сохранения устойчивости по сравнению с жестокой, хотя и материально устойчивой диктатурой.

Негативные явления в экономике в периоды кризисов актуализируют необходимость концентрации внимания на основных направлениях смягчения или преодоления кризисов и их последствий.

Отечественные и зарубежные инвесторы придают весомое значение развитию системы инфраструктурного обеспечения деятельности как отдельных хозяйствующих субъектов, так и развитию социальной инфраструктуры на мезо- и макроуровне. Качество инфраструктуры рассматривается как один из основных параметров оценки инвестиционной привлекательности, поскольку нет смысла вкладывать средства в основное производство без наличия должного инфраструктурного обеспечения (пример – выход из строя новейшего оборудования при резких скачках напряжения; нехватка кадров для эксплуатации современного оборудования). Нельзя забывать, что инновации в производственной сфере невозможны без организационных и технологических нововведений в сфере социальной инфраструктуры.

Планировать ресурсы – денежные, производственные, людские, – на обустройство инфраструктуры необходимо в силу следующих обстоятельств:

- существенная зависимость результатов функционирования хозяйствующего субъекта от уровня инфраструктурного обеспечения;
- большой, а нередко определяющий удельный вес расходов на инфраструктуру в общих издержках (нередко свыше 50%);
- необходимость разработки политики замены или восстановления значительной части инженерных систем и оборудования, а также их обслуживания;
- наличие значительных резервов повышения эффективности инфраструктуры;
- отсутствие системности в финансировании инфраструктуры.

В условиях рыночной экономики инфраструктура должна обладать необходимой маневренностью и адаптивностью к изменению внешней и внутренней среды организации. В частности, необходимость соответствующей адаптации инфраструктуры возникает в связи с переходом к производству новых товаров и услуг,

изменениями их количественных и качественных параметров, техническими и технологическими изменениями в содержании и организации основного производственного процесса, количественными и качественными изменениями ресурсной базы как основного производственного процесса, так и самой инфраструктурной системы.

В странах ОЭСР существует Комитет по потребительской политике (КПК), который реализует проект просвещения потребителей в интересах устойчивого потребления. Его целью является помощь потребителям в развитии критического мышления и повышения осведомленности, выработка рекомендаций по реализации данного проекта. Эти рекомендации охватывают три ключевых вопроса:

- как определить цели и стратегии обучения потребителей и оценить его результаты;
- как выбрать наиболее оптимальные подходы к различным социальным группам;
- как улучшить сотрудничество и координацию между заинтересованными сторонами.

Они указывают на то, как такое образование может быть обеспечено за счет:

- курса обучения в учебных заведениях (формальное образование);
- внеклассных мероприятий в образовательных учреждениях (неформальное обучение);
- получения опыта за пределами образовательных учреждений (неформальное обучение).

Россия тоже присоединяется к этому неоднозначному процессу. 24–26 апреля 2002 г. в Костроме прошла Первая Международная конференция по потребительскому образованию и просвещению потребителей. Названная конференция проводилась как первое международное мероприятие по реализации Резолюции ЮНКТАД от 19 октября 2001 г., выработанной по результатам работы совещания экспертов по правам потребителей стран – участниц Организации Объединенных Наций. Участники Конференции отмечали, что необходимо формировать у молодежи с детства и отрочества потребительское мышление, основанное на законах потребления, на природной потребности человека в качественном и безопасном материальном и духовном потреблении, на естественном стремлении людей к улучшению качества своей жизни.

Без организации в масштабе всей страны, любого ее региона системного и комплексного внедрения потребительского воспита-

ния и обучения во всех формах и на всех уровнях школьного и профессионального образования, а также без потребительского просвещения людей усилиями всех институтов потребительской правозащиты, просветительских учреждений, библиотечной системы, информационных средств и ресурсов не создать важнейших слоев гражданского общества, представляющих собой массу грамотных и активных потребителей и подавляющее большинство добросовестных предпринимателей. То есть без этой работы не создать в целом цивилизованного и эффективного рынка. Потребительское образование и просвещение потребителей являются главными компонентами потребительской политики государства, всех его регионов. В свою очередь, потребительская политика должна стать не на словах, а на деле сердцем всей социально-экономической политики каждого государства, каждой его территории¹.

Мы считаем, что в нашей стране с традиционным православным мышлением недопустимо насаждать потребительство в каких бы ни было формах. Вся рыночная экономика (в сущности капиталистическая система) может существовать только пока существуют рынки сбыта. В европейских странах это четко прослеживается, поскольку КПК озабочен проблемой устойчивого потребления. Ту же цель преследуют и международные организации, пытаясь построить «общество потребления» в развивающихся и бывших социалистических странах. Приучая россиян потреблять, зачастую в кредит, они открывают дорогу к обогащению американским и европейским транснациональным корпорациям.

С долей некоторого оптимизма можно говорить о том, что неограниченное потребление пока неактивно приживается на российской земле, поскольку второй конференции после 2002 г. не было, как нет и каких-либо правительственных документов, действующих в данном направлении.

На наш взгляд, в условиях, с одной стороны, жизненной необходимости скорейшего инновационного развития экономики России, а с другой – ухудшения экологической мировой ситуации и постепенного исчерпания невозобновляемых природных ресурсов, нам следует развивать социальную инфраструктуру не с целью повышения потребления, а с целью повышения качества жизни россиян, используя для этого концепцию разумного потребления. Основным положением данной концепции должен выступать, на наш взгляд, императив о том, что потребительское поведение человека не должно вести к ухудшению экологической ситуации в масштабах планеты.

Например, китайцы осознали, что широкое использование одноразовых палочек и одноразовых пластиковых пакетов приводит к огромной трате природных ресурсов. Китайское правительство и широкие массы знают об этой проблеме и начинают пересматривать воздействие потребления на социальное обеспечение устойчивого развития.

Конечно, нельзя не отметить, что законодательно вводимые принципы «разумности» могут ущемлять права потребления по принципу «за сколько могу заплатить – столько и съем» наиболее богатых слоев населения. Но в связи с этим надо руководствоваться, по мнению автора, общественной оценкой полезности данного блага и возможной необходимостью субсидирования или даже прямого распределения отдельных благ среди незащищенных слоев общества.

Этот механизм не нов и используется в европейских странах «всеобщего благосостояния». Однако в России проблемой его использования становится низкий уровень жизни подавляющего большинства населения страны и высокая дифференциация доходов.

Примечание

¹ *Селянин А.В.* Защита прав потребителей: Учебное пособие для вузов. М.: Юстицинформ, 2006 // Информационный сайт «Юридический отдел». [М., 2011]. URL: http://for-expert.ru/zashchita_prav_potrebiteley/3.shtml (дата обращения: 07.06.11).

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается методология анализа и оценки эффективности маркетинга транспортного предприятия, обращается внимание на целесообразность использования интернет-маркетинга. Для оценки эффективности корпоративного интернет-сайта, телевизионной и радиорекламы классифицированы количественные и качественные показатели и методология их оценки. Представлена также классификация капитальных затрат и эксплуатационных расходов при создании интернет-сайта.

Ключевые слова: транспортное предприятие, маркетинг, маркетинговые коммуникации, инструменты, анализ эффективности маркетинговых коммуникаций.

Современный маркетинг требует больше, чем производства качественного продукта, установления на него приемлемой и привлекательной для потребителей цены и мер, благодаря которым этот товар или услуга становится доступным для покупателей. Компании также должны общаться со своими имеющимися и потенциальными потребителями и заниматься этой деятельностью необходимо постоянно и целенаправленно¹.

Для большинства компаний вопрос заключается не в том, стоит ли им общаться с потребителем, а в том, сколько средств потратить на эту деятельность и какие способы коммуникации выбрать.

Проблема в том, что результаты маркетинга не во всех случаях представляется возможным отделить от результатов деятельности смежных служб и отделов предприятия, участвующих в организации перевозочного процесса. В связи с этим руководство многих

транспортных предприятий пока еще не верит в маркетинг и не уделяет этому инструменту должного внимания как инструменту создания конкурентных преимуществ и считает затраты на маркетинг бесполезной тратой финансовых ресурсов.

Однако следует заметить, что, по мнению многих западных ученых, без создания конкурентных преимуществ, обоснования так называемых ключевых компетенций сегодня невозможно добиться успеха в конкурентной борьбе².

Современные компании должны также общаться со своими посредниками, с потребителями и различными общественными институтами. Посредники в свою очередь обмениваются информацией со своими потребителями и другими группами в обществе. Потребители рассказывают об услугах, оказанных транспортным предприятием, другим потребителям и другим представителям общества. При этом каждая эта группа обеспечивает обратной связью другие группы. В сфере транспортных услуг на полигоне работы каждого предприятия необходимо постоянно и тщательно управлять сложной системой маркетинговых коммуникаций, в которой можно выделить применительно к транспортному предприятию пять основных инструментов, выполняющих следующие функции:

- реклама. Любая платная форма неличностной презентации и продвижения идей или услуг, которые заказывает и финансирует тот или иной спонсор;
- личная продажа. Презентация новых маршрутов и услуг, нового подвижного состава на транспортном рынке представителем транспортного предприятия с целью продажи и налаживания долговременных взаимоотношений с потребителями;
- стимулирование сбыта. Кратковременные стимулы, целью которых является приобретение или продажа услуг транспорта;
- связи с общественностью (паблик рилейшенз). Налаживание взаимоотношений между транспортной компанией и различными группами общества с помощью создания благоприятной репутации, благодаря формированию позитивного «корпоративного имиджа», а также опровержения или предупреждения нежелательных слухов, сплетен и событий;
- прямой маркетинг. Прямые взаимосвязи с тщательно отобранными целевыми индивидуальными потребителями транспортных услуг в целях получения немедленной реак-

ции и культивирования долговременных взаимоотношений с ними; использование телефона, почты, телевидения, Интернета и других инструментов для непосредственного общения с конкретными потребителями услуг.

В каждой категории комплекса продвижения используют свои специфические инструменты.

Традиционно выделяют три вида эффективности маркетинговых коммуникаций: эффективность медиапланирования, собственно маркетинговая эффективность, экономическая эффективность.

Эффективность медиапланирования (то есть эффективность размещения рекламных обращений, или промо-предложений в средствах массовой информации) рассчитывается различными методами в зависимости от того, какие средства массовой информации были использованы, и измеряется с использованием следующих показателей:

- количество контактов с представителями целевой аудитории;
- стоимость одного контакта;
- доля охвата целевой аудитории.

Наиболее распространенными методами продвижения товаров и услуг на сегодняшний день пока еще остаются радиореклама, телевизионная и печатная реклама³. В результате бурного технического прогресса и огромных достижений в сфере информационных технологий люди сегодня имеют возможность общаться и получать информацию не только с помощью традиционных медиа – газет, радио, телефона и телевизора, но с использованием новых средств связи (факсы, мобильные телефоны, компьютеры). Именно эти новые технологии привели к тому, что все большее количество компаний переходят от массовых коммуникаций к более целевым, либо даже к общению с каждым отдельным потребителем один на один. В настоящее время все большее внимание уделяется интернет-маркетингу, и одним из эффективных инструментов продвижения транспортных услуг становится разработка и совершенствование корпоративного интернет-сайта транспортной организации.

Для оценки эффективности использования корпоративного интернет-сайта организации применяются различные количественные и качественные показатели.

Количественные показатели характеризуют динамику заинтересованности пользователей сайтом и его отдельными страницами, к ним относятся следующие показатели: посещаемость сайта – количество и динамика посетителей за рассматриваемый временной интервал (например, за неделю); количество повторных посе-

щений; количество посетителей отдельных страниц сайта; число просмотренных страниц; время, проведенное на сайте и каждой его странице; отношение числа посетителей, просмотревших продукцию предприятия за рассматриваемый промежуток времени, к общему числу посетителей за этот промежуток времени; доля тех, кто просмотрел одну страницу или кто пробыл на сайте менее одной минуты⁴.

Экономическая эффективность функционирования корпоративного сайта (\mathcal{E}_c) может быть определена по выражению

$$\mathcal{E}_c = E_n / (K + C_3),$$

где E_n – результат от функционирования сайта (например, количество и стоимость сделок, заключенных именно благодаря наличию сайта, то есть в случае выхода контрагента на транспортное предприятие непосредственно через информацию, размещаемую на сайте, или по перекрестным ссылкам других интернет-ресурсов); K – суммарные капитальные затраты на создание сайта; C_3 – эксплуатационные расходы.

Единовременные капитальные затраты включают: инвестиции на анализ, планирование и создание интернет-сайта, затраты на необходимое компьютерное оборудование, покупку программного обеспечения, расходы на связь и сопутствующее оборудование, затраты на подготовку и переподготовку сотрудников предприятия, администрирующих сайт.

К эксплуатационным расходам относятся: заработная плата администраторов сайта, размещение сайта в Интернете, регистрация и продление доменного имени, арендная плата за каналы связи, затраты на совершенствование и обновление сайта⁵.

Для оценки эффективности телевизионной и радиорекламы применимы следующие показатели⁶.

1. Средний процент зрителей (слушателей) определенной передачи из всей совокупности зрителей (слушателей) по данным маркетинговых исследований в рассматриваемом регионе. Полученное суммарное количество телезрителей (радиослушателей) делится на общее количество респондентов.

2. Охват или совокупный процент лиц, зарегистрированных хотя бы один раз как смотревшие (слушавшие) программу или рекламный ролик. Этот показатель можно рассчитать как отношение всех, посмотревших (прослушавших) программу более 30 секунд непрерывно, к общему количеству респондентов.

- ¹ *Армстронг Г., Вонг В., Котлер Ф., Сондерс Д.* Основы маркетинга. 4-е европейское издание / Пер. с англ. М.: И.Д. Вильямс, 2008. 1200 с.
- ² *Нифаева О.* Оценка эффективности комплекса продвижения // *Маркетинг.* 2008. № 4. С. 119–126.
- ³ *Скорodelов К.В.* Страсти по киберпространству // *Маркетинг в России и за рубежом.* 2007. № 1. С. 118–123.
- ⁴ *Нифаева О.* Указ. соч.; *Голик В.С.* Эффективность Интернет-маркетинга в бизнесе // *Маркетинг в России и за рубежом.* 2007. № 1. С. 124–133.
- ⁵ *Нифаева О.* Указ. соч.
- ⁶ *Скорodelов К.В.* Указ. соч.

Л.Л. Калинина, Е.А. Босых

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ФОРМАТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ

В сложных условиях глобальной рецессии партнерство государства и бизнеса способно дать импульс структурному возрождению, развитию приоритетных отраслей, стать эффективным инструментом в формировании современной экономики.

Кризис усилил необходимость разработки и реализации программного комплекса институциональных и организационных мер по упрочнению фундаментальной основы партнерства, что доказывает опыт ряда европейских стран.

Будущее России связано с дальнейшим экономическим ростом, обеспеченным инновационным типом развития. С этой целью необходимо выявить перспективные формы государственно-частного партнерства, разработать механизмы и принципы регулирования, отвечающие задачам развития российской экономики и ориентированные на повышение результативности взаимодействия государства и частного бизнеса.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, рецессия, перспективный формат взаимодействия, модернизация национальной экономики.

Жесткая международная конкуренция, изменившиеся условия инвестиционной деятельности в период рецессии требуют поиска инструментов повышения эффективности государственной инвестиционной стратегии. Регулируя инвестиционную деятельность, государство использует методы прямого и косвенного воздействия. При этом эффективность мер государственного воздействия определяется созданием условий для качественного роста национальной экономики.

Для решения поставленных задач роста возможно использование механизма государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), позволяющего обеспечить системность принимаемых решений на основе достижения стратегической перспективы с учетом последовательного решения текущих задач; отказа от преобладания мер разовой финансовой поддержки бизнеса из бюджетов различных уровней; привлечения внебюджетных источников финансирования инвестиционных проектов; перехода от пассивной к активной политике привлечения инвесторов; реализации функций государства через бизнес-посредников; расширения практики привлечения иностранного капитала на условиях равноправного и взаимовыгодного сотрудничества.

Основными сферами применения ГЧП являются прежде всего те которые традиционно относятся к юрисдикции государства, например:

- публичные блага (транспортная, коммунальная, социальная инфраструктура, объекты культуры);
- публичные службы (содержание объектов общего пользования, жилищно-коммунального хозяйства);
- объекты экологической сферы;
- службы охраны правопорядка;
- объекты социальной сферы (образование, здравоохранение, социальная защита).

Проекты ГЧП облегчают выход на мировой рынок капитала, стимулируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где на основе партнерства могут развиваться местные рынки капитала, товаров и услуг.

Бывшие постсоветские страны успешно реализуют механизмы ГЧП для решения народно-хозяйственных задач. Примером этого является расширение и модернизация международного аэропорта в Варшаве. Более 85% пассажиров международных авиарейсов пользовались именно варшавским аэропортом, что требовало в относительно короткие сроки обеспечить увеличение пассажирского и грузового оборота аэропорта почти вдвое. Без привлечения частного капитала и ноу-хау реализовать такой проект было невозможно. По результатам открытого европейского конкурса в качестве частного партнера проекта выступила германская фирма «Хохтиф АГ», разработавшая специальную модель финансирования ГЧП для аэропортов стран Центральной и Восточной Европы. Был сформирован консорциум (генеральный подрядчик – «Хох-

тиф эйрпорт ГмБХ»), в который на правах партнеров вошли малые и средние предприятия Польши и Германии. Частное финансирование обеспечивал консорциум банков, возглавляемый АО «Ситибанк». Получателем кредитов и государственным партнером проекта выступало агентство «Польские аэропорты PPL». Стоимость проекта составила 153,4 млн евро, причем до 80% его финансирования (по модели cash-flow) пришлось на частных инвесторов. Государственная польская авиакомпания LOT была включена в кредитное соглашение об обеспечении гарантий и в соглашение об использовании аэропорта. Успешное завершение работ способствовало тому, что в дальнейшем генеральный подрядчик принял участие в проектах реконструкции на принципах ГЧП аэропортов городов Дюссельдорфа, Гамбурга и Сиднея¹.

Удачной моделью эффективного сочетания интересов государства и частных партнеров можно считать проект по реконструкции крупнейшего аэропорта Германии в г. Франкфурт-на-Майне. Проект предполагал предварительную стадию приватизации – эмиссию акций, 29% которых были проданы на фондовой бирже (аналог «народных IPO»). Держателями остальных акций стали земля Гессен (32,1%), город Франкфурт (20,5%) и государство (18,4%). Сформированное таким образом АО «Фрапорт» намеренно сохранило контроль публичных инвесторов. При этом АО является «частным» акционером других германских аэропортов, то есть «частная» сторона партнерств в них представлена структурой с преимущественно государственным участием.

За последний год немецкий рынок ГЧП испытал на себе последствия мирового финансового кризиса. Финансовые условия для проектов резко изменились, и даже успешные в прошлом компании сейчас вынуждены бороться за возможность получения кредитов для осуществления проектов, которые еще несколько месяцев назад вызывали интерес у многих банков. Число банков, предоставлявших кредиты на 5–10 лет, сократилось до минимума. Самый большой проект ГЧП в области здравоохранения в Германии, терапевтический центр в Кельне, был закрыт².

Финансирование новых проектов посткризисного периода производится банками уже на совершенно других условиях. Банки оценивают риски на более высоком уровне, чем прежде, что в свою очередь затрудняет оценку конечной стоимости проекта, так как банки настаивают на том, что некоторые риски сложно учесть. В связи с этим наблюдается смена профиля проектов: если раньше

на рынке было много высокорисковых предложений, то сейчас предпочтение отдается проектам с низким риском.

Сложившаяся ситуация в Германии отражает мировые тенденции. В отчете Международного валютного фонда отмечается, что глобальная рецессия оставляет после себя слишком высокие показатели рисков, которые будут только усиливаться со временем.

Международная финансовая корпорация (МФК) – подразделение Всемирного банка по финансированию частного сектора отмечает, что проблемы в финансовом секторе еще более затруднят финансирование ГЧП. В связи с чем могут быть отложены или отменены планируемые проекты ГЧП на 110 млрд долл., угроза срыва нависла над существующими ГЧП на 70 млрд долл. из-за увеличения расходов на эти проекты для частного сектора³. В таблице 1 представлены данные по количеству подписанных контрактов за 2007–2008 гг.

Таблица 1

Рынок ГЧП стран ЕС (выборочно)⁴

Количество подписанных контрактов, млн евро		
Страна	2007 г.	2008 г.
Ирландия	1,489	300
Греция	3,885	1 000
Германия	465	117
Великобритания	10,698	8,236
Испания	309	0
Португалия	140	0

Учитывая сложность ситуации, правительства европейских стран активизируют меры по использованию перспективных инструментов государственной поддержки программ ГЧП. В частности, во Франции в рамках экономического плана правительства по преодолению кризиса (*plan de relance*) предусмотрены правительственные гарантии для всех банковских кредитов, предоставленных ГЧП, а также специальные налоговые льготы (в частности, субсидирование ставок по кредитам, необходимым частным партнерам). Таким образом, банк имеет возможность предоставлять

кредит заемщикам по низким процентным ставкам; разрешается реализовывать проекты на основании «приспособляемого финансирования», не дожидаясь завершения сделок с банками. Все это – существенные меры поддержки ГЧП на период пока условия финансового рынка не улучшатся⁵.

Россия отстает от развитых стран в построении эффективно-го формата сотрудничества государства и бизнеса в рамках ГЧП. Это отставание связано с неразвитостью законодательных, организационно-экономических, финансовых механизмов. Однако следует отметить, что в докризисный период был предпринят ряд шагов по активизации программ ГЧП. Объемы инвестиций в проекты ГЧП по отраслям экономики России представлены в таблице 2.

Таблица 2

Объемы инвестиций в проекты ГЧП в России
с 2005 по 2009 г. (млн долл.)⁶

Год	Энергетика	Телекоммуникации	Транспорт	Водоснабжение и канализация
2005	3	5 906	0	340
2006	459	6 131	144	699
2007	13 552	6 178	23	174
2008	12 412	7 181	24	0
2009	791	5 036	0	0

В период с 2005 по 2008 г. наблюдался ежегодный рост привлечения средств в подобные проекты (2005 г. – 4 млрд долл., 2006 г. – 17 млрд долл., 2007 г. – 45 млрд долл., 2008 г. – 95 млрд долл.), но уже в третьем квартале 2008 г. было зафиксировано падение на 93% по сравнению со вторым кварталом того же года⁷.

Первые проекты ГЧП в России были реализованы более 10 лет назад. Например, в 1998 г. на основе этого механизма была введена в эксплуатацию станция аэрации в Южном Бутове в Москве. Сейчас на стадии финансового закрытия находятся такие проекты, как строительство нового выхода на Московскую кольцевую автомобильную дорогу с федеральной трассы М-1 «Беларусь» (Москва–Минск) в объезд Одинцово и участка скоростной автострады Москва–Санкт-Петербург, 15–58 км. По

проекту развития аэропорта Пулково в Северной столице был выбран победитель конкурса, в рамках проектов «Надземный экспресс» и «Орловский туннель» проведена предквалификация участников. Параллельно готовится к запуску ряд крупных проектов, в частности строительство дороги Москва–Санкт-Петербург, 58–684 км, и Центральной кольцевой автодороги в Подмосковье⁸.

Несмотря на очевидные проблемы, связанные с функционированием ГЧП в РФ, их усугублением в период кризиса, необходимо отметить ряд предпосылок к созданию перспективного формата взаимодействия бизнеса и государства (развитие концессионных механизмов; финансового лизинга, создание особых экономических зон, технопарков, бизнес-инкубаторов, центров трансферта технологий и т. д.). Кроме того, реализация «Национальных проектов» в отдельных отраслях экономики имеет стратегическую направленность и требует именно совместных инициатив бизнеса и государства в рамках ГЧП.

Партнерство государства и бизнеса как качественно новый организационный альянс способно дать импульс развитию приоритетных отраслей экономики, в том числе стать эффективным инструментом реализации инновационной политики.

С этой целью необходимо выявить перспективные формы ГЧП; разработать механизмы и принципы регулирования, отвечающие задачам развития российской экономики и ориентированные на повышение результативности взаимодействия государственного и частного секторов.

Кризис усилил необходимость быстрой разработки и реализации программного комплекса институциональных и организационных мер по упрочнению фундаментальной основы партнерства. В новых условиях государство должно более активно заявить о своей роли в реализации проектов ГЧП.

Государству необходимо:

- усилить нормативно-правовое обеспечение ГЧП. В частности, назрела необходимость принятия Единого федерального закона о ГЧП;
- инициировать процесс совершенствования и развития институтов ГЧП;
- совершенствовать инструменты страхования проектов от рисков, в первую очередь связанных с исполнением обязательств органами государственного и муниципального управления;

- сместить акценты с мегапроектов, где на стороне инвестора участвуют крупные государственные компании, к проектам подлинно государственно-частного партнерства, используя управленческие навыки и опыт частного сектора для повышения качества и эффективности;
- создать единый орган, уполномоченный государством, по вопросам ГЧП для обеспечения отлаженной системы международного и межрегионального информационного обмена, накопления и реализации знаний по проблемам ГЧП.

Кроме того, важным условием достижения успеха является повышение профессионального уровня кадров на региональном и муниципальном уровнях управления. Это необходимо для совершенствования управления ГЧП, более глубокого понимания интересов, проблем, возможностей власти и бизнеса.

Для ухода от практики выжидания и отказа от активных действий, сложившихся в современных посткризисных условиях, когда инвесторы вынуждены считаться с высокими рисками и вызванной кризисом неопределенностью, необходима организация инвестиционно-консалтингового обслуживания проектов ГЧП с возможностью предоставления широкого спектра специализированных информационно-аналитических и консультационных услуг субъектам предпринимательства.

Именно сейчас нужны активные действия по улучшению делового климата, направленные на расширение практики международного сотрудничества для заключения договоров ГЧП с иностранными участниками. При этом обязательным условием должно стать выявление тех бизнес-партнеров, которые готовы к реализации модернизационных программ, отличаются высокой активностью и способны структурно возродить соответствующую отрасль.

Ориентации на цели модернизации национальной экономики должно способствовать выявление и распространение лучшего из имеющегося мирового опыта работы с иностранными инвесторами.

Необходимость модернизации в широком спектре отраслей экономики нашей страны делает актуальной задачу повышения роли региональных органов власти и управления в инициировании подобных проектов. Органам государственной власти следует расширять практику взаимодействия с отраслевыми бизнес-ассоциациями, представляющими коллективные интересы бизнес-обществ.

Очевидно, что взаимодействие государства и бизнеса является важной основой развития современной рыночной экономики, причем именно от готовности государства взаимодействовать с бизнесом в сложных посткризисных условиях зависит успешная реализация потенциала государственно-частного партнерства.

Примечания

- ¹ *Дерябина М.* Государственно-частное партнерство: теория и практика // Экономический портал. [М., 2010]. URL: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html> (дата обращения: 22.03.11).
- ² PPP bulletin international. 2009. Autumn. Vol. 1. Issue 2. P. 16.
- ³ IFC Infrastructure Crisis Facility Fact Sheet // Международная финансовая корпорация. [М., 2008]. URL: [http://www.ifc.org/ifcext/about.nsf/Attachments-ByTitle/IssueBrief_ICF/\\$FILE/IssueBrief_ICF.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/about.nsf/Attachments-ByTitle/IssueBrief_ICF/$FILE/IssueBrief_ICF.pdf) (дата обращения: 22.03.11).
- ⁴ Внешэкономбанк и проекты государственно-частного партнерства в России. Новые задачи и возможности в условиях экономического спада. URL: <http://archive.rspp.ru/Attachment.aspx?Id=10475>. С. 7 (дата обращения: 22.03.11).
- ⁵ *Холл Д.* Кризис государственно-частных партнерств? // Международный исследовательский центр общественного обслуживания. [М., 2011]. URL: <http://www.psiru.org> (дата обращения: 22.03.11).
- ⁶ База данных Всемирного Банка // Официальный сайт The World Bank Group. [М., 2011]. URL: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryID=91 (дата обращения: 22.03.11).
- ⁷ Внешэкономбанк и проекты государственно-частного партнерства в России... С. 18.
- ⁸ *Шабашевич М., Лузан С.* Условия финансирования проектов ГЧП: кризисные реалии // Рынок ценных бумаг. 2009. № 16 (391). С. 40–42.

УНИВЕРСАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ И СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ОПТИМИЗАЦИИ РИСК-СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлена универсальная модель проектной стратегической оптимизации риск-системы предприятия, основными элементами механизма функционирования которой являются: портфельный подход к принятию управленческих решений на базе комплексной оценки, диверсификационная политика, выбор которой зависит от рейтинговой стратегической позиции предприятия, и прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности на основе авторской методики оценки соответствия значимых параметров риск-системы регионально-отраслевым факторам.

Ключевые слова: риск-система, стратегический менеджмент, портфельный подход, оценка соответствия, регионально-отраслевые факторы.

Предпринимательская активность предопределяется факторами риск-системы предприятия. Сформулируем концептуальный подход к формированию **риск-системы предпринимательства** и определим ее как *оптимизационную совокупность взаимосвязанных рискованных факторов внешней и внутренней среды финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой организационной структуры, отрасли и сферы деятельности, которая является управляемой с позиции реализации бизнес-процесса и совокупности элементов риск-менеджмента. Методологию оптимизационного моделирования риск-системы можно определить как универсальную для предприятий различных отраслей и сфер деятельности, направленности производства и экономических связей. При этом рекомендуемый в ее рамках процесс снижения размерности рискованных факторов позволяет значительно упрос-*

тить технологию оценки рисков финансово-хозяйственной деятельности.

Конечным продуктом оптимизации является определенное количество рисков, которые служат в качестве объектов универсальной модели оценки стратегической позиции предприятия, формируемой в рамках системного подхода к риск-менеджменту.

Факторы (критерии) предпринимательской активности – параметры риск-системы предприятия следует подразделить на две группы.

1. Критерии-основания предпринимательской активности, в том числе критерии внешней оценки компонентов риск-системы (рассматриваются с позиции показателя инновационного регионального риска и модели соответствия) и критерии внутренней оценки (рассматриваются в системе критериев рейтинговой и стратегической оценки риск-системы предприятия). Критерии-основания воздействуют на предпринимательскую активность в условиях предпроектной и проектной деятельности, когда оцениваются факторы и условия инвестиционных вложений со стороны участников и инвесторов (рис. 1). Оценка и изменения этих факторов оказывают непосредственное влияние на процесс принятия решений о реализации инвестиций.

2. Критерии проектной оптимизации инвестиционной деятельности (или критерии результативности, которые воздействуют на предпринимательскую деятельность в условиях реализации инвестиций на стадиях жизненного цикла проекта, когда инвестиционные решения являются принятыми).

Системную взаимосвязь можно представить в схеме (рис. 1).

Стратегическая оценка как внешних, так и внутренних факторов риск-системы в целях ускорения аналитических процедур принятия управленческих решений должна проводиться с использованием автоматизированных технологий и программных средств.

Таким образом, основными элементами универсальной модели стратегической оптимизации риск-системы с позиции достижения важнейшей цели минимизации риска при росте доходности должны являться:

- портфельный подход к принятию управленческих решений на базе комплексной оценки и оптимизации параметров риск-системы (критерии: рост рыночной стоимости бизнеса, оптимизация структуры капитала с учетом улучшения рейтинговой позиции предприятия по уровню рисков);

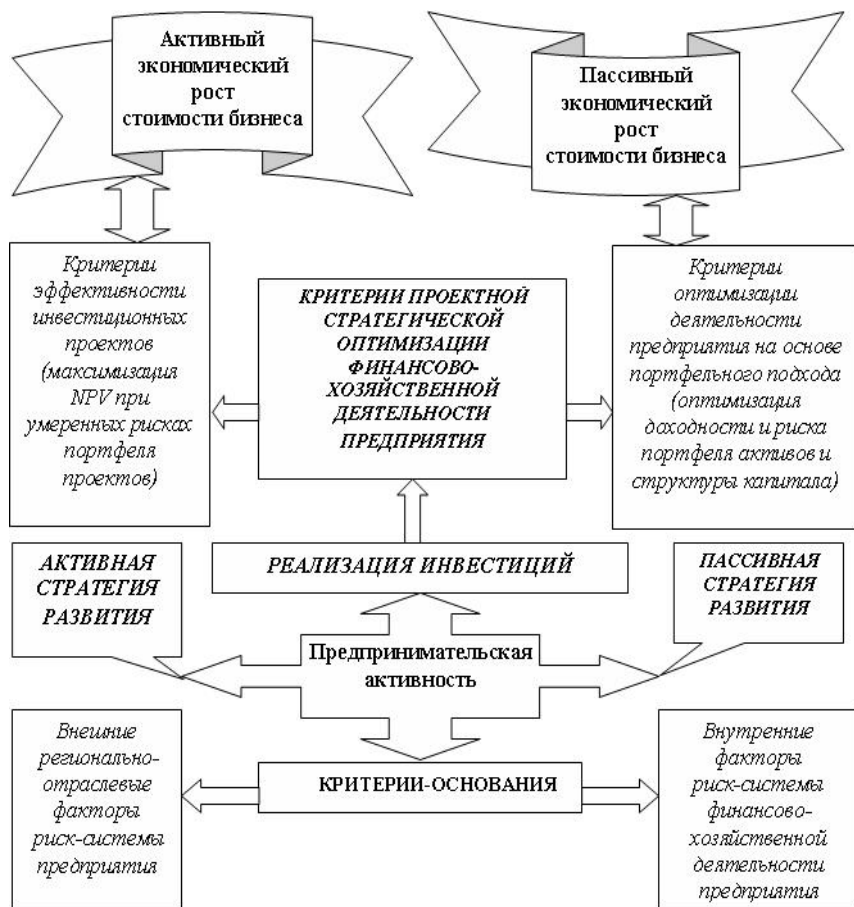


Рис. 1

Систематизация критериев риск-системы предпринимательской активности и стратегии развития предприятия

- активная или пассивная диверсификационная политика, выбор которой зависит от рейтинговой стратегической позиции предприятия;
- прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности и рыночной стоимости предприятия с учетом проверки изменения рейтингового класса и результатов оценки соответствия значимых параметров риск-системы регионально-отраслевым факторам. Проверка прогнозного состояния риск-системы по методике оптимизационного соответствия должна приближать результаты оценки позиции комплексного риска к среднеотраслевому уровню.

Все элементы механизма, и в особенности последний из них, наиболее эффективно реализуемы с учетом автоматизации методик оценки.

Рассмотрим базовые компоненты применения в аналитической практике риск-менеджмента методики оптимизационного соответствия.

По каждой отрасли можно определить массив данных, в котором для каждого региона рассчитан показатель всех исследуемых рисков, которые являются значимыми по результатам регрессионного анализа. В ходе исследования оценки влияния на объем реализации по отрасли «Цветная металлургия» нами был получен пятимерный комплекс рисков, включающий внешний региональный риск, кредитный, валютный риски, риск финансовой устойчивости и риск банкротства (перечень компонентов анализируемого портфеля рисков может меняться в зависимости от изменения параметров деятельности предприятий той или иной отрасли). Важными условиями включения региона в модель выступают: наличие риска по трем из пяти компонент, соразмерность экономических условий деятельности предприятий различных отраслей промышленности.

Далее следует определить цели, области и механизм применения авторской методики соответствия риск-системы предприятия регионально-отраслевым факторам.

Следует отметить особую значимость методики оценки соответствия регионально-отраслевым факторам – в сочетании результатов оценок 5-мерной риск-системы факторов конкретного предприятия и среднеотраслевой риск-системы, которая формируется с учетом статистических данных по регионам и отраслям промышленности.

Работать с пятимерной характеристикой риска очень сложно. Существуют специальные методики, которые позволяют снизить

размерность исследуемого показателя (в данном случае это риск деятельности предприятий определенной отрасли) без видимых потерь в его информативности. Снижение размерности исследуемого признака позволяет наглядно представить расположение объектов (в данном случае регионов) относительно друг друга в отношении исследуемого признака (риск вложения в предприятие).

Нужно учесть, что показатели риска выражены в разных единицах, поэтому перед тем как использовать методику по снижению размерности, нужно представить все показатели риска в одинаковой шкале. Для этого в теории многомерного статистического анализа рекомендуется перейти к унифицированным 10-балльным шкалам таким образом, чтобы нулевое и десятибалльное значения свидетельствовали соответственно о наименьшем и наибольшем риске. Для этого можно воспользоваться формулой

$$X_i = (1 - |x_i - x_{\max}| / (x_{\max} - x_{\min})) \times 10,$$

где X_i – уровень риска для i -го региона.

В итоге в задаче снижения размерности будут использованы пять унифицированных показателей риска. Для снижения размерности исследуемого показателя можно использовать метод главных компонент. Главной компонентой исследуемой системы показателей $X = (x^{(1)}, \dots, x^{(p)})$ называется такая нормированно-центрированная линейная комбинация этих показателей, которая среди всех прочих нормированно-центрированных линейных комбинаций переменных $x^{(1)}, \dots, x^{(p)}$ обладает наибольшей дисперсией.

Методика компонентного анализа послужит в дальнейшем основой оценки оптимизационного соответствия рисков конкретной организации среднеотраслевым рыночным параметрам.

Помимо изучения проблемы снижения размерности риска в региональном разрезе, можно построить главные компоненты для предприятий отрасли по годам. По результатам анализа определяется двумерный показатель риска для интересующего предприятия при использовании того же массива данных в течение определенного периода времени. Поэтому можно применить метод главных компонент для оценки соответствия риск-системы предприятия той или иной отрасли, аналогичной риск-системе по регионально-отраслевым факторам и сравнить расположение каждого года в двумерной плоскости с центрированным кластером, полученным из метода главных компонент для каждой отрасли по регионам.

Помимо метода главных компонент, снижающего размерность исходного показателя, что позволяет проводить более удобный сравнительный анализ наблюдений, можно провести более точную кластеризацию, использующую все координаты пятимерного показателя. Здесь можно воспользоваться наиболее популярным способом кластеризации – методом k -средних. Этот метод разбивает множество элементов векторного пространства на заранее известное число кластеров k , используя специальный алгоритм.

Метод k -средних по сравнению с методом главных компонент позволяет выполнить более четкое разграничение регионов на основе различий всех пяти показателей риска. Метод же главных компонент позволял определить только наибольший кластер, характеризующийся низким риском.

Рассмотренную методику соответствия риск-системы предприятия регионально-отраслевым кластерам целесообразно использовать в любой отрасли и сфере деятельности. Кроме того, возможно прогнозирование показателей с учетом отраслевых и региональных факторов и условий. Автоматизация данной системы поможет решить задачи адекватного реагирования на изменяющиеся условия внутренней и внешней среды и комплексного эффективного управления крупными и малыми предприятиями, а также отраслевыми региональными комплексами.

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В статье раскрываются особенности формирования и регулирования внутрикорпоративных экономических отношений, обосновывается необходимость информационного обеспечения и информационной «прозрачности» деятельности фирмы.

Ключевые слова: корпорация, информационное обеспечение, коммерческая тайна.

В условиях рыночной экономики расширилась зона неопределенности в сфере прав собственности, размывается система защиты государственной собственности, а новая четкая система прав частной собственности пока отсутствует. Размытость прав собственности ведет к параличу инвестиционной активности корпораций: ведь чем лучше защищены права собственности, тем меньше риски на рынке капитала. Одновременно отсутствуют четкие экономические и правовые границы между государственной и частной собственностью со всеми вытекающими проблемами (в том числе длительное отсутствие банкротств как механизма корпоративного контроля). Проблемы в сфере отношений собственности возникают и в связи с несовершенной информацией о деятельности компании. В этой сфере возникает противоречие в экономических отношениях, связанное с проблемой отчужденности работников от процесса производства и понятием «коммерческой тайны». Согласно существующему законодательству запрещается разглашение коммерческой тайны. При этом «под “коммерческой тайной” предприятия понимаются не являющиеся государственными секретами сведения,

связанные с производством, технологической информацией, управлением финансами и другой деятельностью предприятия». То есть вся хозяйственная деятельность предприятия, цели и средства его финансово-экономических операций объявляются тайной. Лишь руководитель предприятия, назначаемый собственником имущества и защищающий его интересы, владеет и распоряжается информацией о финансовой, производственной и технико-технологической деятельности предприятия. В таких условиях вопрос о развитии хозяйственной ответственности у рабочих вообще не может быть поставлен. Если работники предприятия (в том числе и имеющие его акции) отстранены от информации о его деятельности, то кто может контролировать деятельность предприятия?

В такой ситуации очень важным становится вопрос об информационном обеспечении внутрикорпоративных экономических отношений. Это обеспечение необходимо для того, чтобы можно было навести справки о состоянии дел на предприятии как работающим на нем акционерам, так и тем, кто собирается купить акции данного предприятия, чтобы не оказаться акционерами предприятия-банкрота. В данной ситуации как рядовой работник, так и другие претенденты на акции оказываются полностью незащищенными перед владельцем. Собственник и нанятый им руководитель целиком узурпируют право на управление финансовой, производственной и технико-технологической деятельностью предприятия. В таких условиях невозможно обеспечить участие работника в планировании и управлении трудом и производством для формирования у него качеств собственника, необходимых для превращения в инициативного и заинтересованного хозяина. Напротив, отстраненность от функций собственника усугубляется.

Главная проблема, стоящая перед любой корпорацией, состоит в том, чтобы сформировать такую систему организации управления производством, которая была бы способна интегрировать всех участников в процессы стратегического планирования, в процедуры принятия решений, прогнозы и предложения касательно деятельности компании и воздействия этой деятельности на каждого из участников корпоративных отношений и на всех них в целом. Ответственность по отношению к обществу и реализация этой ответственности сделают корпорацию по-настоящему жизнеспособным экономическим и социальным организмом.

Между бизнесом и обществом отношения довольно значимые: долгосрочная жизнеспособность корпорации зависит от того, насколько успешно она несет свою ответственность перед обществом,

частью которого является. И наоборот – благосостояние общества зависит от существования прибыльных и ответственных предпринимательских структур. Конкретные способы решения этих взаимосвязанных проблем могут различаться. Каждая из корпораций отличается своими индивидуальными характеристиками. Они определяются производимыми ею товарами и услугами, рынком, технологическими и производственными процессами и прочими аспектами бизнеса.

Вместе с тем, несмотря на эти различия, можно определить и некоторые общие фундаментальные подходы к решению проблем информационной прозрачности деятельности корпораций. Необходима информация:

- о том, проводит ли корпорация эффективную политику, располагает ли адекватными персоналом и организационной структурой для реализации экономических и социальных интересов своих подразделений и общества в целом;
- что надо усовершенствовать в структуре компании, управлении персоналом, производственной деятельности, формировании норм корпоративного поведения, чтобы корпорация действовала более эффективно;
- что предпринимается, чтобы корпорация могла реализовать свою ответственность по отношению ко всем участникам корпоративного процесса;
- как осуществляется работа по информированию уже работающих и будущих акционеров, чтобы способствовать увеличению прибыли предприятия;
- что может быть сделано для того, чтобы главная роль корпорации в отношении общества была осознана менеджментом, служащими и прочими структурными составляющими корпорации.

Вера в корпоративный сектор во многом зависит от того, насколько компании отвечают новым и все растущим ожиданиям общества относительно эффективности и полезности их бизнеса. Корпорации окружены сложной системой экономических, социальных, этических и политических идей и представлений. Они несут ответственность по отношению к себе, по отношению друг к другу и ко всем участникам корпоративных отношений, включая общество в целом. И они обязаны с наибольшей эффективностью реализовывать эту ответственность.

В сферу ответственности корпорации входит то, как и какими способами она ведет свой бизнес. Корпорация обязана тщательно

оценивать свое воздействие на всех – от акционеров до общества в целом. Экономическая деятельность корпорации должна быть наполнена социальным смыслом – так же как и социальная деятельность обязана быть подчинена интересам бизнеса. Корпоративные образования представляют собой, с одной стороны, особую форму организации предпринимательской деятельности – внешнюю форму хозяйствования, связанную с понятием акционерного общества, с другой стороны – они характеризуются внутренней организацией, развиваются в соответствии с индивидуальной логикой внутренних законов функционирования. В результате формируются внутрикорпоративные отношения. Для того чтобы они развивались, необходимо информационное обеспечение самих этих отношений. Более всего в этом заинтересовано государство.

Формирование национальной модели корпоративного управления предполагает усиление роли государства в становлении и развитии корпоративных отношений. Только государство может взять на себя обязанность информационного обеспечения развития внутрикорпоративных отношений. Для этого необходимо: понимание особой роли государства в рыночной экономике; понимание длительности этого процесса; необходимость политической воли для создания и исполнения эффективного законодательства и «фильтрации» узкогрупповых интересов любого типа (политических, популистских, криминальных и других). И, наконец, необходимо понимание радикальных вмешательств, ежедневной регулятивной деятельности государства в лице единого органа, способного осуществлять жесткую централизованную политику в области становления корпоративных рыночных отношений.

КОНФЛИКТЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В статье анализируется структура и основные причины возникновения конфликтов в рабочей среде, их роль и влияние на эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: конфликт, агрессивность, возбудимость, импульсивность, мнительность, неудовлетворенность, несправедливость.

Конфликты на производстве – явление частое и неслучайное. Они представляют собой проявление противоборства, столкновение мнений, оценок, принципов, характеров. Вместе с этим конфликт – это реакция на неблагоприятную, травмирующую ситуацию, на препятствия, стоящие на пути рабочего процесса. Конфликты на производстве нельзя считать явлением только отрицательным: они могут выступать как дезорганизирующей, так и мобилизующей силой. В столкновениях преодолевается застой, консерватизм, происходит развитие личности и всего коллектива¹.

В то же время затяжные и острые конфликты способствуют появлению нервно-психической симптоматики, ухудшают состояние здоровья, снижают продуктивность деятельности².

В исследовании приняли участие рабочие цехов в количестве 292 человек. Профессия: полировщики, паяльщики, слесари, сборщики. Использовались методы: анкета по изучению социально-психологических конфликтов, шкала поведения в конфликтных ситуациях К. Томаса, беседы с рабочими и руководителями цехов, шкала учета эффективности деятельности членов бригады.

Полученные результаты дали возможность распределить причины конфликтов на несколько групп.

Первая группа: наиболее весомыми причинами производственно-организационных конфликтов рабочие называют недостатки в организации производства, штурмовщину, недостатки в нормировании труда. Эти причины вызывают раздраженность и взвинченность рабочих, приводят к разногласиям и столкновениям. Для снижения конфликтности необходимо обратить внимание на устранение в первую очередь именно этих причин.

Менее значимыми причинами появления конфликтов в данном цехе выступают нечеткость и неопределенность производственных заданий и даже простой, вынужденное безделье. Эти причины на фоне более крупных, значимых оцениваются рабочими как несущественные, не порождающие конфликты.

Вторая группа причин производственного характера, приводящая к конфликтам, связывается рабочими с плохими санитарно-гигиеническими условиями и недостаточным использованием материального вознаграждения. Это те причины, которые постоянно вызывают напряженность в коллективе. Соответственно для снижения уровня конфликтности в цехе необходимо идти по пути устранения именно этих причин.

Менее значимыми причинами, которые практически не могут создать конфликт, являются следующие: отсутствие перспектив роста и отсутствие коллектива. С этими причинами рабочие вполне могут согласиться или попросту их не заметить.

Таким образом, неустойчивый психологический климат, частые склоки, разобщенность между людьми, конфликты в цехах продиктованы в первую очередь тем, что имеются значительные недостатки в организации производства, в нормировании труда, плохие санитарно-гигиенические условия работы. Причинами конфликтов являются также штурмовщина и недостаточное использование материального вознаграждения.

Межличностные конфликты могут иметь также ситуативные предпосылки их появления.

Главными в группе ситуативных предпосылок конфликтов выступают следующие причины: значительное утомление, неустойчивость настроения членов бригад, внутренняя неудовлетворенность.

Слабозначимыми предпосылками конфликтов выступают: искаженное понимание других людей, ошибки в толковании их намерений, неправильное восприятие и непонимание окружающей ситуации.

Мнения самих рабочих о причинах конфликтов:

...Конфликты возникают из-за несдержанности, возбудимости самих рабочих, некоторые спорят по каждой мелочи, хотя можно работать спокойно, не нервничая...

...Когда работали индивидуально, было тихо и спокойно. После объединения в бригаду постоянно стали возникать конфликты. В спорах женщины выдвигают претензии друг к другу, часто необоснованные...

...Некоторые женщины совершенно не реагируют на критику, не прислушиваются к мнению коллектива. На все замечания по их работе грукят, огрызаются. Требований коллектива выполнять не собираются...

Итак, неблагоприятное психическое состояние, вызванное особенностями характера и ситуативными причинами, является основанием для возникновения конфликта. От самого человека зависит, будет ли он вовлечен в конфликт. Это связано с тем, насколько остро он реагирует на действия товарищей по работе, на их недостатки, насколько правильно понимает других людей, от его духовной культуры, степени утомления, неустойчивости настроения, состояния фрустрации и другого. Часто обычные мелочи превращаются в принципиально важные вопросы и являются основанием для очередного скандала, конфликта.

Проведенный корреляционный анализ показателей источников конфликтов и показателей эффективности деятельности выявил, что в ряде случаев обнаружены достоверные связи. Коэффициенты корреляции колеблются от 0,32 до 0,38. Найдены также взаимосвязи показателей источников конфликтов по бригадам. Источники конфликтов в различных бригадах идентичны.

Проводилось также изучение поведения членов бригад в конфликтных ситуациях (анкета К. Томаса). Важно было знать, какую форму поведения выберет тот или иной человек для того, чтобы прогнозировать возможность появления и глубину конфликта. Анализировались следующие поведенческие реакции в конфликте:

- соперничество – стремление не уступать сопернику, во что бы то ни стало доказать свою точку зрения;
- сотрудничество – взаимопонимание, взаимодоверие, совместное выполнение порученного дела;
- компромисс – умение идти на уступки, стремление к взаимному удовлетворению;
- избегание – уход от споров, нежелание участвовать в конфликте;

- приспособление – принятие любых ситуаций, подстраивание под них.

Результаты исследования (см. таблицу) показывают, что у членов бригад наиболее выражены такие качества, как приспособление и сотрудничество. Менее всего для них характерно соперничество. Однако тех проявлений качеств, которые представлены, явно недостаточно для поддержания нормальной атмосферы взаимопонимания и сотрудничества. Проявления соперничества все же имеют место, и в цехах царит состояние напряженности, противоборства. Эти проявления дополняются и другими негативными фактами, упомянутыми ранее.

Таблица

Формы поведения в конфликтах у рабочих цеха
(количество ответов %)

№ п/п	Поведение в конфликтах	Бригады					Средний показатель
		1	2	3	4	5	
1	Соперничество	23,6	16,6	15,2	28,3	19,4	20,6
2	Сотрудничество	39,6	66,6	50,0	48,3	36,0	48,1
3	Компромисс	39,6	48,3	55,5	43,3	36,0	44,5
4	Избегание	44,8	60,0	56,9	41,6	13,8	43,4
5	Приспособление	50,0	55,0	61,0	63,3	41,6	54,1

Интересно отметить также, что индексы конфликтности в бригадах распределились следующим образом:

бригада слесарей	3,40 балла
бригада полировки комплектующих деталей	2,84 балла
бригада внутренней полировки	2,33 балла
бригада полировки корпусов.	2,00 балла
бригада паяльчиков.	1,83 балла

По результатам исследования выделены следующие социально-психологические причины, вызывающие состояние конфликтности в бригадах.

Бригада полировки комплектующих деталей. Члены бригады чаще всего вступают в конфликтные отношения по причине многих недостатков в организации производства. Большое недовольство возникает в связи с недочетами в нормировании труда. На участ-

ке хромает организация труда, часто господствует штурмовщина, приводящая к конфликтам.

Для бригады характерна разобщенность между людьми, отсутствием единый, сплоченный коллектив. Слабо применяется материальное и моральное стимулирование. Недовольство в бригаде возникает из-за отсутствия нормальных санитарно-гигиенических условий на работе.

Причинами конфликтов часто становятся неумение и нежелание сдерживать свои чувства, контролировать собственные эмоции, повышенная обидчивость, нетерпимость к недостаткам друг друга.

В ходе работы у многих появляется высокая степень утомления, являющаяся источником конфликтов. Для членов бригады характерна значительная неустойчивость настроения, повышенная возбудимость. В бригаду поступает недостаточная, а иногда искаженная информация, создающая неправильную ориентацию при толковании фактов. Около половины состава бригады, по их словам, постоянно испытывают несправедливое отношение к себе. Для многих характерна значительная внутренняя неудовлетворенность.

Более половины членов бригады не удовлетворены отношениями в коллективе. Многие считают, что имеющиеся недостатки в организации труда – это вина руководителей. Отмечают, что их непосредственный руководитель (мастер) бывает к ним несправедлив, вспыльчив. Для бригады характерен высокий уровень конфликтности.

Бригада полировки корпусов. Основные конфликты возникают из-за недостатков в организации труда, нормировании труда, слабой его организации, простое, вынужденного безделья. Сильное отрицательное воздействие оказывают также штурмовщина, неотрегулированные нормы выработки, низкая заработная плата. По мнению членов бригады, недостатками являются недостаточное материальное стимулирование, плохие санитарно-гигиенические условия труда.

Источниками конфликтов в бригаде также являются неумение сдерживать и контролировать свои чувства, возникающие эмоции, пониженная самокритичность, значительно выраженная нетерпимость к недостаткам своих коллег, предубеждение по отношению к другим людям, высокая степень агрессивности во взаимоотношениях.

Часто причинами конфликтов являются усталость, утомление, появляющееся в результате работы, повышенная возбудимость

работниц, неустойчивость их настроения, внутренняя неудовлетворенность.

Многие члены бригады плохо устанавливают контакты с другими людьми, большинство из них не устраивают формы обращения к ним, в бригаде часто возникает несогласие с мнением друг друга. Индекс конфликтности бригады – средний.

Бригада паяльщиков. Производственными причинами появления конфликтов в бригаде являются: недостатки в организации производства, нормирование труда, вынужденный простой, штурмовщина, неотрегулированные нормы выработки и оплаты труда. Осложняют обстановку также плохие санитарно-гигиенические условия труда. Для многих рабочих характерна повышенная возбудимость, неустойчивость настроения.

По линии руководитель–подчиненный выделены следующие причины конфликтов: недостатки в организации труда, резкость в обращении. Индекс конфликтности бригады – невысокий.

Бригада слесарей. По мнению членов бригады, производственными причинами, создающими конфликтные отношения, являются: недостатки в организации производства, недостатки в нормировании труда, нечеткость производственных заданий, неотрегулированные нормы выработки.

К проявлению недовольства в бригаде приводят слабое использование материальных и моральных стимулов, плохие санитарно-гигиенические условия труда.

Чертами характера членов бригады, приводящими к конфликтам, являются следующие: нетерпимость к недостаткам других, несдержанность в эмоциональных проявлениях, предубежденность по отношению к другим людям.

Ситуативными причинами конфликтов в бригаде чаще всего выступают такие, как появление значительного утомления, собственная неуверенность, недостаточная информированность, неудовлетворенность в результатах решения производственных и личных вопросов. Индекс конфликтности бригады – высокий.

Бригада внутренней полировки. Чаще всего конфликты в бригаде продиктованы недостатками в организации производства, слабого использования материальных стимулов, плохими санитарно-гигиеническими условиями труда.

Черты характера членов бригады, приводящие к конфликтам: несдержанность в чувствах, агрессивность, проявление эгоизма, невнимательность к людям.

К ситуативным признакам конфликтности в бригаде относятся неустойчивость настроения, повышенная возбудимость работниц, внутренняя неудовлетворенность.

С руководителем конфликты возникают по причинам недостатков в организации труда, несоответствия стиля руководства запросам некоторых работниц, несправедливости руководителя (мастера), его вспыльчивости. Уровень конфликтности бригады – средний.

Примечания

- ¹ *Гришина Н.В.* Психология конфликта. СПб., 2000. 464 с.; Конфликтология: Учеб. для вузов / Под ред. проф. В.П. Ратникова. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2002. 512 с.
- ² *Орлова Т.В.* Конфликты в коллективе // Справочник кадровика. 2002. № 8. С. 103–110; *Рудык З.О.* Социальные конфликты на российских предприятиях // Общество и экономика. 2002. № 12. С. 113–116.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

В статье исследуются пути повышения инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных хозяйствующих субъектов с целью их экономической стабилизации.

Ключевые слова: инвестиционные ресурсы, инвестиционная привлекательность, коэффициент рентабельности, показатель финансовой устойчивости и ликвидности, сельскохозяйственные хозяйствующие субъекты, рейтинг предприятия.

Привлечение инвестиционных ресурсов позитивно сказывается на развитии любых предприятий и в частности – предприятий аграрного сектора.

Для определения максимальной эффективности инвестиционного решения введено понятие инвестиционной привлекательности. Понятие достаточно новое, в экономических публикациях появилось относительно недавно и используется преимущественно при характеристике и оценке объектов инвестирования, рейтинговых сопоставлениях, сравнительном анализе процессов. Исследование различных точек зрения на его трактовку позволило установить, что в современных представлениях нет единого подхода к сущности этой экономической категории. К одной из наиболее распространенных точек зрения относится сопоставление инвестиционной привлекательности с целесообразностью вложения средств в интересующее инвестора предприятие, которая зависит от ряда факторов, характеризующих деятельность субъекта. Определение хотя и корректное, но достаточно размытое и не дает

оснований рассуждать об оценке. На наш взгляд, инвестиционная привлекательность – это совокупность критериев, побуждающих инвестора относиться с предпочтением к вложению капитала в данную отрасль.

Для сельскохозяйственных предприятий процесс оценки инвестиционной привлекательности сводится фактически к оценке конкретного объекта инвестирования тем или иным инвестором. В зависимости от того, какие качества объекта инвестирования интересуют вкладчика (стоимость капитальных вложений), оценивается инвестиционная привлекательность.

Методология оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий на сегодняшний день находится на начальной стадии. Об этом свидетельствуют незначительное число публикаций по данной проблеме и практически отсутствующие конкретные работающие методики¹. Многочисленные схемы анализа инвестиционной привлекательности, наиболее часто применяемые на практике, можно свести к определению всего нескольких показателей:

- коэффициентов рентабельности, которые характеризуют эффективность работы фирмы и косвенно – доходность инвестиций;
- показателей финансовой устойчивости и ликвидности, описывающих финансовое состояние и структуру капитала;
- износа основных средств; производительности труда;
- позиции компании на рынке и ее конкурентных преимуществ.

На основе данных маркетинговых и статистических исследований, вычисленных коэффициентов аналитики составляют прогноз деятельности фирмы и подсчитывают ее «истинную стоимость». В результате специалисты обычно дают руководству предприятия лишь общие рекомендации, которые трудно воплотить на практике.

Каждый субъект экономических отношений преследует свои цели при оценке инвестиционной привлекательности предприятий. Интерес собственников бизнеса при анализе финансовых отчетов заключается в повышении доходности на вложенный капитал (дивиденды или нормы дивиденда), обеспечении стабильности фирмы, оптимизации доли собственного капитала, повышении эффективности использования производственных ресурсов. Кредиторы и инвесторы подвергают анализу финансовые отчеты с целью минимизации своих рисков по займам и

вкладам, решения вопросов о продлении срока ссуды и условиях предоставления займа, гарантии возврата кредита, выгодность размещения капитала. Основная цель кредиторов – чистый денежный поток, ликвидность активов, надежность и стабильность получения выручки и прибыли. Внимание инвесторов обращено на уровень прибыли, которую они могут получить на вложенный капитал.

Таким образом, чтобы выбрать наиболее результативный вариант инвестирования с наилучшим соотношением риска и доходности, необходимо провести тщательный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия с целью прогнозирования его будущего финансового состояния.

Анализ инвестиционной привлекательности и финансового состояния предприятия может проводиться с различными акцентами и степенью глубины в зависимости от основных категорий его пользователей и их экономических интересов.

В экономической литературе по анализу финансового состояния предприятия различают два вида оценки: оценка платежеспособности и оценка финансовой устойчивости. Второй вид оценки при ближайшем рассмотрении также сводится к платежеспособности.

Традиционные методы оценки платежеспособности и финансовой устойчивости заключаются в расчете коэффициентов, которые определяются на основе структуры баланса каждого конкретного сельхозпредприятия. Рассчитанные коэффициенты далее сопоставляются с их нормативными значениями, что и составляет завершающий этап оценки. Кроме этого, предпринимаются попытки оценивать уровень коэффициентов в баллах, после чего эти баллы суммировать, рассчитывать и, таким образом, определять рейтинг конкретного предприятия при сравнении его с другими предприятиями сельскохозяйственной отрасли.

Рейтинг предприятия относит предприятие к какому-либо классу, разряду или категории. Рейтинг – категория непостоянная: он может повышаться или понижаться. По общепринятым понятиям, в основе установления рейтинга находится набор финансовых коэффициентов. Рассчитанные по итогам деятельности субъектов хозяйствования коэффициенты, введенные в рейтинговый набор, приобретают оценку в баллах, высота которых зависит от важности данного коэффициента в качестве критерия оценки и уровня ответственности нормативному, количественно выраженному уровню. Суммарная величина баллов по всем коэффициентам для данного

предприятия дает основу для отнесения его к тому или иному классу и присвоению разряда.

В бухгалтерской литературе² приводится таблица установления рейтинга предприятия по пяти классам с суммарным числом баллов в первом классе, равным 100, с последовательным понижением до 14 баллов в пятом классе. В каждом классе 20-балльной оценке подвергаются шесть коэффициентов: три коэффициента ликвидности и три коэффициента финансовой устойчивости. Основное значение придается коэффициенту абсолютной ликвидности, то есть способности хозяйствующего субъекта расплатиться со всеми кредиторами по краткосрочным обязательствам в ближайшее время за счет свободных денежных средств и быстрореализуемых активов. При этом авторы интерпретируют абсолютную ликвидность расширительно по сравнению с международными стандартами. Быстрореализуемые активы, по мнению авторов, это дебиторская задолженность со сроком погашения менее чем через 12 месяцев от отчетной даты. Авторы считают значимость коэффициента абсолютной ликвидности, равное 0,5, достаточным для отнесения в первый класс и оценивают такое значение двадцатью баллами – высшей оценкой³.

Авторами высоко оценивается также коэффициент финансовой независимости, равный 0,6 и выше, представляющий долю собственных средств в валюте баланса, то есть во всей стоимости имущества – 17 баллов.

Основная цель, преследуемая установлением рейтинга – это определение близости или удаленности от угрозы банкротства. Устанавливая рейтинг предприятия, находят степень риска оказаться банкротом. Финансово устойчивое предприятие, по самой сути этого понятия, находится вне зоны указанного риска.

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности отдельных объектов инвестирования носит строго индивидуальный характер и зависит от многих факторов. В свою очередь, основным условием оценки объекта инвестирования, на наш взгляд, является прогнозирование инвестиционной привлекательности всей отрасли его функционирования с точки зрения вложения капитала. Инвестиционная привлекательность отрасли – интегральная характеристика отдельных отраслей экономики с позиции перспективности развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков. Оценка инвестиционной привлекательности сельскохозяйственной отрасли

осуществляется при разработке инвестиционной стратегии хозяйствующего субъекта⁴.

Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных субъектов – интегральная характеристика отдельных аграрных компаний – объектов предстоящего инвестирования с позиций перспективности развития, объема и перспектив сбыта продукции, эффективности использования активов и их ликвидности, состояния платежеспособности и финансовой устойчивости. Оценка инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных компаний осуществляется при помощи методов маркетингового и финансового анализа.

В качестве потенциальных объектов инвестирования рассматривается инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных компаний. Оценка привлекательности проводится инвестором при определении целесообразности осуществления капитальных вложений в расширение и техническое перевооружение действующих предприятий; выборе альтернативных объектов приватизации; покупке акций отдельных компаний. Оценка инвестиционной привлекательности действующей компании агропромышленного комплекса прежде всего предполагает выявление стадии ее жизненного цикла⁵.

Инвестиционно привлекательными считаются компании, находящиеся в процессе роста, то есть на первых четырех стадиях своего развития. На стадии «окончательной зрелости» инвестирование целесообразно, если продукция компании имеет достаточно высокие маркетинговые перспективы, а объем инвестиций в техническое перевооружение относительно небольшой и вложенные средства могут окупиться в кратчайшие сроки. На стадии «старения» инвестирование, как правило, нецелесообразно, за исключением тех случаев, когда намечается репрофилирование.

Кризисная ситуация, в которой находится сегодня большинство хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса, является одной из самых острых проблем в современной российской экономике. Отсюда с целью повышения инвестиционной привлекательности сельскохозяйственным хозяйствующим субъектам необходимо выработать и реализовать меры восстановления их платежеспособности и финансового оздоровления, а также обеспечить прочное положение на рынке и стабильную устойчивость финансов при любых кризисных явлениях в стране и в отрасли.

- ¹ *Коцюба Н., Кован С., Валяренко В.* Аналитический обзор финансового состояния крупных, экономически или социально значимых организаций, подлежащих обязательному мониторингу со стороны ФСФО России // Вестник ФСФО России. 2001. № 9.
- ² *Донцова Л.В., Никифорова Н.А.* Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. Изд. 3-е, перераб. и доп. М.: Дело и Сервис, 2008. 298 с.
- ³ *Артеменко В.Г., Беллендир М.В.* Финансовый анализ. М.: «ДИС», 2007.
- ⁴ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция, испр. и доп.) (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21.06.1999 г. № ВК 477). М.: Экономика, 2000. 421 с.
- ⁵ Там же.

А.О. Ничипорук, Н.В. Гончарова

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТОИМОСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ВЫБОРА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СХЕМЫ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ С УЧЕТОМ КАЧЕСТВА И ЭКОЛОГИЧНОСТИ ПЕРЕВОЗКИ

В статье рассмотрены используемые на практике критерии выбора логистических схем доставки грузов и действующая система показателей качества грузовых перевозок. Сделаны предложения по учету критериев экологичности и безопасности и приведена соответствующая методика определения стоимостных показателей.

Ключевые слова: качество грузовых перевозок, экологичность и безопасность, методика выбора логистической схемы доставки.

При осуществлении поставок товаров грузовладельцы сталкиваются с необходимостью выбора и оценки той или иной схемы доставки. Если речь идет о перевозке в пределах одной страны или географического региона, то перевозка по системам «от двери до двери» и «точно в срок», как правило, осуществляется с участием лишь одного вида транспорта. В подобных условиях грузоотправители имеют больше возможностей для самостоятельной (не прибегая к услугам сторонних транспортных организаций или транспортных экспедиторов) оценки и выбора схемы доставки по ряду критериев, основные из которых для железнодорожного, автомобильного и водного видов транспорта приведены в таблице 1¹.

Осуществляя внешнеторговые операции, грузовладельцы сталкиваются с необходимостью выполнения экспортно-импортных перевозок при доставке товара покупателю. В свою очередь, большинство экспортно-импортных перевозок осуществляются преимущественно в смешанном сообщении, с участием нескольких видов транспорта.

Критерии оценки транспорта грузоотправителями

Критерий оценки	Вид транспорта		
	Железнодорожный	Автомобильный	Водный
Общий срок доставки	2	1	3
Частота отправок (по плану в сутки)	2	1	3
Надежность (соблюдение графика движения)	2	1	3
Провозная способность	2	3	1
Доступность (число обслуживаемых географических точек)	2	1	3
Уровень транспортно-логистических издержек	2	3	1

Примечание. Наиболее благоприятный показатель – 1.

Очевидно, что в этом случае выбор критериев оценки действующих на транспортном рынке организаций, а также маркетинговая оценка и выбор конкурентоспособных схем доставки будут более затруднительными, что предопределяет необходимость обоснования и осуществления доставки по оптимальной с точки зрения грузовладельца логистической схеме, для чего последний использует практический опыт и знания либо непосредственно перевозчиков, но чаще транспортных экспедиторов, выступающих в роли операторов доставки (организаторов доставки «от двери до двери» или «точно в срок», предоставляющих грузовладельцам полный комплекс транспортного обслуживания, связанного с транспортировкой товара в смешанном сообщении).

Следует отметить, что согласно ГОСТ Р 51005-96 «Услуги транспортные. Грузовые перевозки. Номенклатура показателей качества» рекомендуются следующие показатели качества грузовых перевозок всеми видами транспорта общего пользования².

1. Показатели своевременности выполнения перевозки, в том числе показатели перевозки груза к назначенному сроку, регулярности прибытия груза, срочности перевозки груза.

2. Показатели сохранности перевозимых грузов – показатели перевозки без потерь, без повреждений, без пропажи, без загрязнения.

3. Экономические показатели – удельные затраты на транспортировку грузов различными видами транспорта, удельные полные расходы на доставку груза, затраты на производство погрузочно-разгрузочных и складских работ, процент транспортных издержек в себестоимости продукции (товара).

Следует отметить, что предлагаемые стандартом экономические показатели отражают эффективность перевозок, но не дают экономической оценки их качества. Тем не менее стоимость потерь груза при транспортировке, являющаяся одной из экономических составляющих оценки качества, отнесена к показателям перевозки грузов без потерь. Своевременность выполнения перевозок не имеет стоимостной оценки согласно ГОСТу, хотя без труда можно определить ее через «грузовую массу» в пути, а также по ущербу, наносимому грузовладельцу вследствие несоблюдения сроков и регулярности поставок необходимостью уплаты штрафов за просрочку или упущенной выгодой. Таким образом, как минимум две указанные составляющие должны быть добавлены в перечень экономических показателей, характеризующих качество транспортных услуг.

Также, производя сравнение показателей качества продукции и перевозок, стоит заметить, что требования по экологичности и безопасности не нашли отражения в стандарте. И это несмотря на то, что транспорт, в особенности автомобильный, является одним из основных загрязнителей.

Судя по всему, стандартные требования к качеству перевозок разрабатывались исходя из интересов основных клиентов транспортных организаций – грузовладельцев.

Таким образом, приведенную в стандарте номенклатуру можно считать обоснованной, но лишь с точки зрения некоторых участников транспортного процесса. Тем не менее интересы общества и государства, находящие свое отражение, в первую очередь, в требованиях к безопасности и экологичности перевозок, также должны учитываться, особенно в рамках разработки федеральных и региональных программ развития транспортной инфраструктуры и обеспечения качества оказания транспортных услуг³. Не следует забывать и о самих транспортных организациях. Повышение качества транспортного обслуживания, улучшение степени взаимодействия с другими предприятиями в рамках отрасли и т. п. оказывают значительное влияние на их собственную эффективность.

В связи с этим следует отметить, что водный транспорт признается наиболее экологичным и безопасным для окружающей среды.

Применение внутреннего водного транспорта и переключение на него перевозок снижает экологическую нагрузку на прилегающие к наземным транспортным путям территории, улучшает условия жизни населения. По мнению европейских экспертов, использование железнодорожного транспорта в полтора, а автомобильного – в 3,5 раза требует больше затрат на ликвидацию отрицательного воздействия на окружающую среду по сравнению с водным транспортом. Также известно, что на морском и речном транспорте происходит наименьшее число транспортных происшествий по сравнению с другими.

Одним из наиболее важных экономических показателей при выборе схемы доставки является стоимость перевозки груза.

Стоимость перевозки груза с учетом качества, а также экологичности перевозки авторами предлагается определять по выражению, руб.:

$$C_{дг} = C_{маг т} + C_{прр} + C_{пер} + C_{тзү} + C_{гп} + C_{пот} + C_{проср} + C_{экол} + C_{безоп}$$

где $C_{маг т}$ – стоимость перевозки партии груза магистральным транспортом, руб.; $C_{прр}$ – стоимость погрузки–выгрузки партии груза, руб.; $C_{пер}$ – стоимость перевалки груза в пути следования с одного магистрального транспорта на другой, руб.; $C_{тзү}$ – стоимость транспортно-экспедиционных работ, руб.; $C_{гп}$ – стоимость грузовой массы в пути (отражающая влияние сроков доставки груза), руб.; $C_{пот}$ – стоимость потерянного груза в пределах норм естественной убыли, руб.; $C_{проср}$ – стоимость опоздания перевозчика в пункт назначения, руб.; $C_{экол}$ – стоимостная оценка величины экологического ущерба окружающей среде, руб.; $C_{безоп}$ – стоимость затрат на обеспечение безопасности в рамках схемы доставки груза (включая расходы на страхование, покрытие рисков, вероятность возникновения аварий и причинения ущерба), руб.

Формализовано стоимость перевозки можно представить следующим образом, руб.:

$$C_{маг т} = S_{маг т} \times L_{маг т} \times Q_{тр},$$

где $S_{маг т}$ – тарифная ставка на перевозку определенным видом транспорта на конкретном магистральном участке, руб./ткм; $L_{маг т}$ – расстояние от терминала отправления до терминала назначения на конкретном магистральном участке на определенном виде транспорта, км; $Q_{тр}$ – масса перевозимого груза, т.

Стоимость погрузки–выгрузки груза в каждом пункте (отправления или назначения) определяется, руб.:

$$C_{\text{пгр}} = S_{\text{пгр}} \times Q_{\text{гр}},$$

где $S_{\text{пгр}}$ – сбор на погрузку-выгрузку груза в пункте, руб./т.

Стоимость перевалки груза (в соответствующих пунктах перевалки, если в используемой схеме задействовано несколько видов транспорта) определяется, руб.:

$$C_{\text{пер}} = S_{\text{пер}} \times Q_{\text{гр}},$$

где $S_{\text{пер}}$ – тариф на перевалку груза в пункте, руб./т.

Стоимость грузовой массы в пути определяется, руб.:

$$C_{\text{гп}} = (Q_{\text{гр}} \times S_{\text{гр}} \times C_6 \times T_{\text{дост}}) / (100 \times 365 \times 24),$$

где $S_{\text{гр}}$ – стоимость груза, руб./т; C_6 – средняя годовая банковская ставка за кредит, %; $T_{\text{дост}}$ – продолжительность перевозки груза, ч.

Стоимость потеряннного груза в пределах норм естественной убыли определяется, руб.:

$$C_{\text{пот}} = (Q_{\text{гр}} \times S_{\text{гр}} \times N_{\text{уб}}) / 100,$$

где $N_{\text{уб}}$ – норма естественной убыли груза, %.

Стоимость опоздания перевозчика в пункт назначения определяется, руб.:

$$C_{\text{проср}} = (Q_{\text{гр}} \times S_{\text{гр}} \times C_6 \times N_{\text{проср}}) / (100 \times 365) - N_{\text{проср}} \times S_{\text{штр}},$$

где $N_{\text{проср}}$ – количество дней просрочки, сут; $S_{\text{штр}}$ – сумма штрафа за день просрочки, руб./сут.

Если первые составляющие представленного аналитического выражения по определению стоимости перевозки груза известны и их оценка не представляет затруднений, то на последних двух элементах следует остановиться подробнее. Следует отметить, что в большинстве работ зарубежных и отечественных авторов отсутствует обоснованный подход к стоимостной оценке ущерба окружающей среде. Однако в работе А.А. Чеботаева⁴ имеется методическая процедура по оценке выбросов биосферного параметра диоксида углерода, токсичных, вредных веществ и потребления кислорода на различных видах транспорта. Данная методика позволяет произвести необходимую стоимостную оценку и дает значения

удельного биосферно-экологического ущерба окружающей среде, которые можно использовать в предлагаемом выше выражении.

Соответственно стоимостная оценка величины экологического ущерба окружающей среде для каждого из участвующих в процессе доставки груза видов транспорта будет определяться по выражению, руб.:

$$C_{\text{экол}} = S_{\text{уд}} \times Q_{\text{тр}},$$

где $S_{\text{уд}}$ – удельный биосферно-экологический ущерб окружающей среде, руб./т (составляет для автомобильного транспорта 829 руб./т, для железнодорожного – 537,6 руб./т, для воздушного – 710,4 руб./т, для морского – 620,8 руб./т, для внутреннего водного – 627,2 руб./т).

Стоимость затрат на обеспечение безопасности в рамках схемы доставки груза должна определяться с учетом расходов на страхование грузов и транспортных средств, а также включать экономический риск – потенциальную угрозу возникновения ущерба для различных участников транспортного процесса, который должен выражаться в денежной форме, характеризуя материальные потери. Таким образом, эта составляющая будет определяться по выражению:

$$C_{\text{безоп}} = C_{\text{страх}}^{\text{тр}} + C_{\text{страх}}^{\text{тр}} + C_{\text{риск}},$$

где $C_{\text{страх}}^{\text{тр}}$ – страховые взносы по перевозимому грузу, руб.; $C_{\text{страх}}^{\text{тр}}$ – расходы на страхование задействованных в процессе доставки груза транспортных средств, руб.; $C_{\text{риск}}$ – стоимостная оценка возможного экономического риска и потерь при использовании избранной схемы доставки, руб.

Особо подчеркнем, что с точки зрения грузоотправителей водный транспорт (наиболее экологичный и безопасный) не является наилучшим вариантом при выборе схемы доставки и используемого сообщения. Именно поэтому, аналогично зарубежному опыту, одной из задач транспортной политики, проводимой в нашей стране, должно стать повышение качества перевозок по ряду указанных параметров. Транспортные организации должны при этом быть заинтересованы в повышении экологичности и безопасности своей отрасли, то есть необходимо предусмотреть и активно внедрять механизмы стимулирования их деятельности в данном направлении. Если рассматривать зарубежный опыт, то в странах Европейского Союза политика, проводимая государством, направлена на умень-

шение доли перевозок наименее безопасными видами транспорта и переключение ряда грузопотоков на водный транспорт. Достигается это, разумеется, применением ряда мер как в сфере тарифного, так и налогового регулирования. Существуют также запреты на осуществление перевозок в пределах населенных пунктов в определенное время суток (например, для автотранспорта, являющегося одним из основных источников шума и загрязнения окружающей среды). Таким образом будет повышаться эффективность и конкурентоспособность схем доставки грузов в смешанных сообщениях, что обеспечит рыночную привлекательность предприятий водного транспорта с точки зрения грузовладельцев.

Примечания

- ¹ *Костров В.Н., Телегин А.И., Ничипорук А.О.* Транспортная экспедиция: методики определения технологии и логистических схем доставки грузов: Учеб. пособие. Н. Новгород: Изд-во ФГОУ ВПО «ВГАВТ», 2008. 60 с.
- ² ГОСТ Р 51005-96. Услуги транспортные. Грузовые перевозки. Номенклатура показателей качества. Введ. 01.01.1997. М.: Изд-во стандартов, 1997. 5 с.
- ³ *Ничипорук А.О., Гончарова Н.В.* Факторы, оказывающие влияние на качество перевозок, осуществляемых воднотранспортными предприятиями // Актуальные проблемы социально-экономического развития организации: материалы I Всерос. науч.-практ. конф. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2010. С. 70–75.
- ⁴ *Чеботаев А.А.* Геотранспортные ресурсы России: Учеб. пособие. М.: Экономика, 2007. 454 с.

ПЛАНИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

Статья посвящена разработке механизмов планирования государственных закупок в рамках Федеральной контрактной системы. Среди основных нововведений рассматриваются такие инструменты, как формирование реестра государственных потребностей, составление индивидуальных планов-графиков закупок, определение начальной цены государственных контрактов, а также составление сборника типовых контрактов.

Ключевые слова: федеральная контрактная система, реестр государственных потребностей, индивидуальные планы-графики закупок, сборник типовых контрактов.

Потребности государства в товарах, работах и услугах могут быть эффективно удовлетворены, если все составляющие процесса обеспечения государственных нужд встроены в единую институциональную среду, урегулированы, исходя из общих для всех процедур ориентиров, упорядочены по структуре и составу элементов.

Формирование подобной среды заключается в создании федеральной контрактной системы (ФКС), которая представляет собой комплекс институтов, норм и принципов по планированию и размещению государственных заказов, а также исполнению контрактов, заключаемых по результатам торгов.

Мировой опыт показывает, что основным элементом федеральной контрактной системы, определяющим ее экономическую эффективность, является планирование потребностей заказчиков. Как и любой другой технологически сложный процесс, этап планирования можно разделить на следующие элементы.

1. Анализ потребностей государства, определение приоритетных нужд, сопоставление выявленных потребностей с имеющимися бюджетными ассигнованиями для их удовлетворения.

2. Исследование и обзор товарных рынков объектов закупок, осуществление ценностно-стоимостного анализа, определение аналогичных и эквивалентных товаров.

3. Разработка требований, технических условий ккупаемым товарам, работам, услугам, описание требуемых потребительских свойств и технологических характеристик.

4. Формализация потребностей государственного заказчика путем разработки тендерной документации, разработка критериев допуска участников к торгам.

В российской практике отсутствует стадия планирования государственного заказа. Единственный элемент планирования сводится к оценке планов-графиков закупок и лимитов бюджетных ассигнований, не используется процедура мониторинга цен на различных товарных рынках, отсутствует единый подход к форматам и срокам подготовки и периоду действия планов-графиков. Но самое главное, что планы оторваны от объемов фактически оказываемых государственных услуг, то есть ни общественность, ни контролирующие органы не имеют прозрачной картины формирования государственного заказа и четкого обоснования закупки того или иного объема товаров, работ и услуг.

Таким образом, в целях организации процесса планирования государственного заказа и повышения его эффективности необходимо предпринять следующие первоочередные меры.

1. Создание реестра государственных потребностей.

Реестр государственных потребностей (РГП) – это декларация объемов, номенклатуры товаров в разрезе государственных услуг и функций, а также мероприятий, осуществляемых заказчиком. Формирование РГП является началом процесса обеспечения государственных нужд, который потребует от заказчика декларации потребностей в продукции исходя из осуществляемых функций и обязательств в предоставлении услуг населению.

Главной особенностью ведения реестра государственных потребностей должна стать его информационная открытость и публичность. РГП должен публиковаться на официальном сайте для размещения информации о государственных закупках. Кроме того, реестр должен составляться государственными заказчиками на долгосрочный период (10–15 лет), что сделает возможным прогнозирование требуемого объема бюджетных ассигнований. РГП

позволит исключить ситуации, ведущие к нецелевому расходованию бюджетных средств, благодаря общественному контролю и ограничениям контролирующих структур.

Реестры государственных потребностей заказчиков сводятся в сводный Реестр государственных потребностей и являются основанием для утверждения планов-графиков размещения государственного заказа на каждый последующий год.

2. Формирование планов-графиков закупок.

Задача плана-графика закупки – планирование размещения закупки, определение этапов ее реализации, публичное обоснование значимых решений относительно данной закупки, ее экономической эффективности.

Суть данного инструмента заключается в подготовке отдельно по каждой закупке детального плана реализации с обоснованием ее необходимости и способа размещения заказа.

На специальном интернет-портале следует предварительно публиковать информацию о таких планах с возможностью обратной связи с компаниями относительно их заинтересованности в торгах, а также мнения экспертов об адекватности этих планов современным требованиям и рыночным ценовым условиям.

В России государственные заказчики в настоящее время составляют планы-графики заказа, но они носят формальный характер. По ряду органов исполнительной власти планы-графики заказа формируются задним числом и содержат явно неполную информацию о том, что именно те или иные органы власти закупают.

3. Определение начальной цены государственного контракта.

Важнейшим элементом этапа планирования является обоснование начальной (максимальной) цены государственного контракта. В российской практике на данный момент отсутствуют какие-либо экономически обоснованные методы расчета цен. Вместе с тем по результатам анализа зарубежной практики были выявлены оптимальные способы расчета начальных цен государственных контрактов, которые могут быть применены в российской практике.

1) Нормативный метод расчета начальной цены.

Определение начальной цены контракта нормативным методом осуществляется путем суммирования затрат на оплату труда на выполнение работ, предусмотренных документацией конкурентной процедуры, затрат на закупку материалов и комплектующих, накладных и прочих расходов и прибыли.

Расчет стоимости затрат на оплату труда осуществляется по следующей формуле:

$$ЗТ = \sum T_j * ЗП_j, \quad (1)$$

T_j – трудоемкость j -го вида работ, чел./мес.; $ЗП_j$ – стоимость рабочего времени специалистов на выполнение j -го вида работ, руб./мес.

Трудоемкость работ и стоимость рабочего времени определяют администратором расходов исходя из конкретных особенностей предмета контракта.

Практика показывает, что предельная величина накладных расходов составляет до 150% от фонда оплаты труда, прочие прямые расходы не превышают 10% фонда оплаты труда. Прибыль рассчитывается на основе нормативной рентабельности, устанавливаемой администратором расходов самостоятельно, исходя из конкретных особенностей предмета контракта.

Нормативный метод расчета начальной цены применяется, главным образом, для выполнения работ, срок исполнения которых превышает 1 месяц и которые не сопровождаются поставкой товаров.

2) Метод единственной цены.

Цена контракта определяется по цене, согласованной с единственным производителем (поставщиком) товаров (исполнителем работ, услуг). Метод применяется в случае, если осуществление закупки товаров, работ, услуг возможно только у одного юридического (физического) лица. При данном способе формирования начальной (максимальной) цены контракта существует большая вероятность завышения цены вследствие монопольного права поставки товара (выполнения работ, оказания услуг). В связи с этим при согласовании цены необходимо использовать договорную историю взаимодействия единственного поставщика продукции с другими контрагентами.

3) Тарифный метод.

Цена контракта формируется в соответствии с тарифами, которые устанавливаются исключительно для субъектов естественных монополий, внесенных в соответствующий реестр. Цена контракта определяется с учетом норм законодательства Российской Федерации о государственном регулировании цен (тарифов).

4) Метод индексации цены на аналогичный товар.

Расчет цены контракта производится путем индексации цены аналогичных в сопоставимых условиях товаров (работ, услуг), за-

купленных заказчиком в предыдущем году, на уровень инфляции. Данный метод применяется в случае, если предполагается осуществление закупки товаров, работ, услуг, аналогичных закупленным заказчиком в предыдущем году.

Для расчета начальной (максимальной) цены по указанному методу заказчик готовит выборку из не менее чем пяти контрактов с аналогичным предметом, заключенных в течение года, предшествующего дате заключения контракта. Для обоснования включения в состав выборки контрактов-аналогов заказчик должен привести не менее трех параметров сравнения предмета контракта с предметом контракта-аналога. Каждый контракт-аналог, включаемый в выборку, должен иметь различных исполнителей (поставщиков продукции). Предмет контракта-аналога, включаемого в выборку, и предмет контракта, для которого рассчитывается начальная цена, должны относиться к одному виду работ (товаров) в соответствии с рубрикаторм работ.

Цена контракта-аналога должна быть скорректирована с учетом индекса потребительских цен. Коэффициент приведения цены контракта-аналога к моменту формирования начальной цены рассчитывается следующим образом:

$$\text{КПЦ} = \text{ИПЦ} / 100, \quad (2)$$

ИПЦ – индекс потребительских цен за период с месяца заключения контракта-аналога до месяца формирования заказчиком начальной цены контракта по предполагаемой работе, %.

Скорректированное с учетом изменения индекса потребительских цен значение цены контракта-аналога $\text{ЦКА}_{\text{корр}}$ рассчитывается следующим образом:

$$\text{ЦКА}_{\text{корр}} = \text{ЦКА} * \text{КПЦ}, \quad (3)$$

ЦКА – цена контракта-аналога, руб.

Начальная цена контракта на основе метода аналогов рассчитывается как среднеарифметическая цена контрактов-аналогов, включенных в выборку для расчета начальной цены.

5) Запросный метод.

Данный метод ценообразования используется в случаях, когда имеется конкурентный рынок поставщиков (исполнителей, подрядчиков). В этом случае определение стоимости продукции возможно производить посредством изучения ценовых предложений на рынке, включая структуру цены, не менее пяти организаций, осуществляющих поставку таких товаров, работ, услуг.

4. Разработка сборника типовых контрактов.

В зависимости от особенностей предмета заказа и от того, насколько точно возможно заранее рассчитать финансовые показатели, необходимо применять различные виды контрактов. Типология государственных контрактов должна включать три типа по их ценовым характеристикам: контракты с фиксированной ценой, контракты на основе возмещения издержек, нестандартные контракты.

Контракты с фиксированной ценой основаны на предположении, что стороны могут рассчитать затраты на реализацию заказа и цену контракта с учетом текущей и прогнозируемой рыночной конъюнктуры. Контракты на основе возмещения издержек рекомендованы к применению в тех случаях, когда заключение контракта с фиксированной ценой либо невозможно, либо сопряжено с существенными организационными и управленческими трудностями. При заключении контракта на основе возмещения издержек государственный заказчик выступает с программой заказа, предварительные расчеты по которому производят сами участники торгов; для снижения возможных рисков заказчик, как правило, включает в контракт особый пункт об ограничении финансовой ответственности заказчика и максимальной приемлемой стоимости заказа. Нестандартные контракты могут содержать в себе элементы как контрактов с фиксированной ценой, так и контрактов на основе возмещения издержек.

Внедрение в российскую практику указанного выше комплекса мер приведет к возможности выявления злоупотреблений на самых ранних стадиях и предотвращения нецелевого использования бюджетных средств при проведении тендерных процедур.

ЭТАПЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрены основные этапы модернизации стратегического управления в промышленности. Установлено, что важным для современных промышленных предприятий остается разработка конкурентоспособной стратегии, а также выбор путей достижения поставленных целей. При этом решение задач корпоративной стратегии связано с интегральным подходом к ценовой политике, оптимизацией дебиторской и кредиторской задолженностей и возрастанием роли управления финансовыми потоками.

Ключевые слова: модернизация, стратегическое управление в промышленности, конкурентоспособность, интегрированный подход к ценовой политике, дебиторская и кредиторская задолженности, финансовые потоки.

Кризис характеризуется значительным недостатком денежных средств в финансово-хозяйственной деятельности в промышленности, что проявляется в катастрофически низкой технической оснащенности, отсутствии выпуска высокотехнологичной продукции, низком уровне как производительности труда, квалификации, так и заработной платы рабочих, а также сокращении финансирования социальной сферы со стороны предприятий. Дороговизна кредита и трудности его использования для производства способствуют возрастанию неплатежей, усугубляют дефицит денежных средств и осложняют проблемы предприятий.

Их решение возможно лишь при условии выявления и поддержания конкурентных преимуществ, соблюдения правил конкурентной борьбы и, главное, преобразования и модернизации стратегического управления в промышленности.

Начинать следует с корпоративной стратегии, которая имеет следующие основные этапы: определение миссии, постановка целей, установление задач и др. При том, что роль первых двух – главная, основным этапом, требующим своего детального рассмотрения, является установление задач модернизации.

Состояние внешних факторов, которые извне влияют на стратегическое управление, характеризуется определенными правилами. «Конечная цель конкурентной стратегии – овладеть этими правилами, а также, в идеале, быть способным изменить их в интересах компании. В любой отрасли правила конкуренции заключаются в пяти движущих конкурентных силах: выход на рынок новых конкурентов; угроза со стороны субституттов; рыночная власть покупателей; рыночная власть поставщиков; соперничество между действующими на рынке конкурентами»¹.

В связи с этим значимую роль играет система внутрифирменного стратегического управления в промышленности (ВСУП) – комплекс управленческих воздействий на экономические и организационные отношения в промышленной сфере, а также методы и формы таких воздействий, нацеленные в долгосрочной перспективе на повышение уровня эффективности производства при оптимальном использовании материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов предприятия.

Далее среди всех ресурсов системы ВСУП следует выделить финансовые ресурсы, представляющие сформированные денежные доходы, поступления и накопления, которые обеспечивают функционирование экономических субъектов и другое.

Финансовые потоки возникают при возмещении затрат и издержек, привлечении средств из источников финансирования, возмещении в денежном эквиваленте за реализованную продукцию участникам цепочки создания ее стоимости. Это позволяет увидеть, из чего складывается стоимость; она состоит из видов деятельности по созданию стоимости и прибыли или наценки. Виды деятельности, непосредственно создающие стоимость, являются различными с физической и технологической точек зрения операциями, выполняемыми фирмами².

К основным видам деятельности промышленного предприятия следует отнести: производственный процесс и финансы, ценообразование, управление и логистику, маркетинг и продажи, а также обслуживание.

Окружением финансовых потоков будет являться финансовая среда бизнеса, которая включает как часть внутренней среды

предприятия, так и часть внешней финансовой среды. Элементами финансового окружения являются финансы и финансовые ресурсы, источники и потребители ресурсов, которые создают всегда однонаправленные финансовые потоки.

Отметим: финансы – это совокупность денежных отношений по поводу распределения стоимости валового внутреннего продукта, доходов от внешнеэкономической деятельности и части национального богатства, в результате которого формируются денежные доходы, поступления и накопления у отдельных субъектов хозяйствования, государства, используемые в дальнейшем для решения экономических и социальных задач³.

Чем значительнее система ВСУП, тем более многочисленны и разветвлены в ней цепочки создания стоимости и тем сложнее схемы движения финансовых потоков. Цепочки создания стоимости на макроуровне стратегического управления в промышленности могут быть представлены как сети создания стоимости. Это определено тем, что в современных условиях происходит постоянное усложнение производственных, вспомогательных, торговых систем и связанного с ними процесса управления финансами. Актуальным становится структурирование потоков, определение их свойств, выявление факторов влияния и воздействия на них. Для повышения прозрачности финансовых потоков как в микро-, так и в макросистемах нужно иметь четкое представление о характеристиках потоков. Особую роль приобретают платежи организации и поступления в организацию денежных средств и денежных эквивалентов (денежные потоки)⁴.

Потребность в определении наиболее эффективных способов управления финансовыми потоками в системе ВСУП обуславливает необходимость проведения их подробной классификации (табл. 1).

Эффективное управление потоками денежных средств, увеличение их прихода осуществляется за счет предложения покупателям скидки за быструю оплату, продажи дополнительных товаров со склада и факторинга, а также сокращения расходной части за счет отсрочки покупки оборудования, пересмотра планов по закупке материалов путем минимизации их запасов на складе и другого.

Полная оценка экономической деятельности предприятия требует анализа потоков денежных средств, взаимосвязи между ними и прибылью, то есть является ли полученная прибыль результатом эффективных потоков денежных средств или это результат каких-либо других факторов. Оценка прибыли осуществляется не в

Таблица 1

Основные классификационные признаки финансовых потоков

Основные признаки	Виды финансовых потоков
Отношение к системе ВСУП	Внешний финансовый поток протекает во внешней среде, т. е. за границами рассматриваемой системы ВСУП. Внутренний финансовый поток существует внутри системы ВСУП и видоизменяется в результате выполнения ряда финансово-хозяйственных операций и функций
Направление движения	Входящий финансовый поток поступает в систему ВСУП из внешней среды (приток от покупателей и инвестиций). Выходящий финансовый поток начинается внутри системы ВСУП и продолжает существовать во внешней среде (отток к поставщикам, сотрудникам, кредиторам, инвесторам, государству)
Назначение по видам деятельности	Финансовые потоки по: – операционной деятельности (закупка товаров, формирование материальных затрат, дистрибуция и продажа товаров, воспроизводство рабочей силы); – финансовой деятельности; – инвестиционной деятельности
Формирование цепочки создания стоимости	Потоки финансовых ресурсов, которые сопутствуют движению основных фондов предприятия (инвестиционные финансовые потоки и финансовые потоки, связанные с формированием основных фондов) и оборотных средств предприятия (все остальные группы финансовых потоков)
Форма расчета	Наличная (в национальной и иностранной валюте). Безналичная (в национальной и иностранной валюте)
Вид хозяйственных связей	Горизонтальные финансовые потоки отражают движение финансовых средств между равноправными субъектами предпринимательской деятельности. Вертикальные – между дочерними и материнскими коммерческими организациями

момент оплаты продукции покупателем, а в момент осуществления ее продажи. При этом поток денежных средств создается лишь в случае, когда приток денежных средств превышает их отток.

Так же как и товары, денежные средства перемещаются в зависимости от времени, но в противоположном направлении. В процессе управления денежными средствами следует выделить

три ключевые стадии: продажа готовой продукции или товаров; поступление денег; уплата денежных средств за сырье и товары. На продолжительность всего процесса влияют такие периоды, как кредитование предприятия поставщиками, кредитование предприятием покупателей, нахождение сырья в запасах, в производстве и хранение продукции на складе.

Жизненный цикл продукта определяет, что на стадии зарождения или расширения ассортимента и, соответственно, дебиторской задолженности предприятия потребляют денежные средства; при зрелости или спаде, когда сокращается объем запасов и дебиторская задолженность, происходит создание денежных средств. Итак, риск неплатежеспособности растет по мере расширения бизнеса на более высоких стадиях жизненного цикла товаров.

Типичные проблемы, связанные с учетом и анализом задолженности, – трудность мониторинга «день в день», большие усилия, затрачиваемые на подготовку отчетов и вынужденная необходимость периодической сверки данных, полученных от финансовых, бухгалтерских, маркетинговых и логистических служб. На практике очень часто эти данные не стыкуются друг с другом ни по форме, ни по содержанию. Как известно, многие российские предприятия страдают от большой дебиторской задолженности, испытывают перебои с оборотными средствами и практикуют неденежные формы погашения обязательств (бартер, взаимозачеты, переуступка долгов).

Для высвобождения денежных средств необходимо сокращение запасов с помощью логистических методов и дебиторской задолженности, в то время как увеличение кредиторской задолженности позволяет производить продукцию без использования денежных средств.

Стремление к минимизации займов при помощи самофинансирования сокращает объем заемного капитала или перерасхода банковского кредита, создавая и удерживая прибыль. Особенно важно устранить излишние инвестиции, так как использованные средства (или чистые активы) равны источнику финансирования (или использованному чистому капиталу). Для сокращения займов следует сократить излишки основных средств.

Минимизация процентных ставок по кредитам связана с тем, что большинство ставок определяется из расчета ставок рефинансирования плюс процент, что является внешним фактором, не зависящим от предприятия. Следует учесть, что дополнительно взимаемые проценты есть отражение финансового риска ссудода-

теля. Воспринимаемый риск можно уменьшить, если предприятие правильно рассчитает источник финансирования с помощью финансового маркетинга, бюджетирования и другого.

Для улучшения движения денежных средств следует увеличить акционерный капитал и долгосрочные займы, что может соответствовать потребностям предприятия. Нехватка финансирования (недостаточная капитализация) приведет к постоянному кризису денежного потока. Избыточная капитализация приведет к неэффективному вложению денежных средств и, следовательно, к низкому уровню прибыльности. Изменения в долгосрочном финансировании тоже повлияют на денежные средства, с которых требуется в будущем выплачивать проценты и дивиденды.

Инвестиции в основные средства или расширение предприятия стратегически важны; их выбор определяет то, как бизнес будет производить свои продукты в течение долгих лет после принятия этих решений. Скрытый смысл ограничения расходов может заключаться в конкурентном преимуществе, поэтому стоит взвесить все затраты и выгоды. Окончательное решение может быть определено, если рассмотреть многовариантность выбора: субподряд, факторинг продуктов других производителей, политика краткосрочности (поддержание или замещение), лизинг.

В этих обстоятельствах как никогда актуальны наличие подробной и оперативно обновляемой истории сделок с каждым партнером, необходимых условий для контроля взаимозачетов и возможность устанавливать причины невыполнения конкретных обязательств (срыва поставки или просрочки оплаты).

Ставя задачу сокращения задолженности, руководство формулирует достаточно четко установить контроль над состоянием расчетов с покупателями. Одновременно отдел продаж решает задачу уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями путем расширения круга потребителей, то есть посредством диверсификации. Финансовые менеджеры отслеживают соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, так как значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу для финансовой устойчивости предприятия и дополнительного привлечения дорогостоящих источников финансирования. Коммерческий отдел определяет систему предоставления скидок при долгосрочной оплате.

Управление дебиторской задолженностью подразумевает обязательное проведение сравнительного анализа величины дебиторской задолженности с величиной кредиторской задолженности.

Рост дебиторской задолженности в связи с отсрочкой платежа требует привлечения дополнительных источников финансирования предприятия, а следовательно и дополнительных финансовых расходов.

Отражение в учете списания дебиторской задолженности зависит от того, создается резерв по сомнительным долгам или нет. Если резерв по сомнительным долгам не создается, то списанная задолженность включается в расходы организации в сумме, в которой задолженность была отражена в бухгалтерском учете организации (с учетом НДС). Если организация создает резерв по сомнительным долгам, то покрытие убытков от безнадежных долгов осуществляется только за счет суммы созданного резерва.

Для исчисления суммы резерва по сомнительным долгам необходимо определить три составляющие резерва в соответствии с требованиями ст. 266 НК РФ: резерв по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 дней; резерв по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 дней; резерв по сомнительной задолженности со сроком возникновения менее 45 дней⁵.

Суммы отчислений в резервы по сомнительным долгам относятся в состав внереализационных расходов в последний день отчетного (налогового) периода. Налоговое законодательство ограничивает сумму создаваемого резерва по сомнительным долгам. Сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода.

Суммы дебиторской задолженности за отгруженную, но не оплаченную продукцию оказывают непосредственное влияние на размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия в сторону ее уменьшения, тем самым уменьшая объем налоговых поступлений в бюджет, производимых за счет чистой прибыли.

Как форма заемного капитала, используемого предприятием в процессе своей хозяйственной деятельности, кредиторская задолженность имеет ряд особенностей:

- бесплатный источник используемых заемных средств (обеспечивает снижение не только заемной его части, но и всей стоимости капитала предприятия);
- ее размер оказывает влияние на продолжительность финансового цикла предприятия (чем выше относительный размер кредиторской задолженности, тем меньше объем средств предприятию необходимо привлекать для текущего финансирования своей хозяйственной деятельности);

- ее сумма находится в прямой зависимости от объема хозяйственной деятельности предприятия (с ростом объема производства и реализации продукции возрастают расходы предприятия и, соответственно, сумма кредиторской задолженности);
- финансовый источник покрытия просроченной дебиторской задолженности.

При формировании кредитной политики нужно определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности и как в целом для компании, так и по каждому контрагенту. Рассчитывая этот показатель, компания, прежде всего, ориентируется на свою стратегию⁶.

Оценка надежности контрагентов производится на основании срока работы с клиентом, объема продаж клиенту и объема просроченной задолженности данного клиента на конец периода.

Скидки, предоставляемые покупателям и заказчикам, можно подразделить на 2 группы: торговые скидки – процентные скидки от базовой цены; скидка за оплату в срок, то есть скидка в зависимости от срока оплаты⁷. От общепринятого подхода к ценообразованию следует перейти к интегральной концепции ценовой политики, которая учитывает современное инновационное развитие экономики:

- новое понимание механизмов рынка и ценовой политики как стратегического элемента в конкурентных возможностях фирмы;
- перспективы интеграции между партнерами, новые экономические (финансовые) отношения;
- новые технологические возможности, в частности, в области гибких производств и информационно-компьютерных технологий, контроля и управления во всех сферах производства и реализации продукции.

Концепция системно-интегрированной ценовой политики заключается в рассмотрении цены в качестве некоего синтетического инструмента менеджмента, интегрированного денежным потоком для достижения целей бизнеса. Данная концепция отражает новое понимание бизнеса, где отдельные фирмы, организации, структуры, системы рассматриваются как центры ценовой активности, прямо или косвенно связанные в единый интегральный процесс ценовой политики для наиболее полного и качественного удовлетворения спроса в соответствии с их специфическими потребностями и целями бизнеса.

Таким образом, определены важнейшие задачи модернизации системы стратегического управления в промышленности, к которым относятся следующие: совершенствование управления финансовыми потоками; повышение ликвидности промышленных предприятий; снижение инвестиционного риска промышленного предприятия; интегрированный подход к ценовой политике и др.

Решение этих задач обеспечит выполнение требуемых превентивных мер борьбы с экономическим кризисом на второй его волне, а в дальнейшем – достижения высокого финансового результата деятельности, обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности модернизированных промышленных предприятий.

Примечания

- ¹ *Портер М.* Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. С. 29.
- ² Там же. С. 73.
- ³ Финансы: Учеб. / Под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. М.: Финансы и статистика, 2007. С. 13.
- ⁴ Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» ПБУ 23/2011. Утверждено Приказом Минфина России от 2 февраля 2011 г. № 11н.
- ⁵ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть II) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. № 31. Ст. 3824.
- ⁶ *Парушина Н.В.* Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Бухгалтерский учет. 2008. № 4.
- ⁷ *Нехорошева Л.Н. и др.* Экономика предприятия. Минск: БГЭУ, 2008. С. 128.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье рассмотрены главные показатели качества сварочных электродов; перечислены основные виды дефектов электродов, проведен краткий анализ причин их возникновения и способы их устранения. Обосновывается необходимость комплексного управления факторами формирования качества на всех стадиях жизненного цикла продукции сварочного производства.

Ключевые слова: система управления качеством, сварочное производство, стадии жизненного цикла, технологическая наследственность, факторы и условия.

Качество наряду с ценой является одним из важнейших факторов конкурентоспособности продукции. При этом в настоящее время качество становится эффективным способом выдерживать серьезную конкуренцию среди отечественных и зарубежных производителей и защищать свой рынок сбыта продукции. Многие предприятия по производству сварочных электродов идут на добровольную сертификацию своей продукции в различных органах – ГОСТ Р, Регистр Судоходства Р, LR, TUV, сертифицируют свои системы качества в свете требований стандартов ИСО 9001.

Рассмотрим преимущества, которые создает современная система управления качеством, действующая на предприятиях. Во-первых, организация собирает требования потребителей применительно к своей деятельности, формализует и ранжирует их, то есть получает статистически объективную информацию о том, что требуется от продажи. Во-вторых, эти требования закладыва-

ют в рабочие планы предприятия, а их выполнение периодически контролируют путем выборочного опроса потребителей. В-третьих, система позволяет управлять всеми этапами производства от закупки сырья и материалов до изготовления и отгрузки готовой продукции и контролировать их.

Анализ положения дел в современном сварочном производстве показывает, что кардинальное решение проблемы качества возможно лишь при создании условий для наиболее полной реализации научно-технического потенциала сварочной науки и техники во всем цикле работ – от научных исследований до изготовления сварных соединений.

На каждой из стадий жизненного цикла продукции сварочного производства (НИР и ОКР, опробование, изготовление, обращение, эксплуатация, или потребление) взаимодействует живой и овеществленный труд.

Примерно 20% дефектов в сварочном производстве связаны с качеством живого труда (проектировщики, наладчики, операторы, сварщики, контролеры), а остальные 80% – с результатами прошлого труда (средствами труда и предметами труда, к которым в числе прочих относятся сварочные материалы, оборудование, приборы и т. п.)¹.

На примере строительной отрасли, в которой занято около 40% всех сварщиков, исследованы характерные факторы, влияющие на дефектность сварных соединений.

Выявлены причинно-следственные связи «фактор–причина–дефект» и 5 доминирующих факторов, рассчитан их удельный вес в образовании дефектности: подготовка и сборка под сварку – 28–34%, квалификация исполнителей – 19–31%, сварочные материалы – 14–26%, сварочные процессы – 11–19%, сварочное оборудование – 5–13%.

Установлено, что по каждому доминирующему фактору образуется уникальная, только ему присущая структура дефектности. Следовательно, совершенствование технологических процессов и уровня качества необходимо осуществлять по алгоритму «дефект–причина–фактор» в процессе сварки и устранять причины дефектности еще на промежуточных этапах.

Свойства средств и предметов труда являются факторами, определяющими качество и обуславливающими технологическую наследственность продукции сварочного производства. Эту наследственность невозможно регулировать в процессе создания конечной продукции. Хотя доля сварных швов в сварных конструкциях занимает менее 1% объема, 70–80% всех фиксированных

отказов связано со сварными соединениями. Отсюда вытекает одна из главных задач в решении данной проблемы: найти способ обеспечения требуемого качества средств и предметов труда в сварочном производстве.

Анализ технологической наследственности показывает, что народнохозяйственная продукция наследует качества конечной продукции сварочного производства, сформировавшиеся на стадии обращения.

Аналогично этому конечная продукция сварочного производства наследует качества сварочных материалов и сварочного оборудования, а последние – качества сырья, комплектующих изделий и оборудования для производства сварочных материалов и изготовления сварочной техники².

Виды продукции сварочного производства в целях выбора методов управления качеством конечной продукции будем классифицировать следующим образом.

1. Конечная продукция сварочного производства – сварные соединения, детали и узлы, входящие в состав (или являющиеся основой) машин, механизмов и сооружений.

2. Промежуточная продукция (сварочные материалы и оборудование), используемая на стадии изготовления конечной продукции сварочного производства. Она, как правило, изготавливается на специализированных предприятиях, не связанных с изготовлением конечной продукции сварочного производства.

3. Сырье и комплектующие изделия, используемые на стадии изготовления сварочных материалов и оборудования и также являющиеся продукцией специализированных предприятий и объединений.

4. Оборудование, применяемое для производства сварочных материалов на стадии изготовления, т. е. продукция специализированных предприятий.

Помимо технологического наследования качества, все виды продукции наследуют определенные свойства и на определенных стадиях жизненного цикла: от научной и проектной разработки – к опытному образцу, от опытного образца – к изготавливаемому промышленному изделию.

На стадии НИР и ОКР планируемый (базовый) уровень качества продукции отражает фактические требования потребителя, которому предстоит эксплуатировать или расходовать ее у себя. Условно этот уровень равен единице. Естественно, под воздействием различных отрицательных факторов показатель

уровня качества от стадии к стадии жизненного цикла становится меньше единицы.

Рассмотрим более подробно проблемы управления качеством на примере производства самых распространенных на сегодняшний день сварочных материалов – покрытых металлических электродов.

Признаки качества электродов можно разделить на три основные группы. Первую группу составляют электроды с дефектами покрытия, преимущественно технологического происхождения (местные задиры, вмятины, трещины в покрытии, вздутия), регламентированные стандартом и ведомственной нормативной документацией. Чтобы поддержать на необходимом уровне качество электродов по признакам, составляющим эту группу, не требуется создавать специальную систему управления. Достаточно оперативного и систематического вмешательства технологического персонала конкретного производства.

Вторая группа признаков качества, характеризующая функциональное поведение и сварочно-технологические свойства электродов (разбрызгивание, отделимость шлака), проектируется на стадии разработки электродов. Соответствие электродов уровню проектируемых признаков можно принять в качестве показателя технического совершенства и стабильности технологического процесса изготовления электродов.

Третья группа признаков качества, которую составляет соответствие нормативным требованиям химического состава и механических свойств наплавленного металла, стойкости к межкристаллитной коррозии, других специфических характеристик.

Проведем краткий анализ вероятных причин образования некоторых дефектов покрытия электродов с целью приблизительного определения целесообразности статистического регулирования технологических процессов в системе управления качеством при производстве сварочных электродов.

Например, образование поверхностных продольных трещин и местных сетчатых растрескиваний может быть связано с неравномерным перемешиванием сухой шихты с жидким стеклом, неравномерным распределением частиц порошка одного размера (например, микронной фракции) в сухой шихте или с кратковременным нарушением режимов сушки–прокалки электродов. Частичные откалывания покрытия от стержня при оценке его технологической прочности, определяющей также прочность покрытия электродов при транспортировке, связаны с тем, что в процессе

опрессовки (выполнения других операций) технологические параметры изготовления на участках откалывания покрытия отличались от оптимальных режимов. Улучшить прочность сцепления можно исходя из анализа состояния оборудования и технологии на каждом конкретном производстве³.

Во многих случаях для анализа причин образования дефектов не требуется аппарат статистических методов контроля и регулирования качества. Здесь достаточен здравый смысл, производственный опыт, оперативный технологический анализ, для того чтобы предотвратить образование дефектов.

Практически важной характеристикой электродов является основное назначение, то есть конкретная область их применения: например, сварка корневого шва стыков труб, либо высокое качество однопроходных угловых швов, сварка с гарантированным формированием поверхности шва и плавным переходом от шва к основному металлу. Узкая «специализация» электрода свидетельствует о глубоком и детальном изучении разработчиком металлургических процессов (конкретно для данного электрода), изучении технологических особенностей электрода, оценке различного рода явлений и процессов, сопутствующих формированию сварочной ванны.

Количественной характеристикой эффективности и качества электродов является производительность плавления, оцениваемая коэффициентом наплавки. Производительность плавления современных зарубежных электродов на 15–20% больше отечественных⁴.

Разнотолщинность покрытия (разность его толщины на диаметрально противоположных участках электрода) является одним из важнейших количественных показателей качества электродов, так как только при равномерном покрытии возможно правильное расплавление флюса и получение надлежащих свойств металла в сварочной ванне. Нами исследованы причинно-следственные связи между основными факторами изготовления электродов и разнотолщинностью покрытия. Если разнотолщинность превышает предельно допустимую величину, то это сильно затрудняет работу сварщика. На электроде образуется односторонний козырек из покрытия, а в металле шва возникают различные дефекты – несплавления, шлаковые включения.

Согласно ГОСТ 9466-75 «Электроды покрытые металлические для ручной дуговой сварки сталей и наплавки. Классификация и общие технические условия», разнотолщинность покрытия определяется в трех сечениях, удаленных друг от друга по длине

на 80–100 мм. Установлено, что разность между максимальной и минимальной ее величинами весьма точно характеризует качество технологии изготовления электрода, а значит и сам электрод. По этой разности можно выявить неотлаженную операцию или их группу, состояние оборудования и квалификацию персонала.

В заключение еще раз подчеркнем, что качество, надежность и безопасность продукции (конструкций, изделий), где основную функцию в инженерии неразъемных соединений и поверхностей несут сварка и родственные процессы, определяется всей системой «конструкция–материал–сварочная технология–сварочное оборудование–контрольное оборудование–персонал».

Проводимые исследования показывают, что для достижения высокого качества конечной продукции сварочного производства необходимо комплексное управление факторами формирования качества на собственных стадиях ее жизненного цикла и на аналогичных стадиях для любого другого вида продукции, используемого в сварочном производстве⁵. Иначе говоря, достичь высшего уровня качества любого вида готовой продукции сварочного производства можно лишь с помощью управления всеми факторами и условиями, то есть обеспечивая высокое качество результатов как живого, так и прошлого труда.

На отраслевом уровне необходимо определять показатели качества всех видов продукции и разрабатывать руководящие документы и стандарты, регламентирующие регулирование процессов формирования качества сварочной продукции на стадиях ее обращения и потребления.

Система управления качеством продукции сварочного производства и ее подсистемы должны функционировать на основе программ управления качеством продукции, специализированных информационных систем обеспечения НИР и ОКР, решений руководителей предприятий и органов авторского надзора, а также результатов операционного, приемочного и входного контроля качества.

Принимая понятие «качество» как совокупность ряда показателей, легко проследить, что даже один из них зависит от нескольких факторов. Поддержание, а тем более улучшение качества электродов предполагает увеличение расходов, что, естественно, резко повышает стоимость продукции. Размер издержек ограничивается для производителя конкурентоспособным максимальным уровнем цен, с одной стороны, и тем объемом прибыли, которую он рассчитывает получить от сбыта продукции в приемлемой перспекти-

ве – с другой стороны. Поэтому производитель стремится достичь наивысших качественных показателей при минимальных затратах. Тем не менее становится ясно, что в ближайшее время отечественных производителей ожидает значительно более жесткая конкуренция с лидерами мирового производства сварочных электродов и успех в этой борьбе потребует значительных инвестиций в развитие, а также налаженного диалога с потребителем.

Примечания

- ¹ *Стеклов О.И.* Сварка начала XXI века // IV Международная конференция по сварочным материалам стран СНГ. «Сварочные материалы. Разработка. Технология. Производство. Качество. Конкурентоспособность». Краснодар, 2007. С. 7–15.
- ² *Ворновицкий И.Н.* Управление качеством сварочных электродов в процессе их изготовления. М.: ИКАР, 2001. 110 с.
- ³ *Жизняков С.Н., Сидлин Э.А.* Ручная дуговая сварка. Материалы. Оборудование. Технология. Киев: Экотехнология, 2006. 368 с.
- ⁴ *Лобанов Л.М.* Задачи по обеспечению качества в сварочном производстве // Сварщик. 2001. № 4. С. 35–37.
- ⁵ *Басиев К.Д.* Использование минеральных ресурсов Северного Кавказа в производстве сварочных электродов / К.Д. Басиев, Г.В. Рухлин, А.М. Байматов. Владикавказ: Терек, 2005. 218 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В статье рассматриваются вопросы совершенствования методик анализа целесообразности открытия новых торговых предприятий на региональном уровне.

Ключевые слова: торговля, тенденции, проблемы, анализ, методики, факторы, направления совершенствования, розничная сеть.

Актуальность проблемы развития и размещения предприятий розничной торговли объясняется двумя главными причинами:

- 1) несовершенным научно-методическим аппаратом целесообразности расширения розничной сети в отдельном регионе или городе;
- 2) высокой степенью влияния таких факторов, как обеспеченность населения торговыми площадями, мощность, специализация и размещение торговых предприятий, на качество и эффективность их работы.

Потребительский рынок Кировской области, динамично развивающийся сектор экономики с высокой предпринимательской и инвестиционной активностью, приобретает все более цивилизованный характер.

Совершенствование методик определения целесообразности открытия новых торговых предприятий позволит повысить эффективность инвестиционных вложений федеральных и региональных сетей.

В ряду факторов, определяющих эффективность розничных торговых предприятий, их рациональное размещение (выбор мес-

та) является, пожалуй, самым главным. Понятно, что действие этого фактора взаимосвязано и с другими факторами (специализация, размер торгового предприятия и т. д.).

Среди основных критериев выбора оптимальных мест дислокации и размера розничных предприятий можно назвать два: минимум издержек потребления покупателей и максимум прибыли (продаж) организаций или индивидуальных предпринимателей, осуществляющих розничную торговлю¹.

В конечном счете коммерческий успех торгового предприятия определяется привлечением в магазин максимального числа покупателей. В свою очередь, это зависит от издержек потребления покупателей.

При планировании размещения торговых предприятий важное значение имеют принципы равномерности и группового расположения. Принцип равномерности размещения состоит в одинаковом размещении магазинов одного профиля в соответствии с плотностью населения. Принцип группового размещения торговых предприятий состоит в территориальном приближении нескольких магазинов различного профиля, товары которых вместе образуют группу комплексного спроса.

Выбирая в качестве критерия для обоснования места размещения и мощности розничного торгового предприятия издержки, полезно провести репрезентативный опрос потенциальных покупателей различных социальных и половозрастных групп. Такие опросы должны быть максимально дифференцированы в разрезе конкретных товаров, торговлей которых вы намерены заняться. Целью опроса является выяснение мнения покупателей, где они больше хотели бы приобретать конкретный товар: вблизи дома, на мини-рынке, в районном торговом центре, на оптовом рынке и т. д.

Правильное размещение розничных предприятий на территории городов и поселений городского типа оказывает решающее влияние на степень их прибыльности. Используемые для нахождения оптимального варианта подходы весьма различны. Их выбор зависит от конкретной ситуации с учетом особенностей, при которых может потребоваться разработка дополнительных методических решений.

При выборе оптимальных мест дислокации предприятий розничной торговли, определении типов предприятий и форм организации розничной торговли следует учитывать состав и особенности внутриселенческих торговых пространств².

Большое значение для выработки обоснованных схем размещения имеет исследование домашних хозяйств и их особенностей на данной территории. Именно домашние хозяйства выступают в роли конечного потребителя товаров и замыкающего звена логистической цепи.

Решая вопросы размещения магазинов в городах, следует учитывать влияние градостроительных, транспортных, социальных и экономических факторов.

В группу градостроительных факторов входят величина города, форма плана и функциональное зонирование его территории, плотность населения, размещение мест приложения труда, а также административных, культурных и спортивных центров.

Транспортные факторы включают направление и интенсивность основных потоков движения общественного и индивидуального транспорта.

К социальным факторам относят необходимость снижения затрат времени на посещение предприятий розничной торговли, достижение высокого уровня торгового обслуживания.

Экономические факторы – обеспечение необходимой эффективности капитальных вложений на развитие сети торговых предприятий и оптимального уровня их доходности³.

В научных исследованиях территориальной организации народного хозяйства используется широкий спектр методов, среди которых ведущим является системный анализ. Системный анализ делает возможным рациональное использование различной информации, дает возможность четко определить каждую проблему, выявить цель и выбрать наиболее эффективные методы ее решения. Научная разработка экономико-математических методов не только расширила применение системного анализа размещения предприятий, но и придала целенаправленный и вариантный характер экономическим расчетам.

В проектных разработках при обосновании размещения предприятий наиболее распространенными являются экономические методы. Несложные балансовые расчеты производства и потребления товаров в районах принадлежат к приближенным методам, которые еще называют традиционными. Наиболее распространенным в планировании территориального хозяйства является балансовый метод. В предплановых исследованиях широко используется система материальных, финансовых и других балансов. Техничко-экономические расчеты в основном применяются на проектной стадии обоснования размещения предприятий и территориального развития производст-

ва. Сравнительную эффективность разных вариантов районного размещения предприятий и комплексов определяют на основе расчета поточных (себестоимости) и сравнения одноразовых (капитальных) затрат. При определении эффективности функционирования хозяйства предприятия используют систему стоимостных показателей: валовую и товарную продукцию, численность работников, производительность труда, стоимость основных производственных фондов, материальные затраты и капитальные вложения.

Анализ территориальной организации хозяйств предусматривает использование экономико-статистических методов. Среди них наиболее распространенными являются вычисления индексов и средних величин, корреляционный анализ, группирование и графоаналитический метод.

К традиционным методам анализа размещения предприятий принадлежит сравнительный способ изучения экономических и экономико-географических явлений, их конкретизация и генерализация. При моделировании размещения торговли на перспективу довольно широко используют нормативный метод, роль которого важна и в рыночных условиях.

Однако современные экономические явления и процессы, присущие территориальному размещению торговли, очень часто имеют массовый характер и обусловлены сложным комплексом причин. Потому анализировать их можно только при помощи точных количественных методов исследования, которые называются экономико-математическими методами. Сущность последних состоит в формализованном описании экономических явлений и процессов в виде соответствующих моделей – систем математических уравнений⁴.

Проблему создания экономико-математических моделей территориальных пропорций впервые обосновал академик В.С. Немчинов. Под руководством М.Н. Албегова разработана система моделей размещения отраслей хозяйства, основой которой считают модель размещения промышленного производства, которая имеет две характерные особенности:

- условия развития и размещения каждого предприятия в отдельном районе, представленные в виде функции, которая характеризует изменение затрат в отрасли в целом в зависимости от объемов производства ее товаров в этом районе;
- экономические показатели производства товаров в отдельных районах и перевозка ее представлены в виде коэффициентов целевой функции, в расчетах которой широко используются прямые затраты⁵.

На сегодняшний момент для торговых организаций необходима модель, которая бы учла всю полноту факторов, влияющих на целесообразность частных или бюджетных вложений в развитие розничной сети:

- численность населения в планируемом периоде;
- норматив обеспеченности торговой площадью на 1000 жителей (срок достижения – пять лет) по розничной торговой сети непродовольственных магазинов, м²;
- общий объем розничного товарооборота по региону на текущий год;
- изменения в структуре товарооборота;
- рост сменности работ в отраслях;
- увеличение производительности труда работников массовых профессий в результате роста квалификации, расширения ассортимента продажи товаров, культуры обслуживания;
- изменения средних доходов населения по региону или городу;
- стоимость арендной платы за м² торговой площади.

Также на развитие и размещение торговых сетей могут влиять следующие факторы, которые очень сложно учесть в математической модели:

- мощные бренды;
- привлекательные предложения для потребителей;
- новейшие разработки систем работы с клиентами;
- гибкие и эффективные сети сбыта.

Примечания

- ¹ *Зырянов А.В.* Размещение торговых предприятий: Учеб. пособие для вузов. М.: Экономика, 2006. 250 с.
- ² *Медведева О.В., Гуденица О.В., Гончарова С.Н., Харченко И.А.* Экономический анализ в торговых организациях: Учеб. пособие для вузов. Ростов н/Д.: Феникс, 2010. 377 с.
- ³ *Парамонова Т.Н., Красюк И.Н.* Конкурентоспособность предприятия розничной торговли: Учеб. пособие для вузов. М.: КноРус, 2010. 120 с.
- ⁴ *Кравченко Л.И.* Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учеб. для вузов. М.: Новое знание, 2009. 511 с.
- ⁵ *Экономика предприятий торговли и общественного питания: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова.* М.: КноРус, 2009. 400 с.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В статье делается попытка разработки нового механизма учета капиталовложений в целях накопления достаточных финансовых ресурсов для воспроизводства основных средств отечественных предприятий.

Ключевые слова: амортизационный фонд, основные средства, износ основных средств, простое воспроизводство, инвестиционная деятельность, переоценка основных средств.

Потребность отечественных предприятий в капитальных ресурсах может быть удовлетворена за счет разных источников: собственных, заемных, привлеченных. В прежние годы основными источниками финансирования воспроизводства основных средств были бюджетные ассигнования. В настоящее время капитальные вложения на поддержание и развитие основных средств формируются главным образом из чистой прибыли и амортизационных отчислений.

Сумма амортизационных отчислений, как в период плановой экономики, так и в рыночных условиях хозяйствования, входит в состав себестоимости продукции в числе других составляющих, таких как материальные затраты, заработная плата и страховые взносы. Указанная методология учета амортизационных отчислений исходит из их принадлежности к издержкам производства. Однако если проанализировать природу возникновения и формирования указанного показателя, то можно увидеть, что:

1) фактический износ основных средств, эксплуатируемых в процессе производства продукции (выполнения работ, оказания

услуг), является результатом капитализации финансовых средств, обслуживающих процесс производства;

2) фактический износ основных средств не может в точности отражать будущие объемы амортизационных накоплений для воспроизводства средств труда.

Амортизационные отчисления от стоимости основных средств, находящихся в эксплуатации, являются накоплениями финансовых средств, а не издержками производства. Причем накопление финансовых средств осуществляется пропорционально объему стоимости средств производства, находящихся в эксплуатации, с целью создания новых производственных фондов и мощностей, обеспечивая тем самым простое воспроизводство основных средств.

С целью дальнейшего исследования определим условия, характеризующие процесс простого воспроизводства основных средств. Процесс простого воспроизводства основных средств, по нашему мнению, предполагает:

- 1) неизменное количество средств производства из года в год;
- 2) неизменные затраты на приобретение средств производства;
- 3) неизменный уровень производительности труда.

Однако уровень технологий и технологического процесса производственной деятельности в XXI в. достаточно сильно отличается от технического уровня выбывающих мощностей, созданных в XX в., требующих постоянных ремонтных работ и не обеспечивающих высокую производительность труда по сравнению с новым оборудованием. Естественно, что основные средства, вновь вводимые в эксплуатацию, обеспечивают более высокую производительность, имеют более высокую мощность и поэтому требуют больше финансовых средств на их приобретение. Таким образом, стоимость вновь вводимых в эксплуатацию средств производства всегда значительно выше выбывающих, и вполне понятно, что накопленных амортизационных отчислений из года в год не хватает на воспроизводство выбывающего оборудования. Вследствие этого неуклонно возрастают темпы дефицита финансовых средств на простое воспроизводство выбывающих средств производства. Так, в 2009 г. отечественными предприятиями на финансирование основных средств было направлено 1079 млрд руб. амортизационных отчислений, что составило всего лишь 18,7% от общего объема инвестиций (для сравнения в 2000 г. – 18,1%, в 2005 г. – 20,96%, в 2008 г. – 17,3%).

В странах с развитой рыночной экономикой с целью улучшения экономического положения предприятий отдельных отраслей (пи-

щевой, перерабатывающей, горной и т. д.) применяют специальные программы с целью выкупа государством у частных компаний физически и морально устаревших фондов. Нередко используют методы налоговой политики, поощряя компании, переходящие на экологически чистые и ресурсосберегающие технологии. Так, в целях финансирования государственных инвестиционных программ в Японии выпущены государственные «строительные» облигации.

В Российской Федерации с целью повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов за период 2002–2009 гг. была поэтапно снижена ставка налога на прибыль с 35% до 20%. Ежегодная сумма льгот по налогу на прибыль в отечественной экономике составляет около 120 млрд руб., более половины этой суммы реинвестируется в основные средства.

Еще одним методом стимулирования инвестиционной деятельности выступает право хозяйствующего субъекта на применение ускоренной амортизации с повышающим коэффициентом 3 для объектов, используемых в научно-технической деятельности, и коэффициентом от 1,05 до 2,0 для объектов, эксплуатируемых в условиях повышенной сменности или агрессивной среды. В качестве налогового инструмента стимулирования инвестиционной активности хозяйствующих субъектов выступает налоговая премия в размере 30% от первоначальной стоимости приобретенных и вводимых в эксплуатацию основных средств. Однако инвестиционную премию как налоговый инструмент можно рассматривать только тем предприятиям, которые для приобретения объектов воспользовались банковским кредитом. Вернув с выручки 30% от средств, использованных на приобретение объектов основных средств, они получают возможность направить их на погашение банковского кредита. В остальных случаях экономический эффект от применения амортизационной премии ощутим только в первый год эксплуатации оборудования, поскольку в последующие годы происходит увеличение налога на прибыль, вызванное уменьшением суммы амортизации, начисленной по объекту.

Другим методом регулирования процесса простого воспроизводства в нашей стране остаются проводимые ежегодно переоценки основных средств промышленности и отраслей народного хозяйства, которые начиная с 1998 г. переведены на добровольную основу. В результате их проведения не только значительно увеличилась доля основных средств в валовом национальном накоплении, но и увеличился разрыв между фактическим износом основных средств

и объемом начисленных амортизационных отчислений. К тому же ущербную инвестиционную политику в отраслях народного хозяйства предопределила применяемая с целью искусственного занижения себестоимости выпускаемой продукции так называемая «замедленная амортизация»¹. Заниженная искусственно себестоимость продукции за счет замедленной амортизации искажает базу для расчета таких важнейших экономических показателей, как рентабельность и эффективность производства.

Существенных расхождений между фактическим износом и суммой амортизации, начисленной за весь период эксплуатации основных средств до 1992 г., не наблюдалось. Вся сумма начисленных амортизационных отчислений накапливалась на счетах в государственном банке без права предприятия использовать их по своему усмотрению. В 1993–1994 гг. в результате инфляционных процессов амортизационные накопления обесценились, что нанесло непоправимый удар по одному из важнейших источников инвестиций. В результате для обеспечения процесса простого воспроизводства предприятия были вынуждены привлекать другие источники (внебюджетные средства, прибыль и т. д.), что, в свою очередь, значительно ограничило возможности расширенного воспроизводства. Предприятия, вместо дальнейшего технического перевооружения и модернизации имеющегося оборудования, вынуждены были направлять часть прибыли на простое воспроизводство.

Проводимые переоценки основных средств временно увеличивают финансовые ресурсы и в условиях высоких темпов инфляции не решают проблему возмещения стоимости основных средств, поскольку несвоевременное списание амортизационных отчислений на текущие затраты производства приводит к запаздыванию отражения результатов инфляции на экономической деятельности предприятия. В связи с этим возникает вопрос о необходимости отмены или изменения порядка пересчета стоимости основных средств и начисления сумм амортизации для целей простого воспроизводства эксплуатируемых объектов основных средств, или о применении нового экономически обоснованного механизма учета инвестиций, необходимых для развития отраслей народного хозяйства.

Обеспеченность отечественных предприятий финансовыми ресурсами, необходимыми для целей простого воспроизводства основных средств, связана, в первую очередь, с решением задач полного и своевременного отражения потерь амортизационных

отчислений. Особенно остро данный вопрос стоит в условиях высоких темпов инфляции. Эту задачу можно решить либо за счет полного отказа от текущих переоценок стоимости основных средств, влекущих за собой постоянное запаздывание амортизационных отчислений, либо путем индексации остаточной стоимости основных средств и суммы начисленной амортизации не один раз в несколько лет, а ежемесячно, с учетом инфляции, и надлежащим пересчетом себестоимости выпускаемой продукции. Представляется также возможным использовать механизм покрытия разницы между восстановительной стоимостью выходяющих средств производства и их начисленной амортизацией за счет результатов хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. В случае, когда разница между восстановительной стоимостью и суммой начисленной амортизации превысит сумму текущей прибыли предприятия, имеет смысл использовать практику США, где данный показатель (чистый убыток) переносится либо на три года назад, либо на 15 лет вперед, тем самым уменьшая сумму налога, приходящегося на эти годы. Необходимо установить порядок индексирования сумм текущей амортизации не через 5–6 лет после реального производственного процесса (как это происходит в настоящее время на отечественных предприятиях), а на основе плановых индексов. Это позволит совместить реальные и учетные процедуры, своевременно минимизировать возможные негативные экономические последствия, поскольку в текущих издержках производства своевременно найдет отражение реальный результат изменения восстановительной стоимости основных средств в результате переоценки. Реализация данного подхода к отражению результатов индексации стоимости основных средств позволит увеличить инвестиционные возможности предприятий с целью финансирования процесса простого воспроизводства и заинтересовать хозяйствующие субъекты в экономической возможности своевременной замены изношенного оборудования. Конечно, в целом эти меры не решат проблемы отечественных предприятий по воспроизводству основных средств, они могут только лишь отодвинуть их на какой-то период времени. В связи с этим задача поиска постоянного и надежного источника финансирования воспроизводства производственных мощностей остается весьма важной и актуальной.

Как известно, величина амортизационных отчислений рассчитывается в процентах от стоимости основных средств и оп-

ределяется вполне конкретными факторами (фактор времени, интенсивность эксплуатации объекта и т. д.), но число факторов, учитываемых в каждом определенном случае, характер их влияния могут оцениваться по-разному. В США, например, в основу системы расчета сумм амортизационных отчислений положены более существенные факторы, например: степень физического износа объектов; отказ от эксплуатации устаревших технологий; несоответствие технологического оборудования требованиям к качеству и количеству выпускаемой продукции. В зависимости от учета этих факторов суммы амортизационных отчислений могут конструироваться разными способами. В настоящее время в механизме финансово-хозяйственной деятельности отечественных предприятий амортизационным отчислениям отводится роль более значимая, чем в советскую эпоху хозяйствования, а именно: предприятиям предоставлено право самостоятельно выбирать методы амортизации, дана возможность принимать решения об использовании собственных ресурсов по своему усмотрению.

Однако в настоящее время дискуссионной и неразрешенной является проблема целевого использования амортизационных накоплений. Данная проблема возникает в связи с ростом дебиторской задолженности и нехваткой оборотных средств. В такой ситуации амортизационные накопления используются в лучшем случае на ремонт объектов основных средств, а не на инвестиции².

Амортизационный фонд по сравнению с другими инвестиционными фондами обладает рядом преимуществ, а именно:

- амортизационные отчисления являются самыми дешевыми ресурсами, не подлежат налогообложению, поскольку входят в состав себестоимости выпускаемой продукции;
- амортизационные отчисления входят в состав амортизационного фонда и подлежат планированию и контролю.

В пункте 25 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) говорится: «Суммы начисленной амортизации по объектам основных средств отражаются в бухгалтерском учете путем накопления соответствующих сумм на отдельном счете»³. Однако данный факт не нашел отражения в Плана счетов бухгалтерского учета, что, конечно, существенно затрудняет контроль как за накоплением, так и за расходованием средств амортизационного фонда. Так, в настоящее время остается неизвестной информация о накопленных и использованных

не по назначению объемах амортизационных накоплений прошлых лет. В результате амортизационные отчисления, на сумму которых увеличена себестоимость продукции, используются не по прямому назначению, а переходят в состав оборотных средств предприятия.

Согласно Приказу Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности» и Положению по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации (ПБУ 4/99)» в бухгалтерскую отчетность организаций должны быть включены показатели, необходимые для формирования полной и достоверной информации о финансовых результатах деятельности организации и ее финансовом положении. В связи с этим, по нашему мнению, необходимо:

1. С целью обобщения данных об амортизационных накоплениях, их наличии и движении ввести в План счетов бухгалтерского учета счет 85 «Амортизационный фонд». В форме № 3 «Отчет о движении капитала» бухгалтерской отчетности ввести графу «Амортизационный фонд». По данной графе отражать информацию об объеме амортизационных накоплений на начало отчетного периода, о суммах амортизационных отчислений, начисленных за период, и о сумме амортизационных отчислений, не использованных на конец отчетного периода.

2. В целях пополнения амортизационного фонда реальными дополнительными ресурсами использовать его средства только по следующим направлениям:

- на приобретение ценных бумаг;
- на участие в биржевых операциях;
- на использование в инвестиционной деятельности в системе диверсификации.

3. С целью получения достоверной учетно-аналитической информации о финансовом и имущественном положении субъектов хозяйствования выделить в Плане счетов бухгалтерского учета счет 87 «Капитал переоценки» с целью отражения сумм проведенной переоценки. Это позволит избежать смешивания вкладов собственников и сумм, сформировавшихся в результате переоценки средств производства. Что в свою очередь позволит избежать дезинформирования как внутренних, так и внешних пользователей о финансовом состоянии предприятия. Отражение сумм переоценки в составе добавочного капитала, который в свою очередь входит в состав собственного капитала предприятия, влияет на величину важнейших для экономического анализа

Г.Г. Суспицына

показателей: коэффициента независимости, коэффициента маневренности собственных средств, коэффициента обеспеченности запасов собственными оборотными средствами. В форме № 3 «Отчет о движении капитала» бухгалтерской отчетности целесообразно выделить графу, в которой информацию по счету «Капитал переоценки» отражать наряду с вложениями собственников и финансовыми результатами.

Примечания

- ¹ *Кожин В.Л.* Амортизация. М.: Экзамен, 2004. 320 с.
- ² *Веретенникова И.И.* Амортизация и амортизационная политика. М.: Финансы и статистика, 2004. 192 с.
- ³ Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) (30 марта 2001 г. № 26н, в ред. от 12.12.2005 г.).

Внешнеэкономическая деятельность

А.Н. Макаров

РАЗРАБОТКА КЛАССИФИКАЦИИ ИМПОРТА

Импорт является дихотомическим фактором внешнеэкономической безопасности государства. Импортная интервенция на внутренние рынки стратегических товаров ослабляет конкуренцию и усиливает зависимость предприятий и регионов от импортных поставок. Для понимания сущности возникновения импортозависимости необходима разработка классификации импорта.

Ключевые слова: импорт, импортная интервенция, классификация импорта.

Ни одна страна, как бы сильно ни был диверсифицирован ее народнохозяйственный комплекс, не может обойтись без импорта¹. Импорт традиционно рассматривается в качестве важного фактора насыщения внутреннего рынка дефицитными или не производимыми в стране ввоза товарами, поскольку невозможно производить все товары в одной отдельно взятой стране хотя бы в силу неравномерного распределения природных ресурсов на земном шаре.

В то же время импорт является дихотомическим фактором внешнеэкономической безопасности государства²: с одной стороны, удовлетворяется спрос населения на товары потребительского назначения и обеспечиваются потребности предприятий в продукции производственно-технического назначения. Вместе с тем, иностранные товары вытесняют аналогичную продукцию отечественных предприятий, что отрицательно влияет на уровень занятости и доходов населения, величину налоговых поступлений в бюджет

и тормозит динамику структурных преобразований экономики страны и ее регионов. Оснащенные импортной техникой и другим технологическим оборудованием, предприятия России попадают в опасную зависимость от поставок импортных запасных частей, в то время как отечественные машиностроительные предприятия приходят в упадок, лишившись заказов российских предприятий³.

Импортная интервенция на внутренние рынки стратегических товаров ослабляет конкуренцию и усиливает импортозависимость⁴, тем самым актуализируя проблему экономической безопасности регионов и государства.

Представляется, что импортные потоки можно классифицировать по следующим признакам:

1. По целям применения.
2. По воздействию на предприятия отрасли региона.
3. По объектам импорта.

Рассмотрим указанные признаки классификации импорта.

По целям применения имеют место три вида импортных потоков: для производственной деятельности в интересах промышленных предприятий и физических лиц, для коммерческой деятельности торговым предприятиям и физическим лицам, а также для целей личного пользования и потребления в интересах физических лиц⁵.

По воздействию на предприятия отрасли региона импорт можно подразделить на количественный, демпинговый и субсидированный.

Количественный импорт может нанести серьезный ущерб отраслям российской экономики, что проявляется в существенном ухудшении производственного, торгового и финансового положения отраслей российской экономики и выражается в общем ухудшении ситуации с производством непосредственно конкурирующих товаров в Российской Федерации. При этом под непосредственно конкурирующим товаром следует понимать товар, который полностью идентичен товару, который является или может стать объектом торговли, либо сопоставим с товаром, который является или может стать объектом торговли по своему назначению, применению, качественным и техническим характеристикам, а также по другим основным свойствам таким образом, что покупатель заменяет или готов заменить его в процессе потребления товаром, который является или может стать объектом торговли⁶.

В целях установления серьезного ущерба отрасли российской экономики или угрозы причинения серьезного ущерба вследствие

возросшего импорта оцениваются объективные факторы, которые могут быть выражены в количественных показателях и оказывают воздействие на экономическое положение отрасли российской экономики. Например: темпы и объем прироста импорта товара, являющегося объектом расследования; уровень цен на импортный товар, являющийся объектом расследования, по сравнению с ценой непосредственно конкурирующего товара, производимого в Российской Федерации; изменение объема продажи непосредственно конкурирующего товара, производимого в Российской Федерации, на рынке Российской Федерации; изменение объема производства непосредственно конкурирующего товара, производительности, загрузки производственных мощностей, размеров прибыли и убытков, а также уровня занятости в отрасли российской экономики; доля импортного товара, являющегося объектом расследования, в общем объеме продажи на рынке Российской Федерации данного товара и непосредственно конкурирующего товара.

Товар является предметом демпингового импорта, если экспортная цена данного товара ниже сопоставимой цены аналогичного товара, складывающейся при обычном ходе торговли таким аналогичным товаром на рынке иностранного государства, из которого экспортируется данный товар. При этом аналогичным товаром следует считать товар полностью идентичный товару, который является или может стать объектом расследования, либо в отсутствие такого товара другой товар, который имеет характеристики, близкие к характеристикам товара, который является или может стать объектом расследования⁷.

Субсидируемый импорт – импорт товара, при производстве, экспорте или транспортировке которого на таможенную территорию Российской Федерации использовалась специфическая субсидия иностранного государства (союза иностранных государств).

Демпинговый или субсидируемый импорт могут нанести материальный ущерб отрасли российской экономики, что подтверждается доказательствами ухудшения положения отрасли российской экономики и проявляется, в частности, в сокращении объема производства аналогичного товара в Российской Федерации и объема его реализации на рынке Российской Федерации, снижении рентабельности производства такого товара, негативном воздействии на товарные запасы, занятость, уровень заработной платы в данной отрасли российской экономики, уровень инвестиций в данную отрасль российской экономики.

И наконец, по объектам импорта предлагается выделить следующие виды импорта: потребительских товаров, продукции производственно-технического назначения, услуг и технологий.

В общем виде разработанная классификация импорта представлена в таблице.

Таблица

Классификация импорта

Импорт		
По целям применения	По воздействию на предприятии отрасли	По объектам импорта
Производственный	Количественный	Потребительские товары
Коммерческий	Демпинговый	Продукция производственно-технического назначения
Для личного пользования потребителей	Субсидированный	Услуги Технологии

Представляется, что разработанная классификация импорта поможет в понимании сущности возникновения импортозависимости и дальнейшей разработке комплекса импортозамещающих мер в целях повышения экономической безопасности предприятий и регионов.

Примечания

¹ *Шуйский П.* Основные направления рационализации импорта России // Внешнеэкономический бюллетень. 2005. № 1.

² *Макаров А.Н.* Импорт и импортозамещение: региональный аспект (на примере Нижегородской области) // Экономико-финансовая и управленческая компоненты в современных социально-экономических системах: Материалы Всероссийской научно-практической конференции. М.; Волгоград, 2010.

- 3 Статья «Импорт» // Википедия Свободная энциклопедия. [М., 2010]. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Import> (дата обращения: 09.11.10).
- 4 *Смирнов К.* «Рубль обвалится уже через два года» (Газета. 2007.05.04. № 61) // Проект национального развития. [М., 2010]. URL: http://www.prorazvitie.ru/show.php?action=show_stat&mykey=754 (дата обращения: 07.11.10).
- 5 *Макаров А.Н.* Методологические основы использования агломеративных образований в импортозамещении (на примере Нижегородской области). Нижний Новгород: Нижегородский филиал ИБП, 2010. 205 с.
- 6 Федеральный Закон № 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» (с изменениями на 30.12.2006 г.). Ростов н/Д.: ЛЕГИОН, 2010.
- 7 Там же.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СВЯЗИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье проводится анализ основных показателей развития внешней торговли РФ на современном этапе, дается оценка состояния внешне-экономических связей, указываются направления структурных сдвигов и географической направленности внешней торговли на перспективу.

Ключевые слова: внешняя торговля, товарооборот, экспорт, импорт, сальдо торгового оборота.

По данным таможенной статистики, внешнеторговый оборот России в 2011 г. составил 821,3 млрд долл. (с учетом данных о торговле с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан) и по сравнению с 2010 г. вырос на 31,2%¹.

Сальдо торгового баланса значительно увеличилось в 2011 г. по сравнению с «провальным» 2009 г. и достигло 210,7 млрд долл., что превысило даже абсолютные объемы превышения доходов от экспорта по сравнению с затратами на импорт, которые в последний предкризисный период составляли более 200 млрд долл.

Характерной особенностью развития внешней торговли России является устойчивое соотношение стоимостных объемов экспортных и импортных операций. На долю экспортных операций приходится $\frac{2}{3}$ стоимости товарооборота, в то время как доля импортных операций незначительно превышает $\frac{1}{3}$.

Основой различий в динамике экспорта и импорта России на современном этапе является диаметрально противоположная товарная структура ввоза и вывоза. Экспорт характеризуется преобладанием топлива, сырья, материалов и крайне низким удельным весом

конечной продукции. Импорт Российской Федерации в основе своей состоит из готовых изделий, инвестиционных и потребительских товаров.

Стоимость экспорта России в 2011 г. возросла до 516 млрд долл. Основной причиной увеличения стоимостного объема экспорта России явилось стабильное повышение уровня цен на основные сырьевые товары, экспортируемые Россией. Наиболее низкие цены отмечались в конце 2008 – начале 2009 г. В течение 2009–2011 гг. происходил их постепенный рост. Несмотря на увеличение цен, средний уровень большинства товаров не достиг показателя середины 2008 г., когда был зафиксирован максимум цен на основные товары российского экспорта за последнее пятилетие.

На протяжении последних десятилетий основу российского экспорта составляют топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта преобладает. В период 2010–2011 гг. стоимостный объем этих товаров рос опережающими темпами и достиг рекордного показателя 71,2% по результатам 2011 г. Ранее зафиксированный максимум в 2008 г. составлял 69,2%.

В общем объеме экспорта России среди товаров топливно-энергетического комплекса половину стоимостного объема занимают нефть сырая и нефтепродукты, физические объемы поставок сырой нефти составили в 2011 г. до 219,1 млн т. Велика доля в экспорте природного газа – объемы поставок достигли в 2011 г. 161,7 млрд куб. м. Россия, располагая крупнейшими в мире запасами природного газа – 24% и уникальной трубопроводной газотранспортной системой, является ведущим и наиболее перспективным поставщиком природного газа на мировой рынок, обеспечивая 21% международной торговли этим энергоносителем. С 2009 г. пока еще в незначительном объеме природный газ экспортируется в сжиженном виде с единственного предприятия по производству СПГ².

Среди прочих товаров топливно-энергетического комплекса, поставляемых на внешний рынок, велико значение экспорта угля каменного, нефтепродуктов, в том числе бензина автомобильного, керосина, топлива реактивного, дизельного топлива, топлива жидкого, физические объемы и доля которых в экспорте увеличивались.

В общем стоимостном объеме экспорта доля металлов в 2011 г. составила 9,1%. Названная товарная группа представлена черными металлами и изделиями из них, прежде всего полуфабрикатами из железа и нелегированной стали, чугуном, прокатом плоским из

железа и нелегированной стали, медью, алюминием, никелем. Прошедший кризис подчеркнул экспортоориентированный характер российской черной металлургии и резко снизившейся значимости для отрасли внутреннего рынка, что обуславливает необходимость четко следовать рыночной конъюнктуре.

В товарной структуре российского экспорта доля товаров химической промышленности составляла в последние годы 6,1–6,2%. Однако стоимостный объем поставок рассматриваемой продукции сокращался более значительно, нежели физический объем. Снижение стоимостных и физических объемов экспорта наблюдалось практически по всем товарным группам продукции химической промышленности, за исключением азотных удобрений, смешанных удобрений, пластмасс и изделий из них.

Доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в 2011 г. составила 2,2% (в 2009 г. – 2,9%, 2010 г. – 2,5%).

Удельный вес экспорта машин и оборудования в 2011 г. сократился до 4,4% против 5,5% в 2010 г. и 5,8% в 2009 г. В последние годы возрастали стоимостные объемы поставок средств наземного транспорта (кроме железнодорожного), наблюдалось сокращение поставок электрооборудования, механического оборудования, легковых и грузовых автомобилей.

Доля экспорта продовольственных товаров в российском экспорте последние годы колеблется на уровне 2,3%. Стоимостный объем поставок продовольственных товаров возрос в 2011 г. по сравнению с 2010 г. с 8,7 млрд долл. до 11,3 млрд долл.

Импорт России в 2011 г. составил 305,3 млрд долл. Негативным моментом, понижающим эффективность российского импорта в период кризиса 2009–2010 гг., стало то, что снижение стоимости закупок Российской Федерации было связано прежде всего с сокращением физических объемов импортных поставок.

В товарной структуре импорта ведущая роль принадлежит машинам и оборудованию. Доля рассматриваемой товарной группы колебалась последние годы на уровне половины закупок России. В 2011 г. было закуплено машинотехнической продукции на сумму 141,3 млрд долл. По сравнению с прошлым годом стоимостный объем импорта машиностроительной продукции значительно увеличился. Возросли закупки электрических машин и оборудования, аппаратуры, средств наземного транспорта. Физический объем ввоза автомобилей, серьезно сократившийся в период 2009–2010 гг., значительно вырос и составил в 2011 г. 984 тыс. легковых автомобилей и 99,7 тыс. грузовых.

Доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства в товарной структуре превышает 15%. Физические объемы закупок наиболее крупных товарных позиций рассматриваемой товарной группы составили (в млн тонн): мяса свежего и мороженого – 1,28, рыбы свежей и мороженой – 0,7, сахара-сырца – 2,3, цитрусовых – 1,6.

Удельный вес продукции химической промышленности в товарной структуре импорта колебался в последние годы на уровне 14% (в 2008 г.) – 17% (в 2011 г.), имея тенденцию к увеличению. Лишь медикаментов, являющихся ведущей товарной позицией рассматриваемой товарной группы, в 2011 г. было ввезено в Россию на сумму, превышающую 10,9 млрд долл.

Доля импорта текстиля, текстильных изделий и обуви составляет несколько более 5%. Ведущей товарной позицией группы выступает одежда, которой импортировано в 2011 г. на сумму 6,7 млрд долл. Было закуплено в тот же период 92,3 млн пар импортной обуви на сумму 2,1 млрд долл.

Удельный вес импорта металлов и изделий из них в российском импорте в отдельные годы колеблется на уровне 5%. Доля древесины и целлюлозно-бумажных изделий составляет от 2,5% до 3,0%, имея тенденцию к сокращению физических объемов ввоза.

Географическое распределение внешней торговли России по группам стран последнее десятилетие остается принципиально без изменений. Основное место во внешнеторговом обороте Российской Федерации на текущем этапе развития отношений принадлежит Европейскому Союзу. На долю ЕС приходится около половины российского товарооборота при наблюдающейся тенденции некоторого снижения удельного веса рассматриваемой группировки развитых стран последние три года (в 2011 г. – 48,0%, в 2010 г. – 48,9%, в 2009 г. – 50,3%, в 2008 г. – 52,1%).

Стабильно на втором месте в товарообороте России с отдельными интеграционными группировками находятся страны СНГ, на долю которых в 2011 г. приходилось 14,9% российского товарооборота. На страны ЕврАзЭС, занимающие третье место в торговле РФ, приходится в настоящее время 7,9% товарооборота РФ, при том, что рассматриваемая доля последние годы была несколько выше, колеблясь от 8,7% до 8,2%.

Важной тенденцией, отмеченной в последние годы, явился рост объемов торговли России со странами АТЭС. Взаимный товарооборот достиг 145,4 млрд долл. в 2010 г., что составляет 23,3% оборота российской внешней торговли. Спецификой торговли России

со странами Азиатско-Тихоокеанского региона является стабильно отрицательное сальдо товарооборота, имеющее тенденцию к постоянному увеличению своих размеров.

Основными торговыми партнерами России в 2011 г. были Китай – 83,5 млрд долл., Германия – 71,8 млрд долл., Нидерланды, товарооборот с которой составил 68,5 млрд долл. На три названных торговых партнера России приходится в настоящее время 27,4% товарооборота РФ со всеми зарубежными странами. В период выхода из кризиса концентрация торговли на ведущих партнерах усилилась.

В десятку крупнейших торговых контрагентов РФ входят и такие страны дальнего зарубежья, как Италия, Турция, США, Япония, Франция, Польша и Республика Корея. Финляндия, замыкавшая последнее десятилетие десятку крупнейших партнеров России, в 2010 г. уступила свое место Республике Корея. Темпы роста товарооборота России с Кореей были рекордными – прирост товарооборота между партнерами в 2010 г. составил 68,2%, в 2011 г. – 40,9% и в абсолютных показателях достиг в 2011 г. 25,0 млрд долл. Причем если в 2010 г. экспорт из РФ увеличился почти в 2 раза за счет традиционной статьи российского экспорта – минерального топлива, то импорт из Кореи прежде всего за счет высоких темпов роста поставок средств наземного транспорта, представленных комплектующими, узлами и деталями для предприятия по сборке автомобилей на территории РФ. Бурный рост поставки комплектующих для автопрома был зафиксирован и в 2011 г. Именно отмеченная тенденция развития товарооборота между партнерами позволила корейскому автомобилю Hyundai Solaris выйти на первое место по объему продаж среди иномарок, собранных на территории России по результатам трех кварталов 2011 г.³

Основными партнерами России из стран СНГ в 2011 г. выступали Украина, Белоруссия и Казахстан, на долю которых приходилось более 89% товарооборота РФ со всеми странами СНГ⁴. В отдельные годы (2009) на первое место в товарообороте РФ с рассматриваемыми государствами выходила Белоруссия, обходя современного лидера. Казахстан неизменно находился на третьем месте.

Сдвиги в географическом направлении внешней торговли были обусловлены двумя основными факторами. Одним из этих факторов является выход в 2010 г. на первое место во внешнеторговом обороте России Китая. Вторым фактором, не столько уже приведшим, сколько заложившим правовую основу для значитель-

ных сдвигов в географическом направлении внешней торговли в перспективе, явилось образование Таможенного союза, в который вошли три государства – Россия, Белоруссия и Казахстан⁵.

Можно предположить, что ближайшее время Китай останется крупнейшим по объему торговли партнером РФ.

Высокие темпы роста экспорта России обусловлены прежде всего заинтересованностью Китая в импорте товаров, представляющих основу российского экспорта (напомним, что товары топливно-энергетической группы составляют более половины импорта КНР из Российской Федерации).

На перспективу необходимо учитывать, что имеется ряд серьезных проблем развития отношений между партнерами, так как не на всех аспектах торгово-экономическое сотрудничество соответствует долгосрочным экономическим интересам Российской Федерации.

Главными целями внешнеэкономической политики России в отношении Китая должны стать закрепление стратегического партнерства не только в торговой, но и в инвестиционной областях на сбалансированной основе, расширение присутствия на быстрорастущих товарных рынках, основой которых должна стать интеграция российской и китайской экономик.

Приоритетными направлениями можно назвать продвижение российской машинно-технической продукции на рынок Китая с упором на проекты в сфере энергетического, транспортного машиностроения, поставок оборудования для горно-шахтной промышленности, кооперация в области гражданского авиа- и судостроения. Углубление сотрудничества в сфере НИОКР. Развитие товарных потоков на основе расширения инвестиционного сотрудничества в области развития инфраструктуры приграничных территорий, транспортных и дистрибьюторских сетей, производства аграрной продукции, разработки природных ресурсов, создания на территории РФ мощностей по глубокой переработке древесины и предприятий пищевой промышленности. Совершенствование взаимодействия в сфере противодействия теневой экономике (достигшей чудовищных масштабов в последние годы). Это позволит наиболее полно реализовать национальные экономические интересы России и обеспечит в долгосрочной перспективе экономическую безопасность в ее отношениях с крупнейшим торговым партнером.

В целом тенденции развития мировой общехозяйственной конъюнктуры складываются благоприятно для внешней торговли России⁶.

В середине декабря 2011 г. в Женеве подписан протокол о присоединении России к Всемирной торговой организации, что означает завершение переговоров о членстве в ВТО, ведущихся с 1993 г. Госдуме РФ предстоит в течение 220 дней ратифицировать пакет документов, после этого Россия будет объявлена членом ВТО.

Основные проблемы российской экономики перенесутся в сферу регулирования внешней торговли, так как ВТО является одним из основных механизмов глобализации мировой экономики, контролирующим важнейшую составную часть – международную торговлю.

С момента вступления в организацию в России снизятся антикризисные пошлины, введенные после 2007 г. (это коснется автомобилей, металлургической и химической промышленности). Средневзвешенный импортный тариф снизится с 10% в настоящее время до 7,8% в конце предусмотренного переходного периода. Процесс уменьшения тарифа будет постепенным: самое длительное снижение пошлин – 8 лет – запланировано на мясо домашней птицы. Семь лет отведено на переходный период для автомобилей, вертолетов и самолетов гражданской авиации.

Можно надеяться, что основным и наиболее быстрым эффектом от вступления в ВТО станет рост иностранных прямых и портфельных вложений в российскую экономику. Позитивного эффекта во внешней торговле можно ожидать значительно позже.

Присоединение России к ВТО повлияет и на мировой торговый баланс. В США РФ сможет получить статус «нормальных торговых отношений», то есть можно рассчитывать на снятие ограничений, которые существовали в торговле последние десятилетия. По мнению зарубежных исследователей, это позволит вдвое увеличить экспорт американских товаров в Россию в ближайшие 5 лет.

Примечания

- ¹ Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации: [бюллетень]. М.: Федеральная таможенная служба, 2011 // Федеральная таможенная служба. [М., 2012]. URL: <http://www.customs.ru/index.php> (дата обращения: 12.03.12).
- ² Прогноз социально-экономического развития России на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Минэко-

номразвития России. [М., 2011]. URL: <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/9eee110044121b6294b8fedc4389b5e3/prog.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=9eee110044121b6294b8fedc4389b5e3> (дата обращения: 10.07.11).

- 3 Рассчитано автором по данным <http://www.autonews.ru/autobusiness> (дата обращения: 17.10.11).
- 4 Источником информации по Белоруссии является Федеральная служба государственной статистики.
- 5 Регулирование внешней торговли Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС / Под общ. ред. С.Ю. Глазьева, Т.А. Мансурова. М.: Проспект, 2011. С. 188.
- 6 Прогноз социально-экономического развития России на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг.

Зарубежный опыт

Н.М. Антюшина

СЕВЕРНАЯ ЕВРОПА: ПЕРЕХОД НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

В данной статье даны объяснения, почему страны Северной Европы превратились в мировых лидеров по показателям, характеризующим качественное развитие экономики.

Ключевые слова: инновации, «зеленая» энергетика, «зеленый» транспорт, НИОКР, интернационализация НИОКР.

В процессе создания информационного общества страны Северной Европы превратились в мировых лидеров инновационного развития, которые более активно финансируют сферу НИОКР, чем другие промышленно развитые страны. Например, в 2008 г. Швеция и Финляндия выделяли финансовые ресурсы на развитие НИОКР в относительном выражении почти в два раза больше, чем пятнадцать стран – участниц ЕС в среднем (см. табл. 1).

Таблица 1

Финансирование инноваций в странах Северной Европы¹

	Дания	Фин- ляндия	Исландия	Норве- гия	Швеция	ЕС (15)
Расходы на НИОКР в % к ВВП в 2008 г.	2,72	3,73	2,65	1,62	3,75	1,99
Расходы на НИОКР в 2008 г. на душу населения в евро по ППС	800	1 100	800	790	1 180	580

В Северной Европе высокое значение инноваций для поддержания экономического развития и благосостояния, для повышения качества жизни получило теоретическое обоснование и практическое воплощение. Профессор Орхусского университета Б.О. Лундваль разработал теорию национальной инновационной системы, а норвежский исследователь Кнут Согнер на основе исследования экономики североевропейских стран ввел важное понятие инновационной культуры.

Высокая отдача инновационной политики в этих странах обеспечивается благодаря двум особенностям. Во-первых, она тесно переплетается с другими направлениями действий государства (с социальным, инвестиционным, региональным, экологическим, образовательным, налоговым и другими). Во-вторых, в Северной Европе достигнут высокий уровень развития кооперации между различными звеньями инновационной цепочки, образующей национальную инновационную систему, которая обеспечивает более высокую отдачу по сравнению с тем, если бы звенья такой цепи действовали разрозненно. Это позволяет превратить науку и инновации в непосредственно производительную силу общества. По данным Европейской информационно-аналитической системы «Trend Chart», в современной Швеции среднее время для технологических нововведений почти в два раза короче, чем в Великобритании. Инновационная политика имеет высокий статус во всех североевропейских странах.

Еще одна особенность инновационной политики – это курс на использование регионального потенциала. При этом ответственность за осуществление инновационной политики возлагается на регионы, а центральное правительство разрабатывает инновационную стратегию и проводит другие поддерживающие инновации мероприятия. Большинство национальных инновационных агентств и инновационных программ имеют сильную региональную компоненту.

Инновации в североевропейских странах превратились в важнейший вопрос политической жизни, вокруг которого сложился консенсус. Ни одна из партий не оспаривает утверждения, что именно инновации являются главнейшим стратегическим ресурсом и средством обеспечения национальных интересов в эпоху постиндустриализации.

В Дании был создан фонд за счет доходов от нефти, добываемой в Северном море, средства которого (в отличие от аналогичных фондов в Норвегии и России) используются исключительно для

финансирования научных исследований и инноваций в наукоемких отраслях отечественного производства. Государственная программа «Инновационная Швеция» направлена на поддержание высокой конкурентоспособности основных отраслей отечественной промышленности. По расчетам международной организации «Эккаунтэбилити» (AccountAbility), которая при поддержке ЮНЕП подсчитывает индекс конкурентоспособности, в 2010 г. наибольших успехов в этом отношении добились страны Северной Европы. Развитию науки и технологий и воплощению их результатов в виде инноваций в странах севера Европы содействует применяемая ими специфическая модель социально-экономического развития, которая часто называется социал-демократической или скандинавской (см. табл. 2).

Таблица 2

Показатели социального развития стран Северной Европы²

	Дания	Исландия	Норвегия	Финляндия	Швеция	ЕС
Доля населения с доходами менее 60% от среднего (в %, 2008 г.)	12	14	10	11	12	ЕС (27) 16
Доля расходов на социальные цели в общих расходах бюджета государства (в %, 2008 г.)	73	70	51	73	70	–
Размер ВВП на душу населения к уровню ЕС (в %, 2009 г.)	106	108	160	100	109	ЕС (15) 100

Социальная ориентация содействует развитию наукоемкого экспорта, так как она позволяет расширить внутренний спрос на инновационные товары высокого качества, которые, утвердившись на внутреннем рынке, потом находят себе дорогу и на мировом рынке. Экспорт из Скандинавских стран и Финляндии наукоемкой продукции машиностроения отличается более высокой внешне-торговой эффективностью, чем экспорт изделий с низкой долей добавленной стоимости. Это помогает получать на мировом рынке технологическую ренту, которая намного превосходит природную ренту, получаемую при экспорте топлива и сырья. В свою очередь

наукоёмкий экспорт, увеличивая доходы от внешней торговли, помогает поддерживать функционирование социального государства. Высокий спрос на многие инновационные товары поддерживается благодаря целенаправленной деятельности государства, выделяющего значительные средства на закупки товаров и услуг, связанных с существованием системы бесплатного образования, медицинского обслуживания, различных социальных служб, действующих при муниципалитетах. Профессор Б.О. Лундвалль теоретически обосновал важную роль потребления в качестве фактора развития инноваций (см. табл. 3).

Таблица 3

Место Северной Европы в мире
по показателям качественного развития

	По индексу развития человеческого потенциала (ООН, 2010 г.)	По индексу глобальной конкурентной способности (ВЭФ, 2010 г.)	По индексу способностей к инновациям (ВЭФ, 2010 г.)
Дания	19	9	9
Финляндия	16	7	6
Исландия	17	31	20
Норвегия	1	14	17
Швеция	9	2	10
Россия	65	63	80

Согласно расчетам Европейской комиссии за 2010 г. Швеция, Дания и Финляндия являются лидерами инновационного развития в ЕС.

Инновационная направленность экономического развития приобретает вполне конкретные проявления в производстве и жизни общества в странах Северной Европы, где осуществляется перевод энергетики, транспорта и обрабатывающей промышленности на устойчивое развитие.

В Швеции была разработана государственная пятнадцатилетняя программа по освобождению экономики от углеводородной зависимости к 2020 г. В настоящее время эта страна заметно опережает по степени развития «зеленой энергетики» и «зеленого

транспорта» средние показатели по ЕС. Только в течение 30 лет доля нефти в энергобалансе Швеции сократилась с $\frac{2}{3}$ до $\frac{1}{3}$, а доля возобновляемых источников энергии выросла до $\frac{1}{4}$ (в ЕС – только 6%), еще примерно $\frac{1}{3}$ приходится на атомную энергию. В качестве источников для выработки биотоплива в Швеции используются отходы лесной, деревообрабатывающей, пищевкусовой промышленности, предприятий общественного питания и т. д. Для стимулирования производства электрической энергии за счет экологически чистых носителей энергии используются «зеленые сертификаты», которые государство выдает производителям электрической энергии (если они производят ее за счет чистых источников энергии) за каждый произведенный ими киловатт-час энергии. Остальных производителей шведское государство обязало приобретать «зеленые сертификаты» на свободном рынке. Применяются также «зеленые налоги» и налоговые скидки за экологически дружественное потребление, например, были введены налоговые льготы для владельцев «зеленых автомобилей». В Швеции благодаря налоговым льготам поддерживаются низкие цены на этанол, который продается на $\frac{1}{3}$ дешевле, чем бензин, хотя в производстве он обходится дороже. Основные шведские автомобильные компании «Вольво» и «Сааб» уже производят автомобили и грузовики с гибридными двигателями, которые могут потреблять наряду с бензином этанол или биотопливо. Постепенно наземный транспорт в Швеции переводится на применение экологически чистого топлива (этанол или биогаз).

Еще одно направление инновационного обновления – это шведская программа «СимбиоСити», направленная на создание экологически чистого городского хозяйства. В соответствии с этой программой регулярно собираемые коммунальные отходы перерабатываются на биогаз. Такая политика проводится в шведских городах совместно правительством и шведским Советом по торговле. Дело в том, что это содействует увеличению экспортного потенциала, шведский экспорт экологически чистых технологий уже достиг 2% от общего объема экспорта страны, и он продолжает быстро расти. Предпринимательская культура в том виде, как она сложилась на севере Европы, отличается от англосаксонских стран. Эти особенности отчасти сложились исторически, отчасти они сформировались под влиянием доктрины социально ответственного государства, которую сформулировали и реализовали на практике социал-демократические партии этих стран. У северо-европейского бизнеса сложилась репутация честного, справедливого

и прозрачного бизнеса, сердцевиной которого является экологическая и социальная ответственность.

Поскольку производство и экспорт североевропейских стран высокоспециализирован, то НИОКР в значительной мере концентрируются именно на тех направлениях, которые нужны для сохранения позиций на мировом рынке. Выделяются два крупных направления специализации: информационные технологии и технологии связи, а также наука о жизни (медицинские исследования, фармацевтика и биотехнология). Широко используются опробованные на практике, хорошо себя зарекомендовавшие организационные формы и методы финансирования инноваций: научные парки, технологические деревни, кластеры и венчурное финансирование и т. д. В странах Северной Европы применяют такие же формы организации и финансирования инноваций, как и в других промышленно развитых странах, но социально ориентированная модель позволяет реализовывать заложенный в них потенциал более эффективно, так как здесь в силу сочетания ряда факторов сложился хороший инновационный климат. Наиболее развитый рынок венчурного капитала на севере Европы сложился в Швеции.

После сооружения моста через морской пролив Эресунн здесь возник датско-шведский инновационный регион, в котором расположено 14 университетов, 7 научных парков и инкубаторов бизнеса, 4 научно-производственных кластера, 29 медицинских учреждений, 300 компаний, действующих в области биотехнологий. Здесь работают такие известные фирмы, как Ново Нордиск, Лундбек, Колопласт, Новозим, АстраЗенека, Лео Фармацевтик и другие. Кроме биотехнологий и фармацевтики, в регионе развиваются также нанотехнологии, электроника и оптика. Развитие инноваций в регионе поддерживают совместно центральные и местные органы власти Швеции и Дании. В этом регионе в наукоемком производстве работает около 40 тыс. человек, что в процентном отношении к общей численности занятых является одним из самых высоких показателей в Европе. Считается, что инновационный центр Эресунн по значению для развития медицинских исследований и новых лекарственных препаратов занимает третье место в Европе после аналогичных центров в Великобритании и Франции.

Известная финская компания Нокia организовала инновационный центр по развитию электроники и информационно-коммуникационных технологий на севере страны в городе Оулу. Поскольку этот опыт оказался положительным, то позднее здесь был создан

еще один инновационный центр экологической направленности. Развитию инноваций на севере Финляндии способствует региональная политика центрального правительства, перед которой была поставлена цель добиться относительного выравнивания северных регионов страны, ранее отстававших по уровню экономического развития по сравнению с юго-восточными областями.

На северо-западе от Стокгольма расположен шведский инновационный и производственный кластер по развитию электроники и информационных технологий, созданный шведской компанией Эрикссон – соперником финской Ноккиа. В кластере действуют тысячи компаний и около 70 тыс. занято в наукоемкой сфере. Две трети из них работают в области электроники и информатики, поэтому этот кластер называют шведской силиконовой долиной.

Дания превратилась в мирового лидера в производстве электрической энергии за счет силы ветра, а также в производстве и экспорте соответствующего оборудования. Она стала крупнейшим производителем ветряных турбин, в отдельные годы ее доля на мировом рынке по поставкам оборудования для электрических станций, работающих за счет энергии ветра, доходила до 40%. В настоящее время Дания удовлетворяет за счет ветра около 17% своих потребностей в электричестве. Датское правительство обязывает местных потребителей не менее $\frac{1}{5}$ от объема своего потребления покрывать за счет «зеленых источников» энергии. Те потребители, которые не выполняют этого требования, вынуждены покупать электрическую энергию по более высокому тарифу, который в 2,7 раза превышает обыкновенный. Дания ежегодно производит ветряных турбин на сумму более 3 млрд евро, 90% которых отправляется на экспорт.

Сфера НИОКР в странах Европейского Союза и в Северной Европе быстро интернационализируется. В 2002 г. Совет министров северных стран выпустил Белую книгу по науке и образованию, которая направлена на превращение севера Европы в ведущий инновационный регион. В соответствии с этой целью был создан Северный Совет по научным исследованиям и инновациям, Северный научно-исследовательский институт и Северный инновационный центр. Было также принято решение создать на севере Европы единое пространство НИОКР и инноваций, образовать единую сеть центров высших достижений. В связи с этим был учрежден Северный форум венчурного капитала, а при Северном инвестиционном банке был создан Северный инновационный фонд. Дело в том, что Скандинавским странам часто не хватает финансовых

и людских ресурсов для получения крупных научно-технических результатов и совершения значительных технологических прорывов, поэтому они приняли решение объединять свои усилия в такой важной области, как НИОКР и инновации. По сообщению Североевропейского инновационного центра, приток иностранных инвестиций в инновации в североевропейском регионе превышает объем инвестиций Скандинавских стран и Финляндии за пределами своего региона. Это говорит о том, что в этом регионе, благодаря социальной и инновационной ориентации экономики, существуют более благоприятные условия для инноваций по сравнению с другими странами мира.

Примечания

¹ Nordic Statistical Yearbook. 2010. Copenhagen, 2011. P. 52, 54.

² Ibid. P. 62, 112, 122.

СЕТЕВАЯ ПРИРОДА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА И ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

В статье исследуется взаимосвязь сетевой природы информационного общества и проявления конкурентных преимуществ в наиболее развитых странах, формирующих такое общество. Связность и коммуникационные услуги представляют собой базисную потребность в наиболее развитых странах, инновационное развитие которых направлено на повышение международной конкурентоспособности, укрепление традиционных и достижение новых конкурентных преимуществ. Формирование элементов информационной экономики, проникновение и распространение электронных услуг в бизнес-процессы и жизнь граждан создают благоприятные возможности для предпринимательства и улучшения качества жизни в менее развитых странах.

Ключевые слова: индекс электронной готовности (ЕРI), рейтинг цифровой экономики, индекс готовности функционирования в сети (NRI).

Одной из тенденций современного экономического развития в результате глобализации экономики является скачок от относительной изоляции отдельных стран к ситуации «чувствительности» всех видов экономической деятельности в одной стране к событиям в другой, независимо от территориального расстояния между ними. В результате становление информационного общества и экономики знаний в наиболее развитых странах вызывает встречное движение формирования элементов такой экономики во всех прочих странах.

Основанное на генерировании знаний и на всемерном внедрении информационно-коммуникационных технологий в качестве

технического средства такого генерирования, информационное общество (далее – ИО) организовано в сети, и его главные виды деятельности на глобальном уровне интегрированы в такие сети. Коммерческие сети являются основными составляющими современной глобальной экономики. Распределение экономической активности в форме различного рода сетей – глобальных, международных, региональных, специализированных внесло значительные изменения в модель пространственной организации экономической деятельности.

Отдельная экономическая единица (домохозяйство, город, населенный пункт и т. п.), взаимодействующая с другими аналогичными экономическими единицами, в теории сетевой экономики называется узлом. В экономическом контексте узел часто определяется как город, но не в качестве муниципального образования, а как целостная экономическая единица. Не все точки глобальной сети одинаково доступны. Некоторые узлы более доступны по сравнению с другими, что дает им приоритет и возможность занять место центрального или межсетевого коммуникационного узла. В условиях глобализации сетевой экономики такие приоритетные узлы превращаются в так называемые глобальные города как центры глобальной экономики в новой сетевой модели пространственной организации экономической деятельности и играют в мировой экономике роль, присущую в традиционном понимании странам или регионам.

В теории сетевой экономики сложилась закономерность: если условно представить территорию, на которой расположена какая-либо сеть, геометрически подобной равнине округлой формы (проще говоря, кругу), то средняя доступность в пределах такой территории будет монотонно увеличиваться от центра к любой точке на периферии; при преобразовании границы территории из формы окружности в форму эллипса различие в средней доступности между центром и периферией увеличивается. Эта закономерность объясняет, почему различия в доступности (как одном из конкурентных преимуществ) между центром и периферией в геометрически «вытянутых» странах большие по сравнению со странами, территория которых имеет приблизительно округлую или квадратную форму (например, в конфигурации «квадратной» Южной Кореи и «вытянутых» Японии и России). Чем больше «вытянутость», тем больше степень различия – и тем хуже возможности и труднее превращение национальных центров экономической деятельности в глобальные города, наличие которых составляет одно из важнейших конкурентных преимуществ информационной эпохи.

В информационную эпоху решающим условием развития стал доступ к информации, в том числе финансовой, а сетевая форма организации экономической деятельности создала предпосылки для практически полного «отрыва» финансового капитала от стационарной по своей сути сферы промышленного производства и более мобильной, чем промышленность, но по сравнению с финансовой менее мобильной сферы услуг. Если в индустриальную эпоху финансовая деятельность концентрировалась в крупных городах как центрах крупного производства, региональной и международной торговли, то в постиндустриальную эпоху наибольшая продуктивность капитала обеспечивается взаимодействием с высокотехнологичными инновациями и фундаментальной наукой, и центрами глобальной экономики становятся районы скопления учреждений высшего образования и фундаментальных исследований. Эти районы называются К-областями (C-regions), то есть областями, хорошо обеспеченными Коммуникациями, Когнитивными (познавательными) и Креативными (творческими) возможностями, и представляют собой еще одну «ипостась» глобальных городов.

Изменения в организационной составляющей экономической деятельности обусловили смену основной движущей силы экономики: во главе угла оказалось снижение не производственных и транспортных, а транзакционных издержек как один из главных факторов конкурентных преимуществ. При достижении информационным обществом высокой стадии развития (в настоящее время даже применительно к наиболее развитым странам можно говорить только о формировании ИО или о первой стадии ИО) основной экономической единицей и средоточием конкурентных преимуществ будет не ТНК, как в настоящее время, а предприятие инновационной ориентации, место которого в мировой экономике будет определяться не размерами, а степенью инновационности. В условиях глобализации постепенно изменяется характер и направленность формирования конкурентных преимуществ: национальные особенности сетевой природы формируемого в разных странах по-разному ИО, институциональные и иные изменения вызывают постепенное перераспределение конкурентных преимуществ, которыми ранее обладало лишь ограниченное число наиболее развитых регионов западного мира, и их постепенное перемещение на восток, в страны АТР.

Сетевая природа ИО измеряется так называемой Е-готовностью стран к существованию в сетевом глобальном обществе. Е-готовность количественно характеризует качество существующей

среды для ведения электронного бизнеса. Такая оценка формируется на основе большой совокупности факторов, показывающих, насколько рыночная экономика использует возможности Интернета. Показатели Е-готовности рассчитываются многими международными организациями, в том числе глобальной сетью ООН в области общественной администрации (UNPAN), Всемирным банком и другими. Среди наиболее распространенных и общепринятых показателей Е-готовности – Индекс электронной готовности (E-Readiness Index, ERI) и Индекс готовности функционирования в сети (или ИКТ-готовность, Networked Readiness Index, NRI).

Индекс электронной готовности (E-Readiness Index, ERI) с 2000 г. рассчитывается и публикуется в докладах исследовательской группой при британском еженедельнике «Экономист» («The Economist») – аналитическим центром Экономист Интеллидженит Юнит (The Economist Intelligence Unit, далее – EIU) в сотрудничестве с Институтом бизнес-стоимости при корпорации Ай Би Эм (the IBM Institute for Business Value) и Центром экономического развития этого Института (Center for Economic Development). Индекс ERI содержит оценки крупнейших экономик мира с точки зрения их способности поглощать информацию и внедрять информационно-коммуникационные технологии (далее – ИКТ) для экономического и социального развития с учетом технологических, экономических, политических и социальных аспектов. До 2010 г. эта оценка именовалась «Рейтинг электронной готовности» (E-Readiness Ranking), в 2010 г. в последнем на сегодняшний день докладе наименование рейтинга было изменено на «Рейтинг цифровой экономики» (Digital Economy Rankings)¹ – в целях более адекватного отражения увеличения влияния ИКТ на экономику и социальную сферу.

Индекс ERI рассчитывается на основе показателей, сгруппированных в шесть базовых элементов электронной готовности (шесть взвешенных категорий): (1) связность (подключение и коммуникационная и технологическая инфраструктура, далее – ИКТ-инфраструктура) – показатели «использования» ИКТ; (2) бизнес-среда (общий климат для деловой активности в стране); (3) социальная и культурная среда (Е-грамотность); (4) правовая среда (правовая поддержка); (5) правительственная политика и регулирующая среда; (6) восприятие потребителями и бизнесом (поддержка электронных услуг; практическая польза, которую получают бизнес и население от внедрения ИКТ).

Первая категория «Связность» характеризует проникновение ИКТ и степень доступности для бизнеса и домохозяйств сетей мобильной связи и Интернета, цифровых услуг, а также эффективность доступа. Уровень развития ИКТ-инфраструктуры и особенно степень доступности этой инфраструктуры для бизнеса и большинства людей играют ключевую роль для определения электронной готовности страны. Добавленная экономическая стоимость, создаваемая в бизнесе благодаря коммуникационной связности, значительна.

Вторая категория «Бизнес-среда», или бизнес-климат, демонстрирует, что добавление «электронной» составляющей к различным компонентам экономики, бизнеса и коммерции не изменяет природы последних, но значительно ускоряет, облегчает и оптимизирует проведение многих деловых операций. Агрегированные оценки в рамках этой категории позволяют судить о способности каждой страны поддерживать стабильную среду для проведения коммерческих операций и развития цифровой экономики, а значит и для повышения международной конкурентоспособности. Как показало исследование EIU 2010 г., в результате мирового кризиса показатели бизнес-среды существенно ухудшились практически во всех развитых западных странах. Тем примечательнее, что в некоторых наиболее развитых азиатских странах показатели бизнес-среды в 2010 г., напротив, существенно улучшились по сравнению с 2009 г. и почти сравнялись с лучшими докризисными показателями. Ожидается, что к 2013 г. стабильность глобальной бизнес-среды укрепится в наиболее развитых странах, как западных, так и восточных, и произойдет это на основе улучшения показателей финансового рынка и рынка труда. Благополучные условия будут созданы и для электронного бизнеса, который требует сравнительно меньших капиталовложений и относительно быстрее проникает на рынок (прежде всего, благодаря коммуникациям, создаваемым Интернетом).

В третьей категории «Социальная и культурная среда (общая и электронная грамотность, E-грамотность)» оцениваются общая грамотность и электронная грамотность населения, а также его инновационность. В целях достижения конкурентных преимуществ, которые дает сетевая природа ИО, граждане страны должны быть не только грамотными, но и интернет-грамотными. С целью повышения интернет-грамотности и облегчения доступа населения к электронным услугам, в частности, к услугам электронного правительства, ряд стран проводит специальные программы электронной

грамотности. С этим связано и достижение целей инновационного развития, хотя бы потому, что электронно-грамотные бизнесмены формируют основу для развития венчурного бизнеса и оценки предпринимательских способностей в управлении компанией.

Четвертая категория – «Правовая среда страны». Данная категория показывает, насколько правовая среда способствует возможности получать, хранить, передавать и распространять информацию. Правовая среда обеспечивает свободу и прозрачность коммерции и бизнеса, как традиционных, так и электронных, однако электронная индустрия нуждается в дополнительных правовых регуляторах, чтобы обеспечить фирмам возможность проведения электронных сделок, защиты интеллектуальной собственности и т. д. В качестве конкурентного преимущества определение адекватного статуса фирм, занимающихся электронным бизнесом, привлекает финансирование в новые технологически ориентированные проекты (венчурные проекты) и тем самым будет способствовать инновационному развитию.

Пятая категория «Правительственная политика и регулирующая среда» показывает, каким образом осуществляется правительственная поддержка расширения электронных услуг и в стране создается экосистема сетевой связности. До последнего времени национальные правительства выступали основателями и архитекторами ИКТ-инфраструктуры страны. В последние годы рынок принимает на себя часть ответственности за развитие этой инфраструктуры, однако основная нагрузка по-прежнему лежит на правительствах. Именно правительства занимаются становлением и совершенствованием E-готовности: финансированием сетей, формированием конкурентоспособной бизнес-среды, улучшением качества оказываемых услуг, укреплением рыночной экономики в целом и информационной экономики в особенности. Особое внимание уделяется использованию ИКТ для принятия инновационных решений в области окружающей среды, в частности, удаленному мониторингу средств контроля за потреблением энергии. В 2009 г. Международное энергетическое агентство (The International Energy Agency, далее – IEA) обратилось к правительствам стран усилить меры по сбережению энергии, в том числе используемой в компьютерах и мобильных телефонах. По оценкам IEA, в 2030 г. мировое потребление энергии для глобального использования ИКТ и потребительских электронных приборов составит 1700 tw, что в 3 раза превышает современный уровень и приблизительно равно потреблению энергии в экономиках США и Японии вместе взятых².

Последняя, шестая категория «Восприятие потребителями и бизнесом» отражает практическую пользу, которую получают бизнес и население от внедрения ИКТ. Мировой кризис повлек значительное ухудшение показателей связности по сравнению с докризисными показателями в большинстве развитых стран. Особенно негативное воздействие кризис оказал на уровень потребительских расходов на ИКТ на душу населения, уровень развития электронного бизнеса, доступность онлайн общественных услуг для граждан и бизнеса, использование Интернета потребителями в странах азиатского региона. Это обстоятельство потребует от стран этого региона дополнительных усилий по увеличению интернет-мощностей и числа интернет-пользователей – гораздо бóльших, чем в развитых странах других регионов.

Наряду с рассмотренным выше ERI, широкое общественное признание имеет и другой показатель Е-готовности – **Индекс готовности функционирования в сети** (ИКТ-готовности, Networked Readiness Index, NRI), который является результатом совместных усилий Международной школы бизнеса (Школы бизнеса для мира, Business School for World, INSEAD), Всемирного экономического форума в Давосе (World Economic Forum) и программы Всемирного банка «Информация для развития» (InfoDev)³.

NRI состоит из трех измерений, относящихся к ИКТ: (1) среды, (2) готовности и (3) использования. Первое измерение (среда) служит для определения степени благоприятности внешней среды для развития и использования ИКТ: рынков страны, ее политической системы, законодательства и инфраструктуры (в том числе ИКТ-инфраструктуры). Второе измерение – готовность – означает способность трех ключевых экономических агентов – индивидуумов, фирм и правительства – извлекать выгоду от использования ИКТ. Третье измерение – использование – означает уровень использования ИКТ этими акторами.

Расчеты NRI выявили тесную корреляцию между ИКТ-готовностью и экономическим ростом на уровне национальной экономики и наличие сильной корреляционной связи между ИКТ-капиталом и улучшением экономической производительности на уровне фирмы и показали, что на уровне национальной экономики большие затраты на ИКТ недостаточны для того, чтобы гарантировать высокие значения NRI, а на уровне фирмы отдача от вложений в ИКТ стала выше в последние годы. Важный вывод: экономическая отдача от ИКТ приходит не в краткосрочном периоде, но в более

длительной перспективе и после существенного увеличения ИКТ-инвестиций и активности в этой сфере.

Сравнение индексов NRI и ERI показало, что в большинстве случаев эти индексы отражают сходную картину. Различия касаются широты охвата стран и некоторых методологических нюансов. В обоих случаях цифровой рейтинг экономики нацелен на оценку в целях повышения международной конкурентоспособности: качества ИКТ-инфраструктуры, возможностей бизнеса, правительства и потребителей по эффективному использованию ИКТ, повышению уровня транспарентности (прозрачности) экономики, успехов технологических инициатив правительств и т. д.

Анализ обоих индексов привел к выводу, что ИКТ играют ключевую роль в социально-экономическом развитии стран: увеличивают производительность и ускоряют тем самым экономический рост; сокращают уровень бедности и улучшают стандарты жизни; облегчают доступ на рынки и социальное взаимодействие; способствуют повышению эффективности государственных структур, улучшению прозрачности и качества их коммуникаций с населением и бизнесом; повышают эффективность принятия решений. Пожалуй, главная роль ИКТ состоит в повышении международной конкурентоспособности национальных экономик. Примечательно, что, как продемонстрировали оба индекса, на фоне негативных тенденций к снижению ИКТ-готовности большинства развитых стран из-за общего ухудшения бизнес-климата в период глобального кризиса, некоторые страны посредством адекватного использования ИКТ смогли в этот сложный период повысить показатели как ИКТ-готовности, так и международной конкурентоспособности.

Итак, как показало наше исследование, связность и коммуникационные услуги представляют собой базисную потребность в развитых странах, инновационное развитие которых направлено на повышение их международной конкурентоспособности, укрепление традиционных и достижение новых конкурентных преимуществ. Проникновение и распространение электронных услуг в бизнес-процессы и жизнь граждан создают благоприятные возможности для ведения предпринимательства и улучшения качества жизни. Краеугольным камнем выступает адекватное сочетание поддерживающей электронный бизнес правовой среды и практики, способствующей оптимизации развития цифровой экономики в соответствии с рыночными принципами. Улучшение показателей ИКТ-инфраструктуры и электронной готовности страны явля-

ется комплексной задачей, достаточно сложной даже для стран, достигших высоких показателей электронной готовности. Выполнения этой задачи предполагается достигнуть в развитых странах посредством дальнейшего развития и углубления проникновения технологий широкополосной связи, мобильной связи четвертого поколения, укрепления доверия населения к электронному правительству. В этих целях разрабатываются правительственные программы и выделяются значительные инвестиции.

Менее развитые в технологическом отношении страны, к которым в настоящее время принадлежит Россия, могут получить выгоды от глобализации мировой экономики и повысить международную конкурентоспособность по крайней мере по двум направлениям в контексте нашего исследования: посредством «подключения» к информационной экономике более развитых стран и получения передовых технологий, а также в результате того, что информационная экономика, формируемая в наиболее развитых странах, сама по себе выступает проводником развития, если менее развитая страна обладает хотя бы начальными характеристиками электронной готовности.

Примечания

- ¹ Digital economy rankings 2010. Beyond e-readiness // Economist Intelligence Unit. URL: http://graphics.eiu.com/upload/EIU_Digital_economy_rankings_2010_FINAL_WEB.pdf (дата обращения: 18.02.12).
- ² E-readiness rankings 2009. The Usage Imperative // Economist Intelligence Unit. URL: <http://graphics.eiu.com/pdf/E-readiness%20rankings.pdf> (дата обращения: 18.02.12). P. 12.
- ³ The Global Information Technology Report 2010–2011 // World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2011.pdf (дата обращения: 18.02.12).

ИСПАНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются стратегические направления испанской инновационной стратегии, а также промышленной политики как важного инструмента перехода к инновационной экономике.

Ключевые слова: научно-технический потенциал, инновационный потенциал, Испания, инновационная модель экономики, стратегия устойчивого экономического роста, государственная инновационная стратегия, комплексный план промышленной политики.

Необходимым условием для перехода к инновационной экономике является наличие в стране высокого уровня развития научно-технического и инновационного потенциала. Что касается Испании, то современное состояние развития сферы НИОКР в стране остается неудовлетворительным. Согласно официальным статистическим данным, приведенным в докладе «Технологии и инновации в Испании», подготовленном в 2010 г. Фондом технологических инноваций, такой важнейший показатель состояния научно-технического потенциала страны, как доля расходов на НИОКР в ВВП, в 2008 г. составил 1,35%, что значительно ниже, чем в других промышленно развитых странах. Как известно, в 2007 г. в Германии данный показатель достигал 2,53% ВВП, в США – 2,66%, в Южной Корее – 3,21%, а в Японии – 3,44% ВВП.

Важно отметить, что в последнее десятилетие Испания прилагала значительные усилия для увеличения расходов на НИОКР в целях сокращения своего отставания от ведущих стран мира и достигла определенного прогресса, сократив брешь, отделяющую

ее от этих стран. В период с 2000 по 2008 г. расходы на НИОКР в текущих ценах этой средиземноморской страны увеличились с 5,7 млрд евро до 14,7 млрд евро, т. е. в 2,6 раза. При этом доля расходов на НИОКР в ВВП возросла с 0,91% до 1,35%. Однако данный показатель ниже показателя в 2%, поставленного в качестве цели для Испании Лиссабонской стратегией¹.

Отличительной особенностью Испании является недостаточное участие частного сектора в финансировании НИОКР. В 2008 г. его доля составила лишь 55% общих расходов на НИОКР. Интересно заметить, что в США данный показатель достигал 75,95%, в Германии – 69,96%, в Китае – 72,22%, а средний показатель по Европейскому Союзу равнялся 64,74%². Важно подчеркнуть, что Лиссабонской стратегией предусмотрено достижение задачи по увеличению доли частного сектора в финансировании затрат на НИОКР до 66%. Данное обстоятельство существенно снижает возможности Испании по переходу на инновационный путь развития. Без решения этой проблемы невозможно осуществление модернизации национальной экономики на инновационной основе.

Другим важным показателем развития научно-исследовательской и инновационной сферы Испании является доля высокотехнологичной продукции в экспорте продукции обрабатывающей промышленности. Согласно данным Всемирного банка, в 2007 г. этот показатель составил 5%. В этом же году в Германии он был равен 14%, Японии – 18%, США – 27% и в Китае – 27%³.

Инновационная деятельность испанских компаний также отстает от мировых стандартов. Согласно официальным данным, в 2008 г. доля предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, составила в Испании 20,8%. Из них 45,5% предприятий функционировали в сфере услуг, 33,8% – в промышленности, 17,8% – в строительстве и 3,2% – в сельском хозяйстве. Выделяются такие отрасли, как химическая, фармацевтическая, производство информационной, электронной и оптической продукции, в которых доля предприятий, внедряющих инновации, превышала 60%. При этом предприятия, на которых осуществлялись НИОКР, составляли лишь 6,4% от общего количества функционирующих в стране предприятий. $\frac{3}{4}$ этих расходов финансировалось за счет собственных средств предприятий. Интересно заметить, что расходы испанских предприятий на НИОКР в 2008 г. составляли всего 0,95% от их продаж. Важно подчеркнуть, что 57% всех расходов на НИОКР, осуществляемых предпринимательским сектором Испании, приходилось на крупные предприятия, на которых было занято более 250 человек.

Отставание Испании в сфере инновационной деятельности испанских предприятий объясняется структурой ее экономики, в которой преобладают малые и средние предприятия. Согласно данным Министерства промышленности, туризма и торговли Испании, в 2008 г. 99,86% национальных предприятий относилось к данной категории. При этом 51,3% предприятий – это те, которые не используют наемных работников. Как известно, именно малые и средние предприятия сталкиваются с наибольшими трудностями при получении банковских кредитов. С другой стороны, они располагают ограниченным доступом к рынкам капитала. Все это является причиной того, что для 70% малых и средних испанских компаний проведение НИОКР не является приоритетным направлением их стратегии.

Справедливости ради необходимо отметить, что в Испании имеются крупные компании, которые осуществляют значительные вложения в НИОКР. Это, прежде всего, банк Santander, чьи расходы на НИОКР в 2009 г. достигли 856 млн евро, и телекоммуникационная компания Telefónica, расходы которой на аналогичные цели составили 777 млн евро. Именно эти две компании входят в рейтинг 50 крупнейших компаний Европейского Союза, осуществляющих наибольшие инвестиции в НИОКР. При этом банк Santander занял в 2009 г. 31-е место, а Telefónica – 34-е место. В список 1000 компаний ЕС, которые осуществляют наибольшие расходы на НИОКР, в 2009 г. вошли 27 испанских компаний.

Отражением складывающейся ситуации в инновационной сфере Испании стало то, что, согласно опубликованному в начале февраля 2011 г. докладу Европейской Комиссии о ситуации в сфере инноваций в Евросоюзе, Испания по синтетическому показателю инноваций заняла 18-е место. При этом она вошла в группу стран, занимающих незначительные позиции в данной сфере. По большинству индикаторов, используемых при расчете синтетического показателя, позиции Испании ниже среднего показателя по ЕС⁴.

Учитывая тот факт, что в современных условиях ключевую роль в выходе страны из рецессии, что особенно актуально для Испании, и в обеспечении устойчивого экономического развития играют инновации, правительство этой средиземноморской страны в декабре 2009 г. представило стратегию устойчивого экономического роста, реализация которой рассчитана до 2020 г. Главная цель данной стратегии заключается в обновлении модели экономического роста национальной экономики путем ее модернизации на инновационной основе.

Для реализации вышеуказанной задачи в июле 2010 г. испанское правительство подготовило Государственную инновационную стратегию, главной целью которой является стимулирование технологического и инновационного развития, которое должно превратиться в основной инструмент изменения национальной производственной модели. Это должно быть достигнуто благодаря созданию организационной структуры, которая бы стимулировала инновационную деятельность предприятий, и координации секторальных инновационных стратегий. При этом ставится задача сокращения разрыва в области инновационного развития с ведущими странами мира к 2015 г. и достижения конвергенции по инновационным показателям со странами-лидерами в 2020 г.

Стратегия инновационного развития выделяет пять основных направлений деятельности, а именно:

- создание необходимых финансовых условий для увеличения финансирования инновационной деятельности предприятий. Предполагается, что доступ национальных предприятий к финансированию инновационной деятельности будет достигаться при помощи использования таких инструментов, как банковское кредитование, создание специальных инвестиционных фондов по инвестированию в научные исследования и инновации, использование венчурного капитала, выход на вторичный биржевой рынок, созданный в 2009 г. В 2010 г. правительство направило на эти цели 2,5 млрд евро;
- стимулирование инновационной деятельности предприятий посредством увеличения спроса государства на инновационную продукцию, что будет содействовать развитию рынков продуктов и услуг, произведенных на основе использования инноваций. Принимая во внимание, что государственные закупки продуктов и услуг составляют 13% ВВП страны, они могут превратиться в важный инструмент достижения целей, поставленных данной стратегией. При этом выделяются следующие инновационные рынки: здравоохранение, «зеленая» экономика, индустрия науки, производящая необходимое оборудование для осуществления НИОКР, и модернизация системы управления в стране;
- содействие интернационализации деятельности испанских компаний, использующих инновации;
- укрепление региональной кооперации в инновационной сфере. Это особенно важно, если принять во внимание, что на два автономных сообщества Испании, а именно Мадрид

и Каталонию, приходится 54% национальных расходов на инновации;

- совершенствование подготовки специалистов и привлечение ученых, технологов и управляющих в сфере инноваций на испанские предприятия. Среди инструментов, способствующих достижению вышеуказанных целей, важно отметить уже действующую в течение нескольких лет программу по финансированию найма исследователей на срок до трех лет для реализации промышленных проектов, технологического развития или осуществления исследований, предшествующих НИОКР⁵.

Из инструментов, способствующих инновационному развитию Испании, в настоящее время действуют следующие.

Во-первых, в стране существует система налоговых вычетов из расходов на НИОКР и инновации, осуществляемые национальными предприятиями. Так, от налогообложения освобождается 25% расходов на НИОКР, осуществляемых предприятием в течение двух лет. Кроме того, от налогообложения освобождается 17% расходов на оплату труда специалистов, занятых в НИОКР, 8% расходов на приобретение необходимого для осуществления НИОКР оборудования и 8% расходов на инновации. Общая сумма вычетов не может превышать 50% налога на прибыль. Исключение составляет Страна Басков, где не существует никаких ограничений.

Во-вторых, национальным предприятиям предоставляется 40%-ный бонус на взносы в фонды социального страхования, приходящиеся на персонал, занятый в НИОКР и ИТ-технологиях.

В-третьих, в рамках Министерства по науке и инновациям был создан Центр содействия промышленному и технологическому развитию. С 2009 г. национальные предприятия имеют возможность обращаться в данный центр с просьбой о финансировании расходов на научные исследования и инновации. Центр не только сам осуществляет финансирование таких расходов предприятий, но и содействует получению кредитов, предоставляемых банками по линии финансирования технологических инноваций, и получению субсидий по линии Седьмой Рамочной Программы Европейского Союза по науке и технологическому развитию. При этом существует большое количество линий такого финансирования. Согласно данным Центра, количество профинансированных им проектов увеличилось с 406 в 2000 г. до 1111 в 2007 г., а объем финансирования в рассматриваемый период возрос со 192,92 млн евро до 1,1 млрд евро. В 2009 г. количество предприятий, получив-

ших кредиты Центра, составило 1240, а объем предоставленных кредитов – 1,3 млрд евро. В 2010 г. объем финансирования достиг 1240 млн евро. В 2011 г. планируется, что данный центр предоставит инновационным предприятиям кредиты на сумму более 1400 млн евро.

В-четвертых, в рамках Министерства промышленности, туризма и торговли в 1982 г. было создано Национальное инновационное предприятие, которое осуществляет кредитование малых и средних предприятий страны, в том числе и их инновационного развития. По состоянию на 13 января 2011 г. это учреждение предоставило 845 предприятиям кредиты на сумму 280,13 млн евро. При этом если в 2004 г. было предоставлено 11,4 млн евро, то в 2010 г. объем кредитования малого и среднего бизнеса возрос до 98 млн евро. В 2011 г. Национальное инновационное предприятие планирует предоставить кредиты малому и среднему бизнесу на сумму 53,8 млн евро.

Важную роль в стимулировании инновационного развития Испании должен сыграть Закон о науке, технологиях и инновациях, принятый 1 июня 2011 г. Закон конкретизирует механизмы, которые должны способствовать улучшению управления наукой и регулирования профессиональной карьеры исследователя.

Впервые в истории страны закон вводит систему регулирования мобильности научных кадров, что должно способствовать их переливу из государственных университетов на частные предприятия. Кроме того, наряду с действующим Центром содействия промышленному и технологическому развитию создается еще одна государственная организация, которая должна стимулировать переход к инновационной экономике посредством предоставления финансовых ресурсов испанским предприятиям. Им должно стать Государственное агентство по научным исследованиям.

Важной составной частью стратегии устойчивого экономического роста, без которой невозможен переход к экономике, основанной на знаниях, является Комплексный план промышленной политики 2020, принятый в декабре 2010 г. Данный план ставит грандиозную задачу по возвращению промышленности роли локомотива экономического роста и генератора создания новых рабочих мест, что особенно важно для посткризисной Испании.

Среди основных направлений промышленной политики Испании в ближайшие десять лет важно выделить такое, как стимулирование инвестиций в НИОКР и инновации, без чего невозможно повысить производительность труда, улучшить конкурентоспособ-

ность национальной промышленности, а также завоевывать новые рынки сбыта. Важно подчеркнуть, что задачи, которые ставятся в данной сфере, полностью совпадают с задачами, сформулированными в Государственной инновационной стратегии. Кроме того, предполагается, что к 2020 г. доля частного сектора в расходах на НИОКР возрастет до 63%. Тем самым будет достигнут средний по ЕС показатель. Сами же расходы на НИОКР должны составить 3% ВВП⁶.

Комплексный план промышленной политики 2020 конкретизирует инструменты стимулирования инновационного развития страны, предусмотренные в Государственной инновационной стратегии. Так, на данное направление промышленной политики будет направлено 7 815 млн евро, из которых 7 315 млн евро составит государственное финансирование инновационной деятельности предприятий. В этих целях государством было разработано большое количество проектов.

Преимуществом Испании перед некоторыми странами мира является то, что за годы экономического подъема, в том числе благодаря притоку иностранного капитала, она смогла создать ряд передовых отраслей промышленности, таких как автомобильная, аэрокосмическая промышленность, сектор биотехнологий, производство информационных и телекоммуникационных технологий, промышленность, ориентированная на защиту окружающей среды, развитие возобновляемых источников энергии и энергетическую эффективность, а также агроиндустрия. Именно данные отрасли хозяйства обладают наибольшим «модернизационным» потенциалом, являются моторами развития национальной инновационной системы и могут изменить лицо Испании в мировой экономике. Ведь данные отрасли способны генерировать спрос на современные технологии и инновации, увеличить производство и экспорт современной конкурентоспособной продукции на мировые рынки.

В связи с этим другим важным направлением промышленной политики до 2020 г. должно стать укрепление этих стратегических для Испании секторов экономики. В плане ставится задача увеличить долю продаж предприятий, действующих в этих отраслях, в продажах промышленных предприятий с 34,4% до 44% в 2020 г., а долю занятых в них с 36,8% до 40%. Важно отметить, что Испания значительно отстает от других стран – членов ЕС по развитию отраслей промышленности, использующих высокие технологии. Так, в этих отраслях испанской промышленности действует 3,7% национальных предприятий, занято 4,9% работающих и произво-

дится 5,4% промышленной продукции. Средние показатели по ЕС составляют 6,1%, 8,7% и 10,8% соответственно.

Комплексный план промышленной политики 2020 предусматривает осуществление мер по поддержке данных секторов экономики, стоимость которых составит 9 384 млн евро. Для претворения в жизнь политики по стимулированию развития промышленного производства и, прежде всего, ее стратегических отраслей в марте 2011 г. Министерство промышленности, туризма и торговли Испании объявило о том, что в текущем году оно предоставит национальным предприятиям помощь в виде субсидий и кредитов для реализации 1400 проектов на сумму 928 млн евро. Из них 466 млн евро пойдет на стимулирование развития стратегических отраслей, а именно: 215 млн евро получит автомобилестроение, 41 млн евро – аэрокосмическая отрасль и 210 млн евро – другие стратегические отрасли испанской экономики. Остальные средства будут предоставлены в рамках европейской региональной политики на реиндустриализацию испанских регионов. Важно отметить тот факт, что данные меры по стимулированию развития промышленности будут способствовать осуществлению частных инвестиций в размере 4,7 млрд евро.

Перспективы перехода Испании к инновационной модели экономики определяются сочетанием факторов, как благоприятствующих такому переходу, так и сдерживающих его.

Среди факторов, которые открывают перед страной благоприятные перспективы развития по инновационному пути, надо выделить следующие:

– разработка стратегии смены модели экономического развития, краеугольным камнем которой становится инновационное развитие, что является необходимым условием перехода к инновационной модели экономики для любой страны мира. Как свидетельствует мировой опыт, экономическая и инновационная политика государства также является фактором формирования инновационной и конкурентоспособной модели экономики;

– наличие в стране передовых отраслей промышленности, прежде всего автомобильной, аэрокосмической промышленности, сектора биотехнологии, производства информационных и телекоммуникационных технологий, промышленности, ориентированной на защиту окружающей среды, развитие возобновляемых источников энергии и энергетическую эффективность, а также агроиндустрии, которые обладают наибольшим «модернизационным» потенциалом, и как следствие способны стать локомотивом

экономического развития страны в начале XXI в. на новой, инновационной основе;

- выделение государством значительных средств на реформирование национальной экономики, в том числе на цели инновационного развития;

- существенный приток иностранных инвестиций в испанскую экономику, направляемых в ее стратегические отрасли. В результате ТНК играют значительную роль в развитии этих отраслей экономики, стимулируя внедрение инноваций в производство. Так, один из лидеров мировой фармацевтики, компания GlaxoSmithKline (GSK), имеет в Испании 3 научно-исследовательских центра. Интересно заметить, что общее количество таких центров, созданных компанией по всему миру, достигает 18, на них занято 15 тыс. ученых;

- проведение инновационной политики в рамках ЕС и получение Испанией средств из европейских структурных фондов.

Основными факторами, сдерживающими переход Испании на инновационный путь развития, являются следующие:

- модель роста, основанная на секторах, не занимающихся инновациями, а именно на строительстве и туризме;

- преобладание в структуре национальной экономики малых и средних предприятий, не склонных к осуществлению инноваций. Принимая во внимание этот факт, особое значение приобретает финансирование малого и среднего бизнеса посредством кредитных линий государственного кредитного учреждения – Института официального кредитования, а также Национального инновационного предприятия и Центра содействия промышленному и технологическому развитию;

- недостаточно благоприятные условия ведения бизнеса в стране. А ведь именно они определяют не только возможности предприятий в сфере осуществления инноваций, но и возможности их успешной деятельности в той или иной стране. Так, согласно ежегодно публикуемому Всемирным Банком докладу «Doing Business», в 2011 г. Испания заняла 49-е место среди 183 стран мира по индексу легкости ведения бизнеса. При этом наихудшие результаты Испания имеет в сфере открытия бизнеса (147-е место), в сфере защиты инвесторов (93-е место) и по размерам уплачиваемых налогов (71-е место)⁷. В связи с этим важным направлением деятельности правительства Испании должно стать проведение реформ, которые облегчили бы ведение бизнеса в стране и создали бы экосистему, способствующую осуществлению инноваций;

– слабая заинтересованность финансового сектора страны в финансировании внедрения инноваций предприятиями, а также недостаточное развитие венчурного финансирования и сетей бизнес-ангелов. По данным Национального института статистики, $\frac{3}{4}$ расходов испанских предприятий на НИОКР финансируется за счет их собственных средств. В связи с этим важнейшей задачей становится реформирование финансовой системы страны с целью ее превращения в эффективный инструмент инновационного развития;

– неудовлетворительное состояние развития сферы НИОКР как основного инструмента повышения конкурентоспособности национальной экономики и перехода к инновационной модели экономики;

– специфика рынка труда Испании, заключающаяся в высоком уровне (30%) занятых по временным контрактам, что ведет к большой текучести кадров. Это в свою очередь не стимулирует склонность предприятий к инновациям. В связи с этим в современных условиях особое значение для модернизации испанской экономики приобретает реформирование рынка труда, предпринятое летом 2010 г.;

– недостаточно высокий уровень качества образования и, прежде всего, высшего образования в стране. В целом от качества системы образования зависит качество человеческого капитала и в конечном счете перспективы модернизации национальной экономики и перехода к инновационной модели экономики.

Примечания

¹ Tecnología e Innovación en España. Informe 2010. Madrid: Cotec, 2010. P. 27 // Cotec – Fundación para la innovación tecnológica. URL: http://www.cotec.es/index.php/utills/documento/fichero/fichero_1_1194920100616.pdf (дата обращения: 17.07.11).

² Las empresas de País Vasco, Navarra y de Castilla y León, las más innovadoras // EAE Business School. URL: <http://www.eae.es/es/noticias/las-empresas-de-pais-vasco-navarra-y-castilla-y-leon-las-mas-innovadoras.html> (дата обращения: 18.07.11).

³ High-technology exports (% of manufactured exports) // The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS> (дата обращения: 16.07.11).

- ⁴ Innovation Union Scoreboard. The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation // European Commission. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2010_en.pdf (дата обращения: 13.07.11). P. 33.
- ⁵ См.: Estrategia Estatal de Innovación // Ministerio de Economía y Competitividad. URL: http://www.micinn.es/stfls/MICINN/Innovacion/FICHEROS/ESTRATEGIA_ESTATAL_DE_INNOVACION_E2I_29.06.pdf (дата обращения: 20.07.11). P. 25–42; El Gobierno impulsa la e2i con avances en la compra pública innovadora y la innovación en municipios // Gobierno de España. Ministerio de Economía y Competitividad. URL: <http://www.micinn.es/portal/site/MICINN/menuitem.edc7f2029a2be27d7010721001432ea0/?vgnextoid=7171484f09b8b210VgnVCM1000001d04140aRCRD&vgnnextchannel=4346846085f90210VgnVCM1000001034e20aRCRD> (дата обращения: 20.07.11).
- ⁶ Plan Integral de Política Industrial 2020 (PIN – 2020) // Gobierno de España. Ministerio de Industria, Energía y Turismo. URL: <http://www.mityc.es/es-es/gabineteprensa/notasprensa/documents/planintegralpoliticaindustrial2020.pdf> (дата обращения: 15.06.11). P. 48.
- ⁷ Doing Business 2011. Making a Difference for Entrepreneurs // The World Banc. Doing Business URL: <http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB11-FullReport.pdf> (дата обращения: 20.07.11). P. 194.

Междисциплинарное исследование проблем мировой экономики

М.И. Гельвановский

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ПОПЫТКИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ОСМЫСЛЕНИЯ СУЩНОСТИ И СТРУКТУРЫ

В статье дается краткий исторический анализ концепций мироустройства, показывается, что каждая эпоха рождает свое представление о социально-экономической и политической конструкции окружающего мира и они имеют тенденцию к усложнению. Между тем развитие современного капитализма привело к тому, что к началу XXI в. сформировались своеобразные ножницы в международных социально-экономических отношениях, выражающиеся в росте бессилия национальных государственных и международных институтов в достижении сбалансированности развития, с одной стороны, и стремительно увеличивающейся мощи социально безответственных частных международных корпораций, занявших ключевые позиции прежде всего в инвестиционной и валютно-финансовой сферах. Деструктивный спекулятивный характер этой сферы усиливает волатильность и неопределенность общей ситуации, а все вместе это ведет к нарастанию хаоса в мировой экономике.

Ключевые слова: мировая экономика, концепции мироустройства, структура мировой экономики, междисциплинарный анализ.

Что собой сегодня представляет мировая экономика и куда она движется? Мы привыкли отвечать на этот вопрос весьма абстрактным ответом: *мировая экономика – это совокупность национальных хозяйств, связанных международными экономическими связями*, а движение ее, конечно, прогрессивно, потому что опирается на достижения научно-технического прогресса. Однако для более глубокого понимания тех процессов, которые сегодня происходят в мире, этого явно недостаточно. И главная причина этому,

прежде всего, процесс глобализации, резко изменивший картину мира, подчинивший внутренние императивы развития отдельных национальных хозяйственных систем требованиям внешней экономической среды. Глобальный кризис придал этим изменениям драматический характер.

Куда движется современный мир? Каков будет образ мировой экономики в ближайшей и более отдаленной перспективе? Каковы будут в ней позиции отдельных стран? Все эти и другие важные вопросы имеют далеко не абстрактный характер, поскольку именно *на основе картины мира формируются национальные стратегии, которые являются главным оружием в современной конкурентной борьбе.*

Анализ имеющихся концепций мироустройства показывает, что каждая эпоха рождает свое представление о социально-экономической и политической конструкции окружающего мира. Для того чтобы описать этот мир с позиций экономиста, одних чисто экономических знаний явно недостаточно. Нужны как минимум еще две науки, способные помочь в решении этой задачи – *философия и история*. Первая дает метод познания предмета, вторая позволяет развернуть этот метод во времени. Собственно говоря, именно *философия истории*, получившая свое название с легкой руки Вольтера, как некая синтетическая дисциплина служит инструментом для осмысления окружающего мира и происходящих в нем изменений.

Говоря о философии и истории, хотелось бы подчеркнуть, что это *минимальное*, что необходимо привлечь для осмысления проблемы. На самом деле этих наук требуется гораздо больше. Например, если говорить о понятиях (а здесь мы сталкиваемся с очень сложными понятиями), здесь крайне необходимы *лингвисты*, способные профессионально оценить правильность применяемых терминов. Например, термины «world-system», «world-economy», «world-empire» можно перевести как (соответственно) «мировая система», «мировая экономика», «мировая империя», но при такой «кальке» происходит утрата важных смысловых оттенков. Так термин «мировая система» у нас будет связан с термином советской эпохи, что заставляет специалистов использовать термин «миро-система». В двух других случаях ситуация более сложная. Если термин «мировая экономика» ассоциируется с национальной экономикой и часто проецирует представление о национальной экономике на весь мир, то «world-economy» – гораздо более сложное и многослойное понятие, чем подобное представление о «мировой

экономике». Его пытаются передать двойственным образом – как «мир-экономика» и как «мироэкономика», имея в виду в первом случае более универсальное понятие – часть мира или весь мир, являющиеся единым экономическим целым и, что не менее важно, где именно экономика является ведущей сферой общественной деятельности. И хотя термин «мир-экономика» уже имеет определенные права гражданства в переводной литературе на русском языке, его использование требует определенных уточнений. То же можно отнести к термину «мировое хозяйство», широко используемому, но, строго говоря, труднообъяснимому, поскольку у любого хозяйства должен быть хозяин.

Все эти проблемы непосредственно относятся как к пониманию предмета, так и к его возможным способам осмысления.

Если заглянуть в *античный период*, то философы того времени представляли мировой исторический процесс как некую последовательность событий, которая носит или нисходящий от «золотого века» характер (Гесиод, Сенека), или (по аналогии с природными циклами) характер круговорота (Платон, Аристотель).

Важный этап на пути формирования представления о развитии социумов имело *христианство*. Здесь исторический процесс имеет совершенно определенные и конкретные формы. Начало – сотворение мира. Далее этот процесс совершает линейное движение через ряд исторических событий, главным из которых является пришествие Христа, сформулировавшего новые принципы земной жизни, поднявшего для человека нравственную планку его бытия на сверхчеловеческий уровень и требующего от него сверхчеловеческих усилий, которые, тем не менее, как показывает опыт христианских святых, на персональном уровне вполне достижим с помощью Творца. Но в целом для человечества дальнейший путь – это путь к концу света и Страшному суду – конечной цели истории. Это учение получило название *эсхатологии*. Движущая сила исторического процесса – воля Бога, которая ведет человечество к заранее предустановленной цели. Усмотрение причин исторического движения, его конечной цели делает христианское понимание истории *телеологичным*. Поскольку история – это только отражение сверхвременных и сверхъестественных реальностей, то она имеет *сакральный характер*. С этими представлениями христианский мир прожил примерно 15 веков и часть его продолжает жить с ними до сих пор.

Начиная с *эпохи Возрождения* историю начинают рассматривать как вполне *земную* реальность, а философы Просвещения про-

тивнопоставляют христианской эсхатологии *учение о прогрессе*. Это было связано с успехами естественных наук и материальной культуры, а также мечтами о социальном развитии и надеждами на разумное устройство человеческого общежития в будущем. Именно идея прогресса как некоего двигателя развития, вытекающая из веры в безграничные возможности человеческого разума, отличает практически большинство последующих ведущих мыслителей, особенно XIX и XX вв. Это и Кант, веривший в установление вечного мира, и Гегель, связывавший прогресс с ростом свободы, и Спенсер, дополнивший идею прогресса идеей порядка.

Первый, кто связал историю и экономику в достаточно жесткий философский узел, был, как известно, Карл Маркс, пророчески предсказывавший наступление коммунизма как результат действия *объективных* законов. Важный момент: в экономике и истории Маркс *как бы* провел параллель с естественными науками, придав историческому процессу и процессу развития экономики жесткую форму объективного закона. Так родилось понятие и теория *общественно-экономических формаций*. На этой теоретической базе в России (бывшем СССР) было воспитано и образовано несколько поколений не только ученых-гуманитариев, но практически всех более или менее образованных людей. С этим сознанием сегодня реально еще живет значительная часть населения страны. Даже если эти люди не верят в коммунистическое завтра, само формационное представление о развитии общества довольно прочно сидит в их сознании, что создает трудности в осмыслении того, в какой же, собственно, формации живет современная Россия?

В противоположность исторически оптимистичным взглядам прогрессистов уже в середине XIX в. сформировался *цивилизационный подход* к объяснению мироустройства и его развитию. Этот подход возник сначала в России (Николай Яковлевич Данилевский¹, Константин Николаевич Леонтьев², «Византизм и славянство») и затем распространился в Европе первой половины XX в. (Освальд Шпенглер³, Арнольд Тойнби⁴). В его основе лежит идея *«видовой определенности человека»* (Н.Я. Данилевский). Согласно этому подходу правильнее говорить о развитии *не человечества в целом, а только отдельных его культурно-исторических типов*, неких суперэтнотипов (Лев Николаевич Гумилев). Культурно-исторические типы и возникающие на их базе цивилизации *не сопоставимы между собой*, и потому само понятие исторической динамики применимо лишь к *их внутреннему развитию*. К.Н. Леонтьев заложил основы *органистического* понимания

развития цивилизации, выделив периоды *начальной простоты, цветущей сложности и смесительного упрощения-разложения* – по аналогии с жизнью организма (что, кстати, весьма близко к объяснению природы современной глобализации). Оба русских мыслителя оптимистически смотрели в будущее и надеялись, что период расцвета русской цивилизации (славянской у Данилевского, византийской у Леонтьева) – впереди.

Европейские мыслители, наоборот, сделали акцент на процессах *заката цивилизаций* (своеобразный конец света), что вытекало из кризиса европейской цивилизации, втянувшей мир в череду войн и революций. О. Шпенглер вообще придал понятию «цивилизация» негативный смысл, оценив его как период упадка и гибели, по сравнению с культурой как периодом развития и расцвета. А. Тойнби был не столь категоричен и однозначен. В его теории развития цивилизации решающую роль играет *творческое меньшинство – элита*, которая должна находить адекватные ответы на вызовы среды, если она такие ответы найти не может, цивилизация разрушается, то есть здесь *все как бы зависит от качества элит*.

Попытка преодоления ограниченности и формационного, и цивилизационного подходов была предпринята Карлом Ясперсом («Истоки и цель истории»). В своей *линейно-волновой концепции* он попытался *сочетать периоды раздельного развития человечества с периодами единой истории*. Он выделил следующие этапы: *доисторическое время, время великих империй древности, осевое время и научно-техническую эпоху*. В доисторическое время человечество развивалось по схожим путям, но *не скоординированно*, контакты носили случайный и часто трагический характер. Поэтому, когда возникают *великие империи древности*, они оказываются агрессивными замкнутыми мирами с несопоставимыми культурами. Все меняет *осевое время*, когда человечество совершает *интеллектуальный прорыв к осознанию своего единства*. Форма этого прорыва – появление философии и создание мировых религий, подкрепляемые регулярными контактами культур (8 в. до н. э. – 2 в. н. э.). Однако начало *технической эры (15 в.)* снова поставило осознание единства под удар. Началась *новая доисторическая – техническая эпоха*, характеризующаяся *разрывом между реальным единством человечества и отсутствием его осознания*. Она должна привести к формированию новых замкнутых империй, а затем – к *новому осевому времени*.

Несколько иную концепцию разработал Альфред Вебер⁵ (брат известного социолога Макса Вебера). Он исходил из убеждения,

что в основе ее должна лежать не философия, а *социология истории*. В начале 1920-х годов Вебер сформулировал программу создания социологии истории и культуры и на протяжении последующих почти сорока лет реализовал ее в своих работах. По сути дела, *социология истории и культуры стала своеобразным синтезом философии жизни, национально-экономического анализа, истории культуры и политики*.

Разновидностями линейно-волновых концепций можно считать *концепции стадий экономического роста*. Впервые подобную концепцию сформулировал Дэниэл Белл, но более детально разработанной она оказалась у Эдвина Тоффлера. Главная задача этих концепций – комплексно осмыслить этапы в развитии общества *во взаимосвязи идеологии, экономики и культуры*. Например, у Э. Тоффлера история человечества укладывается в рамки *трех больших периодов*, определяемых характером производственной деятельности людей и регулирующих ее институтов: *первая волна – аграрное или традиционное общество*, не знающее индустриального производства культурных благ, где главные институты – церковь и армия; *вторая волна – индустриальное общество*, основанное на массовом производстве культурных благ, где главный институт – промышленно-финансовые корпорации и *третья волна – постиндустриальное общество*. Характерные признаки этого общества (кстати, сформулированные впервые Д. Беллом): 1) создание экономики услуг; 2) доминирование слоя научно-технических специалистов; 3) центральная роль теоретического знания как источника нововведений и политических решений в обществе; 4) возможность самоподдерживающегося технологического роста; 5) создание новой «интеллектуальной» техники. Доминирующую роль в социальном устройстве этого периода играют университеты. На смену массовой культуре приходит бесконечное индивидуальное технологическое творчество.

Еще одним направлением линейно-волновой концепции является *мир-системный анализ*, наиболее ярко представленный в работах Иммануила Валлерстайна⁶ и его последователей. Его специфика – в *структурно-пространственном подходе* к анализу мировой экономики и истории. Более точно его можно было бы назвать *пространственно-волновой концепцией*. Будучи социологом, Валлерстайн использовал для своего анализа социокультурный подход, рассматривая каждую культуру в геоисторическом плане, в котором общество неотрывно от той среды, в которой оно живет. Здесь он близок к цивилиционистам.

Одним из важных аспектов мир-системного анализа является *акцент на волновом характере развития исторических систем, который выражается в исторической динамике циклических ритмов и вековых трендов*. Важнейшим циклическим ритмом является хорошо известный Кондратьевский цикл, который длится в среднем 45–60 лет и состоит из двух фаз: расширения (А-фаза) и упадка (Б-фаза). Данный цикл отражает процесс создания крупнейших монополий (этот период образует фазу «А») и их упадка в результате появления на рынке новых конкурентов (фаза «Б»). Вековые тренды («логистики») впервые выделены Р. Камероном и составляют период 150–300 лет. По мнению И. Валлерстайна, вековые тренды связаны с так называемыми «циклами гегемонии» *тех или иных «великих держав» в капиталистической мир-экономике*.

Попытки сочетать нравственно-этические и стадийные характеристики развития представляют собой *когнитивно-ценностные модели*. Они исходят из того, что основой развития является либо *эволюция познавательного отношения к миру* (основатель социологии как самостоятельной науки – Огюст Конт), либо изменения шкалы *ценностей* (российско-американский социолог и культуролог – Питирим Сорокин⁷). Первый представлен «законом трех стадий исторического развития» О. Конта, согласно которому человечество проходит в своем развитии: *теологическую стадию* (когда явления мира объясняются исходя из сверхъестественного начала и сверхъестественным образом), *метафизическую стадию* (когда мир начинают объяснять из себя самого, но делают это умозрительным образом) и *позитивную стадию*, когда способом познания мира становится экспериментальная наука. По П. Сорокину, когда искусство лишается религиозных, моральных и гражданских ценностей, становится развлекательным, потребительским, гонится за сенсациями, смакует патологию, наступает время *чувственной культуры*. Эта эпоха началась в XVI в., а в середине XX в. наступил ее закат. Этим объясняются все кризисные явления нашего времени; войны, революции, жестокость, агрессия, общая конфликтность и нетерпимость. Логика истории у О. Конта имеет характер прогресса, а у П. Сорокина – регресса, который весьма близок к цивилиционистам русской школы.

Когнитивно-ценностные модели вновь возвращают нас к проблеме социальных мотиваций, в основе которых лежат *ценностные предпочтения и нравственные императивы*, но не преподанные в виде готовых формул, а пропущенные через тысячелетний опыт человеческой истории.

Этот модельный ряд можно было бы дополнить еще одним важным положением. Оно связано с аристотелевским делением хозяйственной деятельности, обусловленным различием в ее интенции на *экономику* (или *экономию* – *домостроительство, обустройство внешней среды*) и *хрематистику* (*обогащение*). Последнюю Аристотель называл противоестественной и относился к ней негативно. Критики аристотелевского подхода к делению хозяйственной деятельности на экономию и хрематистику обычно связывают этот подход с анализом натурального хозяйства, где физический труд является естественным источником материальных благ и вызывает уважение. На самом деле экономийные мотивации относятся далеко не только к физическому труду. А хрематистика в виде ростовщичества процветала на самых ранних этапах хозяйственной деятельности, когда натуральное хозяйство было доминирующей формой экономической организации социумов. На самом деле проблема здесь гораздо глубже и коренится она в *социальной психологии и системе ценностей*. Именно хрематистические установки на безудержное обогащение, сопровождаемое денежным фетишизмом, когда человеку кажется, что за деньги он может купить ВСЁ, а значит ВСЁ должно иметь денежный эквивалент, приводит к тому, что шкала ценностей выстраивается вокруг денег, а нравственные критерии человеческого поведения оказываются социально неприемлемыми, поскольку *нравственно ориентированный человек (не говоря уже о предпринимателе) оказывается совершенно неконкурентоспособным*, он все время терпит поражение в сопоставлении с менее разборчивыми ловкими конкурентами. Но *такая конкурентоспособность на индивидуальном уровне оборачивается полным провалом в конкурентоспособности на социальном, национальном уровне*. Разлагающая мощь хрематистики столь огромна, что она приводит к поражению не только отдельные страны, где начинает процветать коррупция и криминал, а государственное управление практически парализуется. Это же самое происходит и на глобальном уровне, где хрематистически ориентированные крупные транснациональные финансовые корпорации, обладая гигантскими и все возрастающими финансовыми ресурсами, конвертируют их в административный ресурс с тем, чтобы последний конвертировать снова в ресурс финансовый, но уже гораздо больший (Д'). При этом национальные правительства, на плечах которых лежит социальная ответственность за судьбы вверенных им в управление народов, обладают все меньшими ресурсами. В результате возникают своеобразные *ножницы между растущей социальной ответственностью одних*

субъектов мировой экономики (национальных правительств), снижением их ресурсного потенциала и растущими ресурсными возможностями и социальной безответственностью других ее субъектов – ТНК и ТНБ. Возможно, именно с этих позиций следует рассматривать субъектную структуру современной мировой экономики и тенденции ее трансформации, а также перспективы ее посткризисного развития.

Сегодня *структура мировой экономики представлена не только и даже не столько участвующими в международном разделении труда странами, но в большей мере занявшими наиболее сильные позиции транснациональными корпорациями,* деятельность которых анализируется крайне слабо. Если учесть результаты проведенного ранее анализа процесса глобализации, то конкурентный мегапроект, являющийся одной из форм этого процесса, должен неизбежно привести к нарастанию хаоса в мировой экономике именно в результате растущего бессилия национальных государственных и международных институтов и растущей мощи и социальной безответственности частных международных корпораций, занявших ключевые позиции прежде всего в инвестиционной, валютно-финансовой и кредитной сферах. Эти ножницы усугубляются деструктивным спекулятивным характером многих агентов в этой сфере, что усиливает волатильность и неопределенность общей ситуации в мировой экономике в целом.

Похоже, единственный путь предотвращения этого хаотичного развития состоит в *укреплении авторитета и экономической мощи наиболее крупных национальных государств и их международных объединений.* В связи с этим формирование Евразийского союза и расширение его на пространство ШОС представляется весьма перспективным и многообещающим. Самая главная проблема в реализации этого проекта заключается в формировании не только национальной конкурентной стратегии, но в *выработке согласованной стратегической линии всех участвующих в мегапроекте стран.*

Примечания

¹ Данилевский Н.Я. Россия и Европа. М.: Книга, 1991.

² Философский трактат «Византизм и славянство» публиковался трижды: в 1875 г. (в «Чтениях в Императорском Обществе истории и древностей российских»), затем в 1876 и 1885 гг. См.: Леонтьев К.Н. Византизм и сла-

вянство // Литература и жизнь. URL: http://dugward.ru/library/leontjev/leontjev_vizantizm_i_slavyanstvo.html.

- 3 См. основной труд Освальда Шпенглера «Закат Европы. Образ и действительность». Напр.: *Шпенглер О.* Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. Т. 1. Образ и действительность / Пер. Н.Ф. Гарелина. Новосибирск, 1993.
- 4 В 1954 г. вышло 10-томное издание «Постижение истории» в трех различных вариантах. Вслед за Освальдом Шпенглером, которого Тойнби называл гением, он рассматривает различные цивилизации параллельно, находя поразительные сходства в их зарождении, развитии и упадке; хотя и отвергает биологическую модель Шпенглера, согласно которой цивилизация как организм существует около 1000 лет.
- 5 Принципиальные замечания к социологии культуры. Общественный процесс, процесс цивилизации и движение культуры (1920) («Prinzipielles zur Kultursoziologie. Gesellschaftsprozess, Zivilisationsprozess und Kulturbewegung»).
- 6 *Валлерстайн И.* Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / Пер. с англ. П.М. Кудюкина; под общ. ред. Б.Ю. Кагарлицкого. СПб.: Университетская книга, 2001. 416 с.
- 7 *Sorokin P.A.* Social and cultural dynamics: In 4 Vols. N.Y., 1937–1941. Приобрел славу классического труда в области социологии и культурологии.

Abstracts

V.S. Aksenov, N.V. Zakharova

REGARDING STATE REGULATION OF ELECTRONIC MONEY CIRCULATION IN RUSSIA

This article describes electronic money definitions and state regulation mechanisms of electronic money circulation in present-day economy. Profoundly different models operated in Singapore, United States of America are analysed. Directions for establishing a state regulation system of electronic money circulation in Russia are formulated on the basis of foreign experience analysis.

Key words: money dematerialization, electronic money, electronic money circulation, electronic money issuance, state regulation of electronic money circulation.

N.M. Antyushina

NORTHERN EUROPE. TRANSITION TO THE INNOVATIVE DEVELOPMENT

The article “Northern Europe is on the Way to the Innovation Economy” is dedicated to the explanation why Northern European countries became the world leaders on the basis of the qualitative indices of economy.

Key words: innovations, “green” power engineering, “green” transport, research and development, internationalization of R&D.

Yu.S. Begma

THE COMPETITION AS A FORM
OF ECONOMIC RELATIONS
IN THE MODERN WORLD

The article criticizes an attempt to present the competition as basic principle for mutual relations among participants in market economy. On modern postindustrial world the virtualization of its economy is incompatible with competitive relations in the age of postindustrial development. Flows of products resulting of intellectual creative people's activities form network structure of space for economic cooperation.

Key words: virtual economy, cost of production, competition, balance, market, network structure, cooperation, production specialization, price policy.

L.G. Belova

NETWORK NATURE OF INFORMATION SOCIETY
AND FORMING OF COMPETITIVE ADVANTAGES
IN THE DEVELOPED COUNTRIES

In this article the author examines the interdependence between network nature of information society and competitive advantages in the most developed countries, forming this society. Connectivity and telecommunications services are the basic need in the most developed countries, which innovative development directs to increasing of their international competitiveness, strengthening traditional and achievement of new competitive advantages. Forming elements of information economy, penetration and extending of electronic services in business processes and people's life create favorable possibilities to undertake enterprising and improve the quality of life in the less developed countries.

Key words: E-Readiness Index (ERI), Digital Economy Rankings, Networked Readiness Index (NRI).

A.V. Bespyatykh, E.P. Bespyatykh, O.A. Bespyatykh
THE METHODOLOGY OF THE COST OBJECTS
SEGREGATION OF WORK-IN-PROGRESS
IN THE CROP PRODUCTION

The methodological recommendations (Order No. 792 dated 06.06.2003 by Ministry of Agriculture of the Russian Federation) aggregate the basic concepts of “the work-in-progress in the crop production” and “the costs of further yield” and include costs for particular culture and costs for indefinite culture. The article proposes criteria for exact allocation of costs for work-in-progress in the crop production and the future period expenses.

Key words: work-in-progress, costs, crop production, cultivation of live organisms.

M.V. Buzmakova
THE PRINCIPLES OF REASONABLE
CONSUMPTION OF SERVICES

In this article the author examines how consumer society has led the civilization to a global ecological catastrophe and suggests ways of development of services in the social infrastructure in the context of the concept of reasonable consumption.

Key words: consumption, services, social infrastructure, innovative development.

F.Yu. Chankhieva
THE ROLE OF CULTURE
IN HUMAN PROGRESS

The article discusses the 25-factorial typology of societies, focused on the progress and opposing the progress, proposed by an Argentine scientist M. Grondona. Ongoing researches (World Values Survey) have confirmed the fact that the culture-oriented progress, adhere to

a system of values, largely shared by most successful companies of the West and East Asia. The role of culture is great and it has some impact on the acceleration of progress backward societies.

Key words: culture, progress, society, types, values, the factor, economy, development theory.

V.G. Dobrokhleb, N.A. Kopeikina

DEMOGRAPHIC TRANSITION AND FORMATION OF SOCIAL INSTITUTES OF THE HEALTHY WAY OF LIFE OF THE CHILDREN'S POPULATION

The article presents the materials on model of demographic transition and on sociological research results for a way of life of the children's population in the Vologda area. The research was based on the data of the monitoring "Studying of the conditions of the formation of healthy generation". Despite the positive tendencies of the reduction in infant mortality rate, the health of children worsens. In these conditions it is important to create social institutes directed on formation of the healthy way of life for the population including children taking into account a phase of demographic transition.

Key words: health, children's population, demographic transition, way of life, public health, social institutes.

M.V. Ferfontova

ON THE THEORY OF COMPETITIVE IDENTITY

In the article competitive identity theory and approaches to the role of state breeding as an instrument of national economy competitiveness's growth are analysed.

Key words: competitive identity, communication channels, communication and information technologies, global problems

M.I. Gelvanovsky
WORLD ECONOMY.
ATTEMPTS OF INTERDISCIPLINARY
COMPREHENSION OF ESSENCE
AND STRUCTURE

In article the short historical analysis of concepts of a world order is given, shown that each epoch produces its own visions of social, economic and political of the world order and they tend to complicate. Meanwhile development of modern capitalism has led by the XXI-st century beginning to formation of sort of scissors in the international social and economic relations. It expresses in growth of powerlessness of national state and international institutes in achieving of equation in development, on the one hand, and prompt increasing of power of socially irresponsible private international corporations which have occupied key positions, first of all, in investment and currency-financial spheres. Destructive speculative character of this sphere strengthens volatility and uncertainty of the general situation, leads to increase of chaos in world economy.

Key words: world economy, world order concepts, world economy structure, the interdisciplinary analysis.

N.V. Isaev, D.N. Bazankova
EVOLUTION OF REPRESENTATIONS
ABOUT INNOVATIVE DYNAMICS
IN THE ECONOMIC THEORY

The purpose of this article is to address issues related to the evolution of views on innovation, innovation cycles and the dynamics of innovation in economic theory. The authors argue that there is a strong correlation between business cycles and the level of innovative activity.

Key words: innovation, innovation dynamics, innovation cycles, innovation economy, the innovation process, innovative activities.

L.L. Kalinina, E.A. Bosykh
STATE-PRIVATE PARTNERSHIP
AS A PERSPECTIVE FORM
OF COOPERATION OF STATE
AND BUSINESS

In difficult conditions of global recession partnership between state and business is capable to give an impulse to structural revival, development of priority industries, to become an effective instrument in forming modern economy. The crisis enhances necessity to develop and implement program complex of institutional and organizational measures, to strengthen fundamental base of partnership, what is proved by experience of some European countries. The future of Russia is connected with further economic growth, which is ensured by innovative type of development. For this purpose it is necessary to find perspective forms of State-Private Partnership, to develop mechanisms and principles of regulation that meet goals of Russian economy development and lead toward effective increase in cooperation between state and business.

Key words: State-Private Partnership, recession, perspective form of cooperation, modernization of national economy.

E.V. Karanina
UNIVERSAL MODEL OF ESTIMATION
AND STRATEGIC OPTIMIZATION
OF ENTERPRISE RISK-SYSTEM

The universal model of design strategic optimization of risk-system of the enterprise is presented, basic elements of systems' mechanism of functioning are: portfolio approach to administrative decisions making on the basis of a complex estimation, diversification policy which choice depends on rating strategic position of the enterprise, and forecasting of financial and economic activity using author's technique of estimation of significant risk-system parameters to regional-branch factors.

Key words: risk-system, strategic management, portfolio approach, an estimation of conformity, regional-branch factors.

M.O. Kasatkina

FORMING AND REGULATING OF THE INTRA-CORPORATE ECONOMIC RELATIONS

The article discloses character of forming and regulating of intra-corporate economic relations and substantiates necessity in providing corporation with information and securing transparency of its activity.

Key words: corporation, a supply with information, a trade secret.

V.V. Klimova

EVALUATION OF REGION INNOVATE POTENTIAL USING MONITORING OF TECHNOLOGICAL STRUCTURES DEVELOPMENT SYSTEM

The article considers evaluation of different modes in technological development of the region while watching the dynamics of corresponding indexes, of which the most important is the one reflecting the “Gross Regional Product”, produced by the way of handcrafting or industrially (mass or individually). Comparing the proportion of pre-industrial, industrial and post-industrial technological structures, one can see the degree of the economy susceptibility to innovations and develop practical recommendations for the region.

Key words: technological mode, innovative potential, region, information technologies, innovative breakthrough, Gross Regional Product.

N.V. Koryakina

CLUSTERS AS A METHOD OF INCREASING INNOVATIVE ACTIVITY FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE REGION

The article touches on importance of industrial clusters, mechanism of their formation at regional level as the way for increasing innovation activity of the enterprise and competitiveness and steady development of the region.

Key words: innovation activity, innovation potential, an industrial cluster, cluster formation

Yu.N. Lysenko
CONFLICT IN THE MANAGEMENT
OF INDUSTRIAL ORGANIZATION

Article analyses the structure and causes of conflict in production environment as well as their role and impact on performance of the enterprise.

Key words: conflict, aggressiveness, irritability, impulsiveness, 'mnitel'nost', dissatisfaction, injustice.

A.N. Makarov
DEVELOPMENT OF CLASSIFICATION
OF IMPORTS

In foreign trade security of the state import is a dichotomic factor. On internal markets of strategic commodities import intervention eases competition and imposes upon enterprises their dependence on import supplies. To understand nature and origin of such dependence one needs to develop the classification of import.

Key words: import, import intervention, classification of import.

T.N. Maslova
THE SYSTEM APPROACH TO THE ESTIMATION
OF INVESTMENT APPEAL OF AGRICULTURAL
MANAGING SUBJECTS

Given article considers research of ways of increase of investment appeal of agricultural managing subjects for the purpose of their economic stabilization.

Key words: investment resources, investment appeal, profitability factor, an indicator of financial stability and liquidity, agricultural managing subjects, agrarian sector, the analysis of investment appeal, an enterprise rating, an economic crisis.

Yu.N. Nesterenko

AN INFORMAL VENTURE CAPITAL MARKET AS AN INSTRUMENT OF FINANCIAL SUPPORT FOR SMALL INNOVATIVE ENTERPRISE

Current status of informal venture of capital market in Russia is holding back the development of scientific and technological activities in the country, preventing activation of the structural economy renovation, as well as the expansion of the small innovative venture. Market stimulation and its increase might be possible in case of active state policy regarding the preferences of priority economy areas, development of mechanisms for the distribution of available public resources in these areas, as well as an effective regulatory system.

Key words: venture capital, business angels, individual investor, informal market, small innovative venture.

A.O. Nichiporuk, N.V. Goncharova

DEFINITION OF COST INDEXES FOR THE CHOICE OF THE LOGISTICAL SCHEME OF CARGOES DELIVERY TAKING INTO ACCOUNT QUALITY AND ECOLOGICAL COMPATIBILITY OF TRANSPORTATION

In the article criteria of a choice of logistical schemes of cargo deliveries used in practice, and operating system of indicators of quality of freight traffic are considered. Suggestions of taking into the account criteria of ecological compatibility and safety are made while corresponding technique of definition of cost indexes is presented.

Key words: quality of freight traffic, ecological compatibility and safety, choice of the logistical scheme of delivery.

N.V. Oreshnikova

STAGES IN MODERNIZATION OF STRATEGIC MANAGEMENT IN THE INDUSTRY

The article narrates about stages in modernization of strategic management in the industry. It is considered as proved that for modern enterprise both the development of competitive strategy and the choice

of ways for reaching its objectives still remain of specific importance. Corporative strategy imposes upon the enterprise such tasks and problems which solutions could be found only through the integral approach to price conception, optimization of balance between receivables and accounts payable as well as by increase of the role played by control over money flows.

Key words: modernization, strategic management in the industry, competitiveness, integral approach to price conception, receivables and accounts payable, money flows.

V.A. Ovchinsky

PLANNING FOR THE PUBLIC NEEDS
AS AN ESSENTIAL ELEMENT
OF THE FEDERAL CONTRACT SYSTEM

The article is devoted to the development of planning mechanisms in the sphere of government purchases. Such innovations as the creation of state needs catalogue, generation of procurement schedule, the creation of typical contracts digest are under consideration in the article.

Key words: a federal contract system, the list of state needs, an individual procurement schedule, a typical contracts digest.

E.G. Perepechkina

CURRENT STATE AND PROBLEMS
OF DEVELOPMENT OF SHARE INVESTMENT
FUNDS IN RUSSIA

In article the role of share investment funds in development of a financial infrastructure of Russia is considered, and also the main features of functioning of share funds are investigated.

Key words: investments, share investment fund, cost of a net wealth, legislative problems of work of share investment funds, organizational problems of work of share investment funds.

M.Yu. Pogudaeva, G.V. Belyi
THE ASPECTS OF NORTHERN SEA ROUTE
DEVELOPMENT AS A NATIONAL ARCTIC
COMMUNICATION

The purpose of the article is to undertake investigation of perspectives and principal development problems of one of the native main transport magistral lines – the Northern Sea Route. A brief history of the Northern Sea Route's formation and study of this transit artery's contemporary condition allowed to uncover both the existing problems in this transport direction and favorable prospects of the examined communication's use as the shorter route for transporting goods from Europe to Asia and back compared to the presently widely-used southern route via Suez channel. On the base of the undertaken analysis recommendations are formed on insufficiency's removal and the route's transformation into the powerful national communication that can bring substantial advantages to the Russian Arctic and the Russian Federation economy as a whole.

Key words: Northern Sea Route, Transport strategy 2020, Transport corridor, "Arctic five", Arctic Council.

E.B. Pokrovskaya
FOREIGN TRADE RELATIONS
OF RUSSIA AT MODERN STAGE

The article reviews the evolution of foreign trade in Russia (2008–2010), analyses basic indicators of the development of RF foreign trade at the modern stage, appraises foreign economic relations in the period of crisis recovery, points out the directions of structural shifts and geographical orientation of foreign trade in perspective.

Key words: foreign trade, commodity circulation, export, import, commercial balance.

E.N. Pyatsheva

MONO CITIES STEADY DEVELOPMENT
AS A FACTOR OF THE RUSSIAN
ECONOMY STABILIZATION

Mono core cities of Russia take significant place in the country economy. Simultaneously they are an assigned risk zone because of their social and economic condition which depends essentially on the region specialization and core enterprise state. Taking into consideration that now days the problem of the mono cities has become aggravated it is important to analyze the crises reasons and to research the directions of their steady development.

Key words: mono city, mono core city, plant city, manufacture upgrading, economy diversity.

G.V. Rukhlin

QUALITY MANAGEMENT
OF INDUSTRIAL PRODUCTION

The article considers principal indicators of the quality of welding electrodes, lists main types of defects in the electrodes, holds a brief analysis of their causes and their solutions. Substantiates the need for integrated management of factors forming quality at all stages of product life cycle of welding.

Key words: quality control system, welding production life cycle, technological heredity, factors and conditions.

O.A. Ryazanova

CREDITING OF SUBJECTS
IN SMALL BUSINESS IN RUSSIA.
PROBLEMS OF THE CURRENT PERIOD

The author raises the question of applying new approaches to evaluation of credit status of borrowers (small businesses) which must be chosen taking into consideration the cost of business as it very often

stands for the main criteria for all participants interested in the company's activity.

Key words: small business, crediting of small business, availability of credit resources, mortgage providing, estimation of cost.

E.Yu. Seleznyova
EVALUATION OF EXPEDIENCY
FOR PLACEMENT OF TRADE ENTERPRISES
AT REGIONAL LEVEL

The article considers the improvement in techniques of the analysis of expediency for opening new trade enterprises at regional level.

Key words: trade, trends, problems, analysis, methodses, factors, directions of the improvement, retail network.

Yu.F. Shamray
INTERNATIONAL TECHNOLOGICAL
SPECIALIZATION AS A BASE
OF THE COMPETITIVE PLATFORM
OF THE RUSSIAN ECONOMY

The article considers the reasons and factors which have negative influence on the international technology specialization of Russian economy. The author makes recommendations concerning the possible ways of the development technological specialization of the Russian economy. Among these ways are indicated: strengthening intellectual potential of the country, using of international clusters, extending of capital movements.

Key words: international technology specialization, intellectual potential, international cluster, transnational platform of specialization.

V.P. Shenyagin

SYSTEMATIZATION OF HARMONIC RELATIONS
AS A TOOLSET IN IMPLEMENTATION
OF ECONOMICAL SYSTEMS DEVELOPMENT
CONCEPTS WITHIN HARMONY THEORY

Article's goal – draw specialists' attention to necessity and possibility of an invention of harmonic company concept as a category of stable functioning and development of an enterprise and counter-crisis management of it. To this end it's necessary to start with systematization of harmonic relations, models of proportions, determination relation of the whole and parts of it, equations and their roots, line of numbers.

Key words: sustainable development, triple helix, value-liquidation-risk based management (VLRBM), stakeholder model, company of harmonious, mathematics of harmony, golden proportions (golden mean, golden section), s-proportions, roots r-proportions, fractions f-proportions, generalizations p-proportions, generalizations v-proportions.

T.V. Sidorenko

SPAIN: PROSPECTS
FOR TRANSITION TO INNOVATION
MODEL OF ECONOMY

The article is dedicated to the investigation of the strategic axes of the Spanish Innovation Strategy and also the industrial policy which is an important instrument for the transition towards the innovation economy.

Key words: scientific-technical potential, innovation potential, Spain, innovation model of economy, Strategy of Sustainable Economic Growth, Spanish Innovation Strategy, Comprehensive Industrial Policy Plan.

G.G. Suspitsyna
ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT
FOR PROCESS OF REPRODUCTION
OF THE BASIC MEANS

With a view for accumulation of sufficient financial resources new economically well-founded mechanism of the accounting of capital investments necessary for reproduction of the basic means of the domestic enterprises is elaborated in the article.

Key words: a sinking fund, the basic means, deterioration of the basic means, simple reproduction, investment activity, revaluation of the basic means.

A.G. Valentejchik
PERFORMANCE EVALUATION
OF TRANSPORT MARKETING COMPANY

Article purpose – to consider and prove methodology of the analysis and an estimation of efficiency of marketing of transport agency. The author opposes to erroneous opinion of heads of some transport agencies, that expenses for marketing – useless expenditure of financial resources methodology of an estimation of efficiency of marketing on transport. With a view of possibility of realisation of the qualitative analysis in article classification of the basic tools of marketing on transport, their functions and communications is given. The attention to expediency of use of Internet marketing is paid. For an estimation of efficiency of a corporate Internet site, television both radio advertisings are classified quantitative and quality indicators and methodology of their estimation. It is presented as classification of capital expenses and working costs at Internet site creation.

Key words: transport agency, marketing, marketing communications, tools, the analysis of efficiency of marketing communications.

A.V. Vyunitsky

PROBLEMS AND PERSPECTIVES
OF PENSION PROVISION IN RUSSIA PROVIDED
BY PRIVATE PENSION FUNDS

The aim of the article is to reveal and analyze the main problems of the system of private pensions provision and voluntary formation of pension accumulations. The author investigates the pension provision and pension assurance market in Russia and compares it with these of some other countries. The author picks out a block of system problems and offers the ways of improvement of the system, like creation of a system of pension reserves insurance, early receipt of part of previously paid contributions and personal income tax privileges in cases pension contributions are made for private pension funds.

Key words: private pension funds, private pension system, insurance schemes of assets paid in private pension funds, inpayments to private pension funds, withdrawals.

V.V. Zaytsev

DYNAMIC DESCRIPTION
OF MANAGEMENT PROCESS
OF THE FINANCIAL FLOWS
IN COMMERCIAL BANKS

In the work the possibility of financial flows management in bifurcation economics is proved. The managing parameters of real bank activity setting dynamics of monetary expenses interaction and output formation with necessary intensity are defined. The annual integral reproduction cycle of the bank is developed that gives the opportunity to find the time T_x of bifurcation beginning – the misbalance in reproduction process.

Key words: monetary, credit and financial relations; modeling experiment; commercial bank; the factorial analysis; stabilized dynamics.

O.A. Zhuchenko
PROJECT LIFE-CYCLE AS THE TOOL
OF INNOVATIVE ACTIVITY MANAGEMENT
OF ENTERPRISE

The effectiveness of innovative implementation at different stages of its cycle greatly depends on the nature of management and the essence of financial policy.

Key words: innovations, innovative project, innovative activity, innovative activity principles, innovative policy, innovative project life cycle, innovative project efficiency.

L.I. Zhurova
FINANCIAL PLANNING AS THE TOOL
OF STRATEGIC DEVELOPMENT
OF THE ENTERPRISE

The article substantiates indicators of an estimation of efficiency in financial planning depending on its management level; those indicators allow to estimate a state of economic system and to provide efficient control over financial resources.

Key words: development strategy, financial planning, financial strategy, the budget, budgeting.

Сведения об авторах

Аксенов Валерий Сергеевич – д-р экон. наук, проф. кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ, vs.aksenov@gmail.com.

Антюшина Наталия Михайловна – канд. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики РГГУ, namiant@list.ru.

Базанкова Дарья Николаевна – экономист, dasa-sun@mail.ru.

Бегма Юрий Сергеевич – канд. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики ИЭУП РГГУ, stylusla@yandex.ru.

Белова Людмила Георгиевна – канд. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики экономического факультета Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, lgbelova@bk.ru.

Белый Георгий Викторович – соискатель Института экономики, управления и права РГГУ, cobalt89@mail.ru.

Беснятых Александр Васильевич – доц. филиала РГГУ в г. Киров, alexaccounting@mail.ru.

Беснятых Екатерина Петровна – канд. экон. наук, доц. филиала ВЗФЭИ в г. Киров, alexaccounting@mail.ru.

Беснятых Ольга Александровна – главный бухгалтер ООО «Омега-ойл» в г. Киров, alexaccounting@mail.ru.

Босых Елена Андреевна – аспирант кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, helenabo@bk.ru.

Бузмакова Марина Валерьевна – канд. экон. наук, доц. кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Нижний Новгород, webdirect@nm.ru.

Валентейчик Александр Григорьевич – канд. техн. наук, доц. филиала РГГУ в г. Самара, a.valentei4ik@yandex.ru.

Вьюницкий Александр Владимирович – соискатель кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ, начальник отдела разработки пенсионных продуктов НПФ «Телеком-Союз», viewwww@list.ru.

Гельвановский Михаил Иванович – д-р экон. наук, проф., завкафедрой мировой экономики ИЭУП РГГУ, mignir@bk.ru.

Гончарова Наталья Владимировна – аспирант, заведующая кабинетом Волжской государственной академии водного транспорта в г. Нижний Новгород, kafedra-lim@yandex.ru.

Доброхлеб Валентина Григорьевна – д-р экон. наук, проф. кафедры экономических теорий экономического факультета ИЭУП РГГУ; главн. науч. сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, vdobrokhleb@mail.ru.

Журова Людмила Ивановна – канд. экон. наук, доц. кафедры управления филиала РГГУ в г. Тольятти, ludm_zh@mail.ru.

Жученко Ольга Анатольевна – аспирант Института экономики, управления и права РГГУ, ст. преп. филиала РГГУ в г. Дмитров, oa_zhuchenko@mail.ru.

Зайцев Владимир Владимирович – канд. экон. наук, доц. кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ, vlzaitsev@rambler.ru.

Захарова Надежда Валерьевна – соискатель кафедры финансов и кредита РГГУ, zakharovanadezhda@gmail.com.

Исаев Николай Викторович – д-р экон. наук, проф. филиала РГГУ в г. Кострома, dasa-sun@mail.ru.

Калинина Людмила Львовна – канд. экон. наук, проф. кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, m_kafedra@mail.ru.

Каранина Елена Валерьевна – канд. экон. наук, доц. кафедры микро-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Киров, kafinanc@yandex.ru.

Касаткина Мария Олеговна – канд. экон. наук, доц. кафедры экономики и управления филиала РГГУ в г. Кострома, mariyatimofeva@yandex.ru.

Климова Валентина Викторовна – доц. кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Самара, v Klimova@mail.ru.

Копейкина Наталья Александровна – мл. науч. сотрудник отдела исследований уровня и образа жизни населения (аспирант) Учреждения Российской академии наук Института социально-экономического развития территорий РАН, natali-koreikina@mail.ru.

Корякина Наталья Владимировна – канд. экон. наук, доц. и завкафедрой экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Дмитров, nvkuzmicheva@mail.ru.

Лысенко Юрий Николаевич – канд. психол. наук, доц. кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Самара, doc.lisenko@yandex.ru.

Макаров Александр Николаевич – канд. экон. наук, доц., завкафедрой экономико-управленческих дисциплин филиала РГГУ в г. Нижний Новгород, makarov61@mail.ru.

Маслова Татьяна Николаевна – канд. экон. наук, завкафедрой экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Георгиевск, mtana79@mail.ru.

Нестеренко Юлия Николаевна – д-р экон. наук, декан экономического факультета ИЭУП РГГУ, завкафедрой финансов и кредита ИЭУП РГГУ, economfac@rggu.ru.

Ничипорук Андрей Олегович – канд. техн. наук, ст. преп. филиала РГГУ в г. Нижний Новгород, nichiporouk@rambler.ru.

Овчинский Владислав Анатольевич – аспирант кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ, ovchinsky.v@rggu.ru.

Орешикова Надежда Всеволодовна – канд. экон. наук, ст. преп. кафедры финансов и кредита РГГУ, livoskar@mail.ru.

Перепечкина Елена Геннадьевна – канд. экон. наук, доц. филиала РГГУ в г. Астрахань, ganna_13@mail.ru.

Погудаева Марина Юрьевна – д-р экон. наук, проф. кафедры экономических теорий экономического факультета ИЭУП РГГУ, romarin@pochta.ru.

Покровская Екатерина Борисовна – канд. экон. наук, ст. науч. сотрудник, зам. завкафедрой мировой экономики ИЭУП РГГУ, m_kafedra@mail.ru.

Пятшева Елена Николаевна – преп. кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ, elena.pyatsheva@hotmail.com.

Рязанова Олеся Александровна – ст. преп. филиала РГГУ в г. Киров, olesya_pihota@mail.ru.

Рухлин Георгий Владимирович – канд. техн. наук, доц. кафедры экономических теорий РГГУ, georger@list.ru.

Селезнева Екатерина Юрьевна – ст. преп. филиала РГГУ в г. Киров, cel-kate@yandex.ru.

Сидоренко Татьяна Викторовна – канд. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики ИЭУП РГГУ, доц. кафедры мировой экономики и международного бизнеса Финакадемии, tsidoren@yandex.ru.

Суспицына Галина Григорьевна – канд. экон. наук, ст. преп. кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Георгиевске, suspicyna_galina@mail.ru.

Ферафонтова Мария Владимировна – канд. экон. наук, доц. кафедры экономико-управленческих дисциплин филиала РГГУ в г. Домодедово, kmv1980@yandex.ru.

Чанхиева Фарида Юсуповна – канд. техн. наук, директор Научно-образовательного центра, доц. кафедры мировой политики и международных отношений РГГУ, faridac@mail.ru.

Шамрай Юрий Федорович – канд. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, shamyr@yandex.ru.

Шенягин Виктор Павлович – доц. кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ, vilor49@mail.ru.

General data about the authors

Aksenov Valeriy S. – Dr. in Economics, professor, Finance and Credit Department, Russian State University for the Humanities, vs.aksenov@gmail.com.

Antyushina Natalia M. – PhD in Economics, senior lecturer, World Economy Department, Russian State University for the Humanities, namiant@list.ru.

Bazankova Daria N. – economist, dasa-sun@mail.ru.

Begma Yuriy S. – PhD in Economics, associate professor, World Economy Department, Russian State University for the Humanities, stylusla@yandex.ru.

Belova Lyudmila G. – PhD in Economics, senior lecturer, World Economy Department, Lomonosov Moscow State University, lgbelova@bk.ru.

Belyi Georgiy V. – applicant, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, cobalt89@mail.ru.

Bespyatykh Alexander V. – PhD in Economics, associate professor, Russian State University for the Humanities in Kirov, alexaccounting@mail.ru.

Bespyatykh Ekaterina P. – PhD in Economics, associate professor, All-Russian State Correspondence Institute of Finance and Economics (ARCIFE) in Kirov, alexaccounting@mail.ru.

Bespyatykh Olga A. – chief Accountant, «Omega-OIL» in Kirov, alexaccounting@mail.ru.

Bosykh Elena A. – postgraduate student, World Economics Department, Faculty of Economics, Institute for Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, helenabo@bk.ru.

Buzmakova Marina V. – PhD in Economics, associate professor, Economic-Administrative and Legal Disciplines Department, Russian State University for the Humanities in Nizhny Novgorod, webdirect@nm.ru.

Chankhieva Farida Yu. – PhD in Technics, director, Science-Education Centre; associate professor, World Policy and International Relations Department, Russian State University for the Humanities, faridac@mail.ru.

Dobrokhleb Valentina G. – Dr. in Economics, professor, Economic Theories Department, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, chief research officer, Institute of Socio-Economic Studies of Population, vdobrokhleb@mail.ru.

Ferafontova Maria V. – PhD in Economics, associate professor, Economic-Administrative and Law Disciplines Department, Russian State University for the Humanities in Domodedovo, kmv1980@yandex.ru.

Gelvanovsky Michael I. – Dr. in Economics, professor, Head of the World Economy Department, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, mignir@bk.ru.

Goncharova Natalia V. – postgraduate student, Head of the office, Volga State Academy of a Sailing Charter in N. Novgorod, kafedra-lim@yandex.ru.

Isaev Nikolay V. – Dr. in Economics, professor, Russian State University for the Humanities in Kostroma, dasa-sun@mail.ru.

Kalinina Lyudmila L. – PhD in Economics, professor, World Economics Department, Faculty of Economics, Institute for Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, m_kafedra@mail.ru.

Karanina Elena V. – PhD in Economics, associate professor, Economy and Management Department, Russian State University for the Humanities in Kirov, kafinanc@yandex.ru.

Kasatkina Maria O. – PhD in Economics, senior lecturer, Economy and Management Department, Russian State University for the Humanities in Kostroma, mariyatimofeeva@yandex.ru.

Klimova Valentina V. – associate professor, Economic-Administrative and Law Disciplines Department, Russian State University for the Humanities in Samara, vklimova@mail.ru.

Kopeikina Natalia A. – junior researcher fellow (postgraduate student), Institute of Socio-Economic Development of Territories, Russian Academy of Sciences, natali-kopeikina@mail.ru.

Koryakina Natalia V. – PhD in Economics, associate professor, Head of the Economic-Administrative and Law Disciplines Department, Russian State University for the Humanities in Dmitrov, nvkuzmicheva@mail.ru.

Lysenko Yuriy N. – PhD in Psychology, assistant professor, Economic-Administrative and Legal Disciplines Department, Russian State University for the Humanities in Samara, doc.lisenko@yandex.ru.

Makarov Alexander N. – PhD in Economics, associate professor, Head of the of Economics and Management Disciplines Department, Russian State University for the Humanities in Nizhny-Novgorod, makarov61@mail.ru.

Maslova Tatyana N. – PhD in Economics, Head of the Economic-Administrative and Legal Disciplines Department, Russian State University for the Humanities in Georgievsk, mtana79@mail.ru.

Nesterenko Yulia N. – Dr. in Economics, Dean of the Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, Head of the Finance and Credit Department, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, economfac@rggu.ru.

Nichiporuk Andrey O. – PhD in Technics, senior lecturer, Russian State University for the Humanities in Nizhny Novgorod, nichiporouk@rambler.ru.

Oreshnikova Nadezhda V. – senior lecturer, Finance and Credit Department, Russian State University for the Humanities, livoskar@mail.ru.

Ovchinsky Vladislav A. – postgraduate student, Economic Theories Department, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, ovchinsky.v@rggu.ru.

Perepechkina Elena G. – PhD in Economics, associate professor, Russian State University for the Humanities in Astrakhan, ganna_13@mail.ru.

Pogudaeva Marina Yu. – Dr. in Economics, professor, Economic Theories Department, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, pomarin@pochta.ru.

Pokrovskaya Ekaterina B. – PhD in Economics, senior researcher, deputy head of the World Economy Department, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, m_kafedra@mail.ru.

Pyatsheva Elena N. – lecturer, Finance and Credit Department, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, elena.pyatsheva@hotmail.com.

Ryazanova Olesya A. – senior lecturer, Russian State University for the Humanities in Kirov, olesya_pihota@mail.ru.

Rukhlin George V. – PhD in Technics, associate professor, Economic Theories Department, Russian State University for the Humanities, georger@list.ru.

Seleznyova Ekaterina Yu. – senior lecturer, Russian State University for the Humanities in Kirov, cel-kate@yandex.ru.

Shamray Yuriy F. – PhD in Economics, associate professor, World Economics Department, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, shamyur@yandex.ru.

Shenyagin Viktor P. – associate professor, Finance and Credit Department, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, vilor49@mail.ru.

Sidorenko Tatiana V. – PhD in Economics, associate professor, World Economies Department, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities; associate professor, World Economy and International Business Department, Financial University under the Government of the Russian Federation, tsidoren@yandex.ru.

Suspitsyna Galina G. – PhD in Economics, senior lecturer, Economic-administrative and Legal Disciplines Department, Russian State University for the Humanities in Georgievsk, suspicyna_galina@mail.ru.

Valentejchik Alexander G. – PhD in Technics, associate professor, Russian State University for the Humanities in Samara, a.valentei4ik@yandex.ru.

Vyunitsky Alexander V. – applicant, Economic Theories Department, Russian State University for the Humanities, Head of the Section for Development of Pension Products, Private Pension Fund «Telekom-Soyuz», viewwww@list.ru.

Zakharova Nadezhda V. – applicant, Finance and Credit Department, Russian State University for the Humanities, zakharovanadezhda@gmail.com.

Zaytsev Vladimir V. – PhD in Economics, associate professor, Finance and Credit Department, Russian State University for the Humanities, vlzaitsev@rambler.ru.

Zhuchenko Olga A. – postgraduate student, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, senior lecturer, Russian State University for the Humanities in Dmitrov, oa_zhuchenko@mail.ru.

Zhurova Lyudmila I. – PhD in Economics, associate professor, Management Department, Russian State University for the Humanities in Toljatti, ludm_zh@mail.ru.

Заведующая редакцией *И.В. Лебедева*

Художник *В.В. Сурков*

Художник номера *В.Н. Хотеев*

Корректор *Л.И. Корнеева*

Компьютерная верстка *Е.Б. Рагузина*

Формат 60×90¹/₁₆.

Усл. печ. л. 19. Уч.-изд. л. 19,5.

Тираж 1050 экз. Заказ № 175.

Издательский центр
Российского государственного
гуманитарного университета
125993, Москва, Миусская пл., 6
www.rggi.ru
www.knigirggi.ru