

Российский государственный гуманитарный университет
Russian State University for the Humanities



RSUH/RGGU BULLETIN
№ 15 (116)

Academic Journal

Series:
Economics

Moscow
2013

ВЕСТНИК РГГУ
№ 15 (116)

Научный журнал

Серия «Экономические науки»

Москва
2013

УДК 338
ББК 65я5

Главный редактор
Е.И. Пивовар

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

Номер подготовила
И.А. Соболева

СОДЕРЖАНИЕ

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

Экономическая политика: стратегия и тактика

<i>Н.В. Овчинникова, О.Ю. Артемов</i> Экономика, основанная на знаниях, – путь к обществу нового типа	15
<i>И.В. Павлова</i> Реформирование системы социальной защиты РФ	27
<i>Л.Л. Калинина, О.С. Киреева</i> Кластерная политика как основа системной оптимизации экономики	36
<i>Ю.Ф. Шамрай</i> Реструктуризация экономики и формирование «нового качества» рабочей силы как составляющие конкурентной платформы национальной экономики на постиндустриальной стадии развития	45
<i>О.А. Александрова</i> Социальное государство в современной России: развитие или демонтаж	55

Тенденции российского бизнеса

<i>Н.В. Корякина</i> Технопарки как фундамент устойчивого экономического развития и социальной стабильности региона	65
<i>И.В. Леонова</i> Социально ответственные инвестиции как инструмент формирования корпоративной социальной ответственности	69

<i>А.Л. Носов</i>	
Экономическая необходимость системной интеграции участников логистической деятельности	78
<i>Ю.Р. Данилова</i>	
Фальсифицированные лекарственные средства как один из отрицательных факторов развития фармацевтической отрасли России	88
<i>Ю.Н. Лысенко</i>	
Система интеграции функций эффективной производственной деятельности	95
<i>В.А. Овчинский</i>	
Типы контрактов и модели контрактного поведения	101
<i>Д.В. Клоков</i>	
Расходы на жилищно-коммунальные услуги в системе обязательных платежей домохозяйств	110
<i>А.В. Матевосян</i>	
Контракт жизненного цикла как новая форма партнерства государства и бизнеса	121
<i>Е.П. Збировская</i>	
Развитие человеческого капитала – основа конкурентоспособности российских предприятий в системе ВТО	128
<i>Е.В. Черникина</i>	
Формирование финансово-кредитного механизма стимулирования развития малого предпринимательства в регионе	136
<i>Н.И. Гришакина</i>	
Обеспечение устойчивого функционирования аграрного производства	142
Развитие финансовых рынков в России	
<hr/>	
<i>В.С. Аксенов, П.С. Голиков</i>	
Проблемы и перспективы развития института секьюритизации активов в экономике современной России	151
<i>Т.Н. Санникова</i>	
Оценка использования межбюджетных трансфертов на примере республики Марий Эл	159

<i>Я.О. Зубов</i>	
Фондовая биржа для малых инновационных предприятий России	163
<i>Ю.Н. Нестеренко</i>	
Институт микрофинансирования в системе финансового обеспечения субъектов микробизнеса	171
<i>Е.В. Киреева</i>	
Проблемы финансирования бюджетного дефицита в условиях нестабильного рынка	179
<i>О.А. Рязанова</i>	
Кредитование субъектов малого бизнеса в Кировской области	185
<i>Г.Р. Таишева, А.А. Бесов</i>	
Формирование механизмов финансирования современных спортивных мероприятий	193

Дискуссии и обсуждения

<i>Ю.С. Бегма</i>	
«Электронные деньги» – деньги? Еще раз к вопросу об интерпретации электронных денег	201

Эволюция образования в России

<i>В.Г. Доброхлеб</i>	
Экономика развития человека	207

Внешнеэкономическая сфера

<i>Е.И. Зайцева</i>	
Бренд как конкурентное преимущество	216
<i>Н.И. Промский</i>	
Функционирование Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС	224
<i>Т.В. Сидоренко</i>	
Российский бизнес на рубеже веков: зарубежная экспансия	233

Международный опыт

<i>В.И. Новичкова</i>	
Особенности привлечения иностранных инвестиций на современном этапе	244

Н.С. Ахтямов

Исламская экономическая модель: концептуальные и теоретические основы	252
--	-----

Ю.Г. Михайлова

Многолетний финансовый план Европейского союза: суть противоречий	262
--	-----

Научная жизнь

Я.О. Зубов

Информация о конференции XIII Чайновские чтения «Социальное государство: новые вызовы XXI века»	270
--	-----

Ю.Ф. Шамрай

Информация об издании монографии Ю.Ф. Шамрая «Создание конкурентоспособного государства»	273
---	-----

Abstracts	275
-----------------	-----

Сведения об авторах	287
---------------------------	-----

CONTENTS

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

Economic policy: strategy and tactics

<i>N. Ovchinnikova, O. Artemov</i> The knowledge-based economy – way to a new type society	15
---	----

<i>I. Pavlova</i> Reform of the social safety system of the Russian Federation	27
---	----

<i>L. Kalinina, O. Kireyeva</i> Cluster policy as the basis for system optimisation of economy	36
---	----

<i>Yu. Shamray</i> Conversion of the economics and creating of a “new quality” labour force as a components of the national economy competitive platform in the post-industrial stage of development	45
---	----

<i>O. Alexandrova</i> The social state in modern Russia: The development or dismantling	55
--	----

Tendencies of the Russian business

<i>N. Koryakina</i> Technology parks as the foundation for sustainable economic development and social stability of the region	65
--	----

<i>I. Leonova</i> Socially responsible investment as an instrument of society influence on the establishing of corporate social responsibility	69
--	----

<i>A. Nosov</i> Economic necessity of the system integration of participants of logistic activities	78
---	----

<i>Yu. Danilova</i>	
Counterfeit drugs as one of the negative factors in the development of Russian pharmaceutical industry	88
<i>Yu. Lysenko</i>	
System integration of the functions of production efficiency	95
<i>V. Ovchinskiy</i>	
Contract types and models of contract behaviour	101
<i>D. Klokov</i>	
Housing and public utility services expenditures in household's obligatory payments system	110
<i>A. Matevosyan</i>	
Life cycle contract as a new form of partnership between government and business	121
<i>E. Zbirovskaya</i>	
Development of human capital as a basis of competitiveness of Russian enterprises in the WTO system	128
<i>E. Chernikina</i>	
Formation of a stimulating financial-credit mechanism of stimulation for regional development of small business	136
<i>N. Grishakina</i>	
Necessary conditions for stable development of agricultural production	142
Development of the financial markets in Russia	
<hr/>	
<i>V. Aksenov, P. Golikov</i>	
Problems and prospects of assets securitisation in the modern Russia economy	151
<i>T. Sannikova</i>	
Evaluation of intergovernmental transfers by the example of Mari El Republic	159
<i>Ya. Zubov</i>	
The stock exchange for small innovative enterprises	163
<i>Yu. Nesterenko</i>	
Microfinancing institutions in the system of financial support for micro-business	171

<i>E. Kireyeva</i>	
The problems of financing the budget deficit in conditions of unstable market	179
<i>O. Ryazanova</i>	
Crediting of small business in Kirov region	185
<i>G. Taisheva, A. Besov</i>	
Forming of financial mechanisms of modern sport events	193
 Discussion and debates	
<hr/>	
<i>Yu. Begma</i>	
“Electronic money” – is it money? To the question of the interpretation of electronic money	201
 Education evolution in Russia	
<hr/>	
<i>V. Dobrokhleb</i>	
Economic of human evolution	207
 External economic sphere	
<hr/>	
<i>E. Zaitseva</i>	
Brand as a competitive advantage	216
<i>N. Promskiy</i>	
Functioning the Custom union within EurAsEC	224
<i>T. Sidorenko</i>	
Russian business at the turn of the century: Foreign expansion	233
 International experience	
<hr/>	
<i>V. Novichkova</i>	
Specific features of attracting foreign investments at the present stage	244
<i>N. Akhtyamov</i>	
Islamic economic model: Conceptual and theoretical foundations	252
<i>Yu. Mikhailova</i>	
The multiannual financial framework of the European Union: The essence of contradictions	262

Academic Life

<i>Ya. Zubov</i>	
The Information about the XIII conference of Chayanovsky Reading “The social state: new challenges of the XXI century”	270
<i>Yu. Shamray</i>	
Publication of the monograph Yu.F. Shamray “Creating a competitive state”	273
Abstracts	275
General data about the authors	287

От редакции

Выпуском настоящего номера «Вестника РГГУ», Экономическая серия, продолжается публикация материалов, подготовленных преподавателями РГГУ, по актуальным проблемам российской экономики.

На текущем этапе особую значимость мы придаем публикациям, являющимся результатом исследований по формированию в России «Экономики знаний» и социальной базе российской экономики. При этом мы руководствуемся объективным фактом перехода экономики России на постиндустриальную стадию развития, основой которой является интеллектуально-технологический способ производства.

Становление постиндустриальной экономики во многом зависит от национального финансового механизма и развития финансовых рынков. Исходя из этого, в нашей серии «Вестника РГГУ» предлагаются материалы по развитию института секьюритизации, фондовых бирж в России, механизма микрофинансирования, модернизации системы образования.

Решение перечисленных проблем осуществляется во взаимосвязи с развитием внешнеэкономической сферы, совершенствованием ее инструментов. В этом плане интерес представляют мысли и идеи, содержащиеся в публикациях по бренду и брендингу создания Таможенного союза Белоруссией, Казахстаном, Россией, а также выводу российского капитала за рубеж.

Научный поиск по освещаемым в настоящем номере проблемам, естественно, не исчерпан. Кроме того, встает немало новых проблем, связанных с развитием российской рыночной экономики. Обмен мнениями по этим пробле-

мам будет содействовать их плодотворному решению. Мы приглашаем вас к участию в этом обмене мнениями. При этом просим оформлять присылаемые материалы в соответствии с требованиями, установленными для ВАКовских изданий, и направлять их на почту vestnik@rggu.ru на имя ответственного редактора серии «Экономические науки» профессора Ю.Ф. Шамрая.

Редакционная коллегия

Экономическая политика: стратегия и тактика

Н.В. Овчинникова, О.Ю. Артемов

ЭКОНОМИКА, ОСНОВАННАЯ НА ЗНАНИЯХ, – ПУТЬ К ОБЩЕСТВУ НОВОГО ТИПА

В статье изучаются особенности становления экономики, основанной на знаниях. Авторами приводятся базовые теории, объясняющие ее возникновение и дальнейшее развитие, а также сравниваются между собой точки зрения ученых, изучающих данное явление. В статье приводятся характерные черты экономики, основанной на знаниях, и дается оценка степени их проявления в разных странах мира, включая Россию.

Ключевые слова: знания, индекс знаний, индекс инноваций, индекс образования, индекс экономики знаний, индекс экономического и институционального режима, интеллектуальное богатство, интеллектуальная собственность, информация, информационно-коммуникативные технологии, источники инноваций, ноу-хау, постиндустриальное общество.

Как известно, исторически сначала возникла экономика, основанная на физическом труде и сельском хозяйстве. В последующем ее сменила индустриальная ориентация, базирующаяся на использовании природных ресурсов. На смену последней постепенно приходит экономика, базирующаяся на знаниях. Существуют различные точки зрения относительно ее роли и места в современном мире. Так, к примеру, активно дебатировался вопрос: является ли она переходной формой от аграрного, а затем индустриального общества к новой эре общественного развития, либо это всего лишь следующий этап трансформации индустриального общества? При этом ряд экспертов полагает, что экономика знаний существенно отличается от экономики индустриального общества, когда накопление богатства было связано с материальными ценностями. По их мнению, благосостояние все больше становится зависимым от нематериальных активов – опыта, ноу-хау, знаний.

По мнению других, считающих, что это всего лишь следующая фаза эпохи индустриального развития, благосостояние зависит от производственных процессов, а нематериальные активы только повышают общую конкурентоспособность.

И все-таки мировая экономика начала XXI в. все в большей степени характеризуется становлением иного общества, в котором ключевое значение приобретают такие факторы, как умственная сила людей и технологии. Человечество приближается к переходу в инновационную фазу развития. Отличительной ее особенностью и фундаментальной основой является повышенное внимание к знаниям как к непосредственной производительной силе и главному производственному ресурсу.

Необходимо отметить, что длительный период времени, начиная с А. Маршалла и до середины XX в., видные ученые-экономисты, отводя важную роль использованию новых знаний в экономической деятельности экономических субъектов, рассматривали только один вид знаний – формализованное, необходимое в производственных процессах. Таким образом, в мировой научной мысли отсутствовали попытки классификации знаний. Недостаточное внимание экономической науки к проблематике понятия знаний было обусловлено общими тенденциями развития экономических отношений и производственных процессов. Интенсивное внедрение новых знаний в производственные процессы хозяйствующих субъектов началось лишь в 1960-е годы. Именно в этот период в странах с развитой экономикой начали предприниматься попытки учета фактора новых знаний при анализе процессов развития, что и послужило началом становления экономики, основанной на знаниях.

Теоретическую базу нового подхода заложили три выпускника Венского университета, которые в дальнейшем жили и работали в США, – Йозеф Шумпетер, Фридрих Хайек и Фриц Махлуп. В 1945 г. Ф. Хайек предложил рассматривать влияние новых знаний на экономические и производственные процессы, а в 1957 г. А. Даунсон, основываясь на работах Хайека, разработал первую классификацию новых знаний. При этом Ф. Хайек и Й. Шумпетер учитывали значимость использования новых знаний в экономических процессах. В то же время они считали знания «субъективными» и были убеждены в невозможности их оценки как измеряемых величин, соответственно и описания процессов производства новой информации¹.

Основателем экономики знаний как дисциплины считается Ф. Махлуп, автор книги «Производство и распространение знаний

в США», написанной в 1962 г. и переведенной на русский язык в 1966 г. Тогда экономика знания понималась просто как один из секторов экономики, который в 1958 г., по оценкам ученого, давал вклад около 29 % во внутренний национальный продукт США. В данный сектор ученый включил многочисленные виды человеческой деятельности, которые объединил в пять групп: образование (44,1 %); научные исследования и разработки (8,1 %); средства массовой информации (радио, телевидение, телефон и т. д.) (28,1 %); информационная техника (6,5 %) и информационные услуги (13,2 %)².

Свои теоретические взгляды, касающиеся отнесения тех или иных отраслей в сектор экономики знаний, Ф. Махлуп основывал на следующих положениях: «знание – это что-то известное кому-то» и «производство знаний – процесс, посредством которого кто-то узнает что-либо ему до того неизвестное, даже если это уже известно другим». В соответствии с выработанной им концепцией в «производстве и распространении знаний» участвует и врач, когда выписывает рецепт, и юрист, когда дает консультацию, и т. п. Определение знания, которое дал ученый, достаточно широко, и поэтому процентное соотношение каждой из пяти перечисленных групп в валовом продукте будет намного меньше.

В 1973 г. Д. Белл опубликовал монографию, где представил концепцию постиндустриального общества, в которой в качестве главных структурных элементов выделил информацию и знания. По его мнению, постиндустриальное общество характеризуется не трудовой теорией стоимости, а теорией стоимости, основанной на знании. Фактором инновации становится систематизация знания. Особенность последнего заключается в том, что, даже будучи проданным, оно остается также и у своего производителя³.

В дальнейшем И. Нонака обосновал подходы к оценке эффективности деятельности по производству новых знаний. В частности, в качестве основного критерия оценки производственной эффективности он выделяет способность хозяйствующего субъекта преобразовывать неформализованные знания в формализованные. В то же время следует отметить, что И. Нонака не предлагал методов оценки эффективности внедрения новых знаний в деятельность хозяйствующих субъектов.

По мере увеличения социальной роли науки под базирующейся на знаниях экономикой стали все чаще понимать определенный тип экономики, где сектор знаний играет решающую роль, а их производство становится источником ее роста. Так, Л.М. Гохберг считает, что «экономика знаний – это экономика, основанная

на интенсивном и эффективном использовании знаний». Г. Клейнер дает следующее определение: «Экономикой знаний мы называем такое состояние экономики данной страны, при котором: а) знания становятся полноценным товаром; б) любой товар несет в себе уникальные знания; в) знание становится одним из основных факторов производства»⁴. По мнению Бенуа Годена, экономика знаний представляет собой «зонтичную» концепцию, позволяющую собрать существующие идеи и концепции в области науки и инноваций, а также соответствующие им индикаторы в одну общую концептуальную систему⁵. В российской научной литературе решению проблем производства новых знаний посвящены работы В.Л. Макарова, Д.С. Львова, Г.Б. Клейнера и других.

Таким образом, в теоретическом аспекте «экономикой знания» является такой способ производства, при котором генерация, использование и распространение знаний играют доминирующую роль в создании материального, вещного и интеллектуального богатства, а также общепризнанных социальных ценностей. Экономика знания означает не просто выход на новые границы знания, на самом деле такая экономика означает формирование нового способа производства – рост эффективности экономики за счет рационального и системного использования всех видов и типов знаний во всех сферах экономической деятельности⁶.

Использование знания – не новая идея, знания всегда играли важную роль в экономике. Однако все предшествующие экономике знания формы экономики были основаны на «простом» («непосредственно-производительном») знании. Экономическая значимость использования знания усилилась, начиная с промышленной революции.

Сегодня структурная трансформация производства в экономике знания приводит к тому, что здесь основным элементом становится так называемый сектор производства знания (в лице главного субъекта – университета, инновационно-образовательного центра), а также активные провайдеры этого знания. Возникает своего рода «неосязаемый капитал», который превышает величину инвестиций, сосредоточенных в рамках «осязаемого капитала», и становится приоритетным объектом нарастающих инвестиционных потоков.

Вот почему в качестве инновационной ряд экономистов выдвигает так называемую тройную спиральную модель между университетами (генераторами знаний), индустрией и государством, которая может быть интерпретирована как движение от неоинституционального строения социальных сетей к неоэволюционной

модели организации экономических отношений. Ее глубинный смысл состоит в оптимальной связи трех названных выше сфер – вузовской, промышленной и властной среды. Такое единство возможно только на базе преодоления разрозненности сфер создания материальных благ, производства знаний и законодательства как социальной регламентации, того единства, которое способна обеспечить только экономика знания⁷.

Таким образом, модель тройной спирали позволяет выделить сектор знаний как базовый элемент экономики знания, который дополняется индустриальным и нормативным элементами. Соответственно, возникает проблема оптимизации и гармонизации взаимодействия трех принципиально разных механизмов функционирования, которые присущи каждому из названных секторов.

Производство знаний требует наивысшей степени дерегулирования управленческого процесса добывания нового знания, оно может быть организовано только в либеральных и демократических формах построения креативного процесса. Постиндустриальное производство требует уже большей регламентации и упорядоченности, хотя рыночные моменты – в виде конкуренции – неизбежно вносят элементы стихийности, непредсказуемости и либерализма. Что касается сферы социального управления, то ей присуща наивысшая степень регламентации и директивности.

Постиндустриальное общество – это общество, в котором снижение объема промышленного производства происходит не в результате экономического кризиса, рецессии или стагнации, а в результате опережающего роста сферы услуг, перерастающего в рост информационного сектора как основы возникновения экономики знания. В экономической структуре занятости населения уже сейчас преобладают тенденции превышения совокупного числа занятых в непроемственных отраслях (транспорта и связи, торговле, образовании, финансовой сфере) над отраслями промышленности и сельского хозяйства.

В экономике знания – и практика свидетельствует об этом однозначно – именно университеты, в силу их универсальности, становятся основным учреждением нового общества. Если в индустриальном обществе главным субъектом экономики являлось промышленное предприятие, а доминирующий результат производства был представлен некой материальной (товарной) ценностью, в постиндустриальном мире главным субъектом экономики является информационно-коммуникационный центр, а доминирующим результатом производства выступают информационно-коммуникационные технологии, то в экономике знания главным

субъектом будет университет, а доминирующим результатом производства – некое научно-техническое знание. В новой экономике основная часть совокупной рабочей силы представлена занятостью не в сфере материального производства или в секторе распределения материальных благ, а в сфере проектирования, разработки, технологии, маркетинга, продажи и обслуживания этих знаний. В экономике, в которой идеи, информация, знания составляют основу инноваций и экономического роста, доминирует постоянный поток информации, а также мощный потенциал науки и техники.

Структурные изменения происходят в развитых странах уже с начала 1970-х годов, что привело к продуктивной деятельности преимущественно на основе создания, использования и распространения новых знаний. Возникают так называемые интенсивные технологии – электроника, компьютеры, телекоммуникации и биотехнологии. В результате производящие их отрасли становятся все более важными в производственной структуре инновационно-развитых национальных экономик. Инвестиции компаний, увеличивающих в своем корпоративном капитале долю информационно-коммуникативных технологий, обеспечивают тот результат, что их производство становится все более интенсивным именно в области информационных технологий, технических изменений и производительности труда. Это приводит к тому, что такие технологии не только быстро распространяются, но и к тому, что они становятся «локомотивами» общего экономического роста для амбициозных стран.

Для экономической науки приход информационно-коммуникативных технологий стал сигналом актуализации проблем теоретического анализа «нематериального капитала» (нематериальных активов), поскольку именно такой капитал и составляет материальную основу производства знаний, развития науки, распространения технических навыков, а также повышения качества человеческого капитала. Но результаты экономики знания нуждаются в переосмыслении – как в аспекте традиционного права собственности, так и конкурентного механизма их использования. Поскольку знания по своей природе не являются объектом обособленного использования на правах исключительной собственности, то эти же знания могут быть использованы рядом экономических агентов, что ничуть не уменьшает производительного потенциала, который они предоставляют каждому пользователю. Знанию присуща та характерная черта, что его производство ограничено в основном фиксированной стоимостью. Поэтому и предельные издержки хра-

нения становятся со временем все меньше, а это делает обработку и передачу информации гораздо проще и дешевле.

В то же время в экономике знания сохраняется разделение функций между организациями, которые производят новые знания (в основном университеты и специализированные исследовательские центры), и теми организациями, кто их применяет. Последние особенно заинтересованы в расширении собственной базы производства знаний для повышения своей конкурентоспособности (прямой эффект) и в расширении возможности поиска знания, произведенного извне (эффект косвенный)⁸.

Экономика знания формирует новый тип первичного звена производства, которое имеет такие непривычные для индустриальной стадии характеристики, что их трудно обеспечить финансами из традиционных финансовых источников и посредством имеющихся финансовых посредников. Как правило, это фирмы, действующие на новых рынках. В то же время существует неопределенность и в отношении технических трудностей осуществления торговых операций. Развитие стартапов требует наличия существенного венчурного капитала, а промышленные инновации – затрат на дополнительные организационные и институциональные нововведения.

Изменяются в экономике знания и организация труда, производства, стимулирования трудовой активности работников, их ассоциированность и коллективизм. Им на смену приходит разобщенность, возрождающая принцип «рассеянной мануфактуры». «Тейлористские» модели заменяют гибкие организации, которым присущи: уменьшение значимости участия работников в акционировании предприятия, горизонтальное распространение информации, активное участие персонала в повышении производительности и качества труда. Более низкая стоимость обработки информации для новых проектов стимулирует передачу официальных полномочий (с правом окончательного решения) на самые низкие иерархические уровни. Таким образом, достижения в области технологии массового и текущего контроля сегодня позволяют контролировать усилия все большего числа работников, уменьшая размер и прерогативы промежуточных иерархий. Одновременно реорганизация и реконфигурация научно-исследовательских структур приводит к снижению издержек и развитию аутсорсинга. А это создает условия для формирования новых видов услуг по координации и контролю работы через локальные сети и производство промежуточных продуктов.

Знания необходимы для функционирования любого общества. Однако экономику знаний, а если говорить системно, то общество

знаний отличает то, что изменился сам характер знания. Главным при принятии решений в любой сфере деятельности (экономической, политической, социальной и т. п.) и управлении переменами стало доминирование теоретического знания. Для принятия решений необходима не просто информация, не просто совокупность полезных сведений. Информация должна быть упорядочена, сведена в определенную систему.

Для определения уровня инновационного развития страны существуют различные методологии. Так, например, Европейской комиссией была разработана методика расчета суммарного инновационного индекса для всех стран – членов ЕС, а также для ряда других стран, в него не входящих. Европейская шкала инновационного развития берет свое начало с 2000 г., суммарный инновационный индекс тогда рассчитывался на основе 17 индикаторов, объединенных в две группы – источники инноваций (*Innovation Input*) и произведенные инновации (*Innovation Output*)⁹.

В 2005 г. число индикаторов, образующих суммарный инновационный индекс, возросло до 26 (причем отбирались они из перечня, содержащего 52 индикатора). *Innovation Input* был представлен в трех различных аспектах: инновационные проводники (*Innovation Drivers*), создание знания (*Knowledge Creation*), инновации и предпринимательство (*Innovation & Entrepreneurship*), а *Innovation Output* – в двух аспектах: использование инноваций (*Applications*) и интеллектуальная собственность (*Intellectual Property*). Кроме того, в исследованиях стали широко применяться методы корреляционного, регрессионного анализа, метод главных компонент и др. Кроме того, используются различные весовые схемы и методы нормировки исходных данных.

Согласно методологии 2008–2010 гг., индикаторы были разбиты на три группы. Первая – помощники (*Enablers*) в инновационной деятельности, которые являются внешними по отношению к компаниям, т. е. человеческие ресурсы и финансовая поддержка государства. Вторая – деятельность компаний (*Firm Activities*) включает в себя инвестиции в разработку и внедрение инноваций (*Firm Investments*), сотрудничество инновационных компаний с государственным и предпринимательским секторами (*Linkage & Entrepreneurship*) и интеллектуальную собственность (*Throughputs*). Третья группа (*Outputs*) представлена показателями деятельности инновационных компаний (*Innovators*) и выхода инновационной продукции на внутренний и внешний рынки (*Economic Effects*).

Другая методика K4D (*Knowledge for Development Program*) разработана Всемирным банком и включает комплекс из 109 струк-

турных и качественных показателей, объединенных в четыре основные группы¹⁰:

1. Индекс экономического и институционального режима (*The Economic Incentive and Institutional Regime*) – условия, в которых развиваются экономика и общество в целом, экономическая и правовая среда, качество регулирования, развитие бизнеса и частной инициативы, способность общества и его институтов к эффективному использованию существующего и созданию нового знания.

2. Индекс образования (*Education and Human Resources*) – уровень образованности населения и наличие у него устойчивых навыков создания, распространения и использования знаний. Показатели грамотности взрослого населения, отношение зарегистрированных учащихся (студентов и школьников) к количеству лиц соответствующего возраста, а также ряд других показателей.

3. Индекс инноваций (*The Innovation System*) – уровень развития национальной инновационной системы, включающей компании, исследовательские центры, университеты, профессиональные объединения и другие организации, которые воспринимают и адаптируют глобальное знание для местных нужд, а также создают новое знание и основанные на нем новые технологии; количество научных работников, занятых в сфере НИОКР; количество зарегистрированных патентов, число и тираж научных журналов и т. д.

4. Индекс информационных и коммуникационных технологий – ИКТ (*Information and Communication Technology – ICT*) – уровень развития информационной и коммуникационной инфраструктуры, которая способствует эффективному распространению и переработке информации. По каждой группе показателей странам выставляется оценка в баллах – от 1 до 10. Чем выше балл, тем более высоко оценивается страна по данному критерию. При расчете учитываются и общие экономические и социальные индикаторы, включающие показатели ежегодного роста валового внутреннего продукта (ВВП) и значения Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) страны.

Изначально показатели были измерены в разных единицах и рассчитаны по разным шкалам, а на заключительном этапе подверглись процедуре стандартизации (нормировки), заключающейся в следующем:

- по каждому из показателей (по данным на 2009 г. – их 109) n стран ранжируются и получают первоначальный ранг ($\text{rank } u$, u может изменяться от 1 до n), при этом ранг 1 получают страны с наилучшими показателями; страны с одинаковыми значениями показателей получают одинаковый ранг;

- для каждой страны подсчитывается число стран, имеющих более высокий ранг N_h ;
- полученное число N_h сравнивается с общим числом обследуемых стран N_c по следующей формуле: $Normalized(u) = 10 \cdot \left(1 + \frac{N_h}{N_c}\right)$.

Другая модификация этой формулы выглядит следующим образом: $Normalized(u) = 10 \cdot \frac{N_w}{N_c}$, где N_w – число стран, имеющих более низкий ранг.

Методология оценки знаний предлагает также два сводных индекса:

- индекс экономики знаний (*The Knowledge Economy Index – KEI*) – комплексный показатель для оценки эффективности использования страной знаний в целях ее экономического и общественного развития. Характеризует уровень развития той или иной страны или региона по отношению к экономике знаний;
- индекс знаний (*The Knowledge Index – KI*) – комплексный экономический показатель для оценки способности страны создавать, принимать и распространять знания. Характеризует потенциал той или иной страны или региона по отношению к экономике знаний.

Индекс экономики знаний представляет собой среднее значение из четырех индексов – индекса экономического и институционального режима, индекса образования, индекса инноваций и индекса информационных технологий и коммуникаций, а индекс знаний – среднюю величину трех из них – индекса образования, индекса инноваций и индекса информационных технологий и коммуникаций. Эти индексы подсчитываются для каждой страны, группы стран и всего мира в целом. Методология позволяет сравнивать отдельные показатели различных стран, а также средние показатели, характеризующие группу стран. Сравнение можно проводить как по отдельным показателям, так и по сводным индикаторам.

В таблице приведены индексы экономики знаний, рассчитанные Всемирным банком в 2009 г. Согласно им, Россия, находясь на 60-м месте из 146, имеет низкий индекс по блоку показателей экономического и институционального режима отчасти из-за отсутствия статистических данных по этому направлению. По индексу образования Россия сопоставима с такими странами, как Швейцария, Венгрия, Словакия, Казахстан; по инновационному индексу – с Латвией, Литвой, Словакией, Чили, Малайзией, Аргентиной; по индексу ИКТ – с Чили, Уругваем, Доминикой.

Таблица

Индексы экономики знаний по методике Всемирного банка

Ранг	Страна	КЕИ	КИ	Экономический режим	Образование	Инновации	ИКТ
1	Дания	9,52	9,49	9,61	9,78	9,49	9,21
2	Швеция	9,51	9,57	9,33	9,29	9,76	9,66
3	Финляндия	9,37	9,39	9,31	9,77	9,67	8,73
4	Нидерланды	9,35	9,39	9,22	9,21	9,45	9,52
5	Норвегия	9,31	9,25	9,47	9,60	9,06	9,10
6	Канада	9,17	9,08	9,45	9,26	9,44	8,54
7	Великобритания	9,10	9,06	9,24	8,49	9,24	9,45
8	Ирландия	9,05	8,98	9,26	9,14	9,08	8,71
9	США	9,02	9,02	9,04	8,74	9,47	8,83
10	Швейцария	9,01	9,09	8,79	7,68	9,90	9,68
12	Германия	8,96	8,92	9,06	8,36	8,94	9,47
20	Япония	8,42	8,63	7,81	8,67	9,22	8,00
22	Франция	8,40	8,64	7,67	9,02	8,66	8,26
60	Россия	5,55	6,82	1,76	7,19	6,88	6,38
81	Китай	4,47	4,66	3,90	4,20	5,44	4,33
145	Сьерра-Леоне	0,96	0,87	1,22	0,58	1,47	0,55
146	Гаити	–	–	2,41	–	1,54	3,16

Аналогичную систему показателей для проведения комплексного анализа состояния и развития экономики знаний в России разработали в ИПРАН РАН.

Подводя общий итог, следует отметить, что основными чертами экономики знаний, на наш взгляд, являются следующие: высокая доля сферы услуг в структуре экономики; рост затрат на образование и научные исследования; прогресс в информационно-коммуникационной сфере; развитие сетевых отношений в форме корпоративных и персональных сетей; формирование национальной инновационной системы, включающей инфраструктуру фундаментальной науки, центров трансфера технологий, венчурных фондов и т. д.; развитие сферы образования, когда среднее образование становится всеобщим, а высшее образование массовым, охватывающим до 60 % населения соответствующего возраста (когда реализуется концепция образования в течение всей жизни).

Экономика является в первую очередь обслуживающей, а не производящей. Растет и обособливается информационный бизнес, становясь ее «четвертичным» сектором. Инфраструктуру нового общества составляют преимущественно «интеллектуальные», а не «механические» инструменты. В идеале социальная организация и информационные технологии должны образовать взаимовыгодный «симбиоз», результат которого позволит обществу вступить в новую «технотронную эру» с программируемыми социальными процессами. Экономика, основанная на знаниях, превращает их в самостоятельный мощный фактор производства, который ничем другим нельзя заменить. А последние, в свою очередь, дают возможность обогатить все отрасли, все секторы и всех участников современных экономических процессов.

Примечания

- ¹ *Миндели Л.Э., Пития Л.К.* Концептуальные аспекты формирования экономики знаний // Проблемы прогнозирования. 2007. № 3.
- ² *Махлун Ф.* Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1966.
- ³ *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 2004.
- ⁴ *Клейнер Г.Б.* Микроэкономика знаний и мифы современной теории // Высшее образование в России. 2006. № 9.
- ⁵ *Godin В.* Knowledge-Based Economy: Conceptual Framework or Buzzword? [Электронный ресурс] // Project on the History and Sociology of S&T Statistics. URL: http://www.csiic.ca/PDF/Godin_24.pdf.
- ⁶ *Багриновский К.А., Исаева М.К.* Базовая модель механизма управления технологическим развитием // Экономическая наука современной России. 2002. № 3.
- ⁷ *Базылев Н.И., Грибанова Н.Л.* «Новая экономика», ее движущие силы и тенденции развития // Проблемы современной экономики. 2006. № 1 (17).
- ⁸ *Макаров В.Л.* Экономика знаний: уроки для России // Вестник РАН. 2003. № 5.
- ⁹ *Арапов М.В.* Индикаторы индустрии знаний: Европа, Соединенные Штаты, Россия // Энергия: экономика, техника, экология. 2004. № 5.
- ¹⁰ *Минаева О.Н.* Измерение экономики знаний: проблемы и перспективы // Сборник докладов российского экономического конгресса. М.: ИЭ РАН, 2009.

И.В. Павлова

РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ РФ

В статье рассмотрена система социальной защиты населения как системы управления с определением элементов управления данной системой – объекта, субъекта управления, разработаны принципы построения системы, предложены изменения в структуре управления социальной защитой населения РФ, определены основные характеристики финансово-экономического механизма социальной защиты – экономические методы управления системой и финансовые рычаги, воздействующие на социальную защиту как систему управления.

Ключевые слова: система управления социальной защитой, финансово-экономический механизм управления социальной защитой, структура управления социальной защитой, экономические методы социальной защиты.

Социальная защита населения представляет собой определенную систему управления, направленную на достижение баланса общественных и личных интересов.

Система управления социальной защитой в большинстве стран и в России строится по схеме «взносы–фонды–выплаты» (накопительное финансирование пенсий, а не финансирование за счет текущих взносов), поэтому если брать во внимание всю систему, включая первоначальный этап (взносы), то взаимосвязи усложняются и управляющая система представляет собой совокупность элементов, включающих государственные социальные внебюджетные фонды, Федеральное казначейство, налоговые инспекции, работодателей, работников.

Рассмотрим элементы социальной защиты как системы управления – *объект* (совокупность элементов, включающую государ-

ственные внебюджетные социальные фонды, налоговые инспекции, работодателей, граждан, социальные службы, бюджеты всех уровней); *субъект* (индивиды и социальные группы); *механизм управления*: названы принципы деятельности социальной защиты, выявлены экономические регуляторы и экономические методы в системе социальной защиты, *финансовые рычаги управления социальной защитой*, к которым автор отнес: тарифную политику, зависящую от оценки рисков, в частности, в социальном страховании; заработную плату; налоги; проценты; размер бюджетного дефицита; отраслевые финансовые показатели; инфляцию; коэффициент замещения заработной платы пенсией; прожиточный минимум и др.

Итак, структура управления социальной защитой¹ сегодня выглядит так, как представлено на рис. 1.

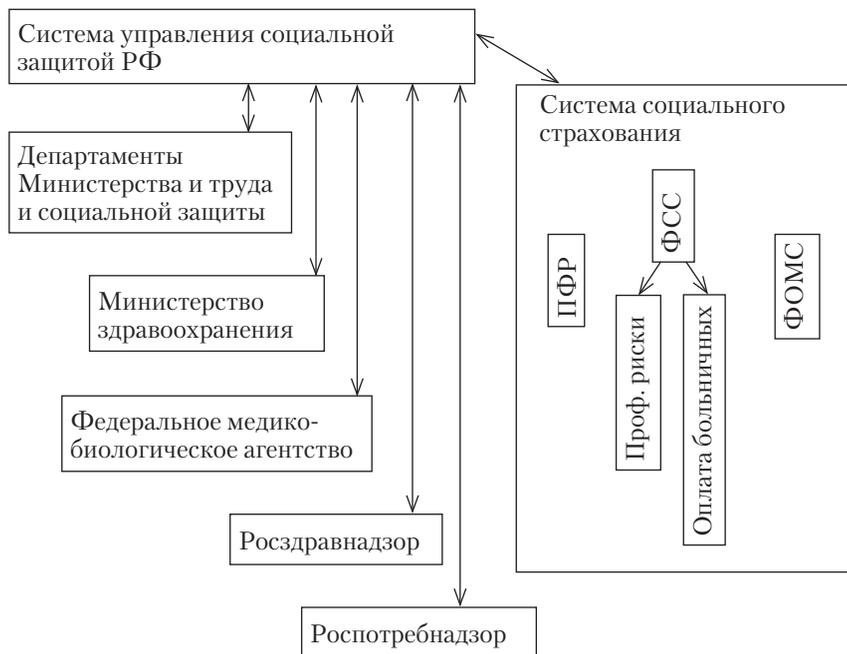


Рис. 1

Существующая структура управления социальной защитой РФ

Анализируя эту схему, автор пришел к выводу, что многие функции социальной защиты дублируются и усложняются, что ведет к избыточному их финансированию. Например, один и тот же страховой случай (заболевание) обслуживается двумя внебюджетными фондами – ФОМС (оплата лечения) и ФСС (оплата больничных листов).

Усложнение системы управления социальной защитой во многом обусловлено старением населения. Так, изменение структуры здравоохранения произошло в связи с появлением геронтологической помощи.

Учитывая вышеизложенное, автор предлагает (рис. 2) видоизмененную структуру управления социальной защитой граждан в стране, позволяющую убрать дублирующие функции (ведение единой базы данных) и снизить затраты на ее финансирование.

Характеризуя эту схему, можно отметить объединение контролирующих министерств в отдельный Департамент Минтруда с распределением по отделам в том числе и функций Роспотребнадзора и Росздравнадзора.



Рис. 2

Предлагаемая структура управления социальной защитой населения РФ

С целью минимизации административных расходов предложено объединить ФСС и ФОМС в части оплаты больничных листов в единый фонд, на региональном уровне создать службу, контролирующую поступление и расходование средств по поддержке безработных, семьи, детей, женщин, вспомоществование. Все это может финансироваться из госбюджета, либо часть федерального налога (например, НДС) надлежит закрепить за региональными бюджетами.

Предложено также выделить отдельной строкой в государственном бюджете развитие ИТ в социальной защите с целью повышения эффективности управления и усиления контроля за расходованием средств.

Перейдем к основным характеристикам систем социальной защиты в мире:

1. Группы населения, охватываемые системами социальной защиты.
2. Потребность в государственных пособиях.
3. Индексация пенсий и пособий.
4. Многоязычные системы социальной защиты.
5. Налогообложение пенсий и пособий.
6. Методы финансирования.
7. Уровень обеспечения.

Обеспечение адекватного уровня социальной защиты для большинства населения в рамках базовых государственных пенсионных систем может быть достигнуто лишь при условии введения дополнительного пенсионного обеспечения по пенсионным системам компаний или в рамках частного страхования. С другой стороны, цель сохранения приемлемых стандартов жизни в пожилом возрасте состоит в том, чтобы пенсии по государственным пенсионным системам могли, насколько возможно, сохранить уровень жизни, достигнутый в период трудовой жизни. По степени смягчения социального неравенства в обществе развитые страны можно разделить на: систему «всеобщего благоденствия» (Германия, Швеция); «всё для пенсионеров» (Япония, Великобритания); другие.

Таким образом, социальная защита везде финансируется в основном за счет государственного бюджета (т. е. высоких налогов), средств физических лиц (в меньшей степени) и средств предприятий (это касается пенсионных выплат в некоторых странах).

Экономика является материальной основой решения всех социальных задач. Для их решения в каждой стране создается система социальной защиты населения и определяется ее место в макроэкономике государства.

Основные принципы деятельности механизма социальной защиты населения обусловлены требованиями экономических законов и закономерностей развития социального государства (к которым, согласно ст. 7 Конституции РФ², относится и Россия):

- 1) общественной целесообразности;
- 2) экономической эффективности;
- 3) экономической справедливости;
- 4) приоритета государственных начал;
- 5) экономической самостоятельности местных органов на основе разграничения полномочий субъектов управления.

Также в теории отмечаются и такие экономические принципы, как принцип мотивации оплаты труда, повышения качества жизни и др.

На перечисленных выше принципах основана социальная защита населения как система, пронизывающая все уровни государства. Согласно этим принципам действует механизм официальной защиты населения, проявляясь в виде экономических регуляторов в системе социальной защиты (рис. 3), социально-экономических методов в технологии социальной поддержки населения.

Экономические методы социальной работы занимают одно из центральных мест в механизме социальной поддержки, ибо они воздействуют на основные аспекты системы социальной защиты, с одной стороны, побуждая личность к самореализации ее потенци-

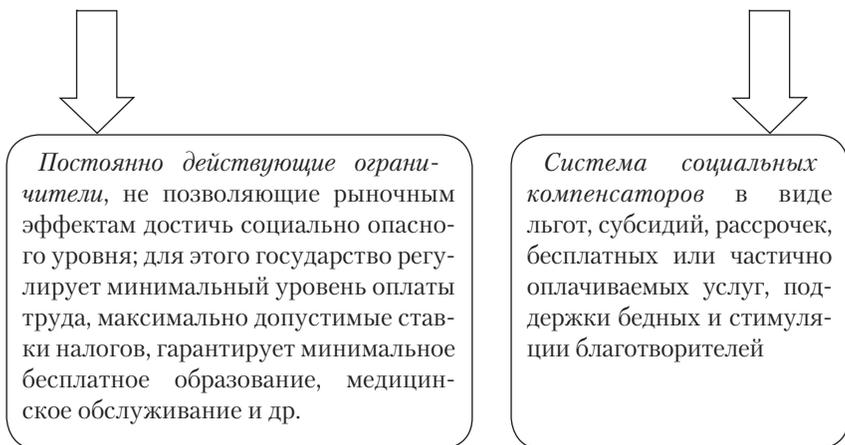


Рис. 3

Экономические регуляторы в системе социальной защиты

альных возможностей и самообеспечению, с другой стороны, оказывая человеку, семье, группе конкретную социально-экономическую поддержку в условиях кризисной ситуации. Социально-экономические методы на государственном уровне решают в основном обе эти задачи через правовую и социально-экономическую политику, создание правовых и экономических условий, стимулирующих активную трудоспособную часть общества самостоятельно обеспечивать благосостояние свое, своей семьи и всего общества.

В технологии социальной поддержки социально-экономические методы – это способы достижения социальных целей на основе экономических принципов. А социальная цель состоит в обеспечении единства интересов общества, групп и отдельных личностей. Принципы всегда объективны, но методы их реализации подвижны и субъективны, во многом зависят от конкретной экономической обстановки в обществе, от субъекта технологии. Правильность применения экономических методов в технологии социальной работы оценивается их эффективностью, т. е. достижением наибольшего социального эффекта для клиента и общества при оптимальных затратах экономических средств. К основным экономическим методам решения этой комплексной социальной задачи можно отнести следующие.

1. Введение системы минимальных социально-экономических гарантий.

Определяющим здесь является законодательное установление минимального размера оплаты труда и прожиточного минимума³. Проблема установления нижнего порога минимума оплаты труда существует всегда в экономике цивилизованного государства. Этот показатель официально обозначает границы бедности. Он является ориентиром при заключении коллективного договора или тарифного соглашения с администрацией предприятия и отрасли. Прожиточный минимум и бюджет прожиточного минимума в условиях ограниченных материальных и финансовых возможностей государства используется в качестве базы для адресной социально-экономической поддержки как важнейшие индикаторы, целевые ориентиры при регулировании доходов и потребления малообеспеченных слоев населения, дающие право на получение различного рода социальных выплат.

Установление стоимостного показателя прожиточного минимума выступает в качестве основного социально-экономического обеспечения социальных гарантий населения в регулируемом государством рыночном механизме. От его величины должны устанавливаться размеры минимальной оплаты труда, трудовых пенсий, пособий и стипендий, определяться минимальные расходы на содержание граждан

в стационарных учреждениях системы социального обеспечения, больницах, исправительно-трудовых учреждениях и т. д.

В период перехода к рыночным отношениям наиболее остро проявляется проблема социальной защищенности населения от роста цен (инфляция) и безработицы.

Для того чтобы рост цен на товары и услуги не приводил к катастрофическому снижению потребления и жизненного уровня, государство применяет такой социально-экономический метод, как индексация доходов⁴. Индексация доходов – это заранее установленный законодательно, или решением исполнительной власти, или при заключении трудового договора механизм автоматической корректировки доходов в соответствии с ростом стоимости жизни. Это означает, что минимальная заработная плата, пенсии, стипендии и другие виды фиксированных доходов должны увеличиваться по мере роста розничных цен и услуг. Не подлежат индексации единовременные выплаты, доходы от собственности, акций, недвижимости.

Индексация может производиться разными способами: периодически по мере роста цен, или в законодательно определяемые сроки (ежеквартально, раз в год и т. д.), или на заранее оговоренный процент. Индексируются заработная плата, пенсии, пособия, стипендии и т. п. Работникам бюджетных государственных предприятий и учреждений индексация производится из средств бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов, а работающим на предприятиях негосударственных форм собственности – за счет средств собственников.

Для сохранения уровня обеспечения пенсиями и пособиями необходимо иметь в виду, что в условиях экономического кризиса ни правительство, ни предприятия не имеют возможности повысить доходы, заработную плату точно в соответствии с ростом цен, ибо это привело бы к новому витку инфляции, дефициту товаров и гиперинфляции. Поэтому доходы разумно повышаются с некоторым временным отставанием от роста цен и в несколько меньшей степени, чем растет индекс цен.

2. В отдельные периоды для сохранения уровня обеспечения пенсиями и пособиями применяется такой социально-экономический метод, как *компенсация расходов*. Компенсация расходов – это возмещение расходов представителей различных социальных групп населения органами власти в связи с ожидаемым или наступившим ростом цен, что может быть связано с:

- катастрофами природного или антропогенного характера;
- затратами в связи с рождением детей;
- уходом за инвалидами.

3. В целях социальной защиты применяются и такие социально-экономические методы, как система компенсаций и льгот отдельным категориям населения, определяемым законодательно: женщинам, ставшим на учет до 12 недель беременности, «материнский капитал», многодетным матерям, инвалидам, участникам боевых действий, «чернобыльцам», другим.

4. Существуют также *системы пособий*, которые выплачиваются безработным, детям.

Необходимо осознать, что обеспечить социальную защищенность всего населения от снижения уровня жизни в условиях экономического спада невозможно. Применение различных социально-экономических методов преследует цель определить, кому необходимо помогать в обязательном порядке и в первую очередь, выявить наиболее эффективные методы социально-экономической поддержки тех категорий населения, которые принято называть социально уязвимыми слоями.

5. Одним из методов социально-экономической поддержки населения стали *компенсации по оплате жилья и коммунальных услуг*⁵. В соответствии с принципами общественной целесообразности и экономической эффективности компенсации предоставляются гражданам в виде субсидии за оплату жилья. Недостатком этого нововведения (в отличие от льготы, предоставляемой ранее) является то, что финансирование идет с выводом на рынок дополнительного количества денег, способных привести к инфляции.

Методы социально-экономической поддержки во многих случаях предстают в виде косвенного финансирования. В частности, в виде освобождения определенных категорий населения от различных видов налогообложения. Так, от уплаты налога на собственность освобождаются инвалиды I и II группы и инвалиды с детства, участники войн и боевых операций, подвергшиеся радиации лица, пенсионеры и некоторые другие категории граждан⁶.

6. К социально-экономическим методам в форме косвенного финансирования следует также отнести порядок предоставления бесплатных социальных услуг на дому и в стационаре. Одиноким престарелые проживают в интернатах бесплатно. Но если у них есть родственники, обязанные содержать их по закону, то они частично оплачивают содержание, если среднедушевой доход их семьи превышает прожиточный минимум на 150 %.

Помимо экономических методов управления социальной защитой населения существуют еще финансовые рычаги (финансовые показатели, через которые управляющая система может оказывать влияние на результаты деятельности).

-
- ¹ Структура // Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации. URL: <http://www.rosmintrud.ru/ministry/structure> (дата обращения: 15.04.2013).
 - ² Конституция Российской Федерации // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=2875> (дата обращения: 17.04.2012).
 - ³ Федеральный закон от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138624> (дата обращения: 17.04.2012).
 - ⁴ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 30.03.2012) // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=149907> (дата обращения: 17.04.2012).
 - ⁵ Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 01.04.2012) // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148664> (дата обращения: 17.04.2012).
 - ⁶ Федеральный закон от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации».

Л.Л. Калинина, О.С. Киреева

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА СИСТЕМНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Трансформация экономики, достижение поставленных целей инновационного развития вызывают необходимость создания новых моделей по решению региональных социально-экономических проблем. Регионы, на территориях которых создаются кластеры, способны в полном объеме реализовать свой потенциал. Кластерная политика должна стать способом конвергенции социально-экономических показателей регионов, обеспечения нового качества экономического роста.

Ключевые слова: кластер, территориально-производственный комплекс, приоритеты развития, структурные преобразования.

Россия сделала выбор в пользу технологической модели развития экономики. Этот стратегический выбор государства требует привлечения значительных финансовых ресурсов в обрабатывающую промышленность, развития инновационных направлений. Рассматривая национальную экономику как единую систему, можно отметить, что элементами этой системы являются регионы, стартовые условия развития которых зависят от ряда факторов: географическое положение, природные особенности, наличие сырья, высококвалифицированной рабочей силы и т. д. Относительные преимущества регионов могут быть использованы за счет их взаимодействия, когда появляется сильная стратегическая перспектива, и в этом случае возникают условия для системной оптимизации экономики страны и регионов.

Анализ движущих сил развития отдельных регионов позволяет считать, что те из них, где имеются промышленные (инновационные) кластеры, растут наиболее динамично, способствуя перестройке экономической структуры за счет кооперации, диверсифи-

кации межотраслевых связей и – как следствие – вызывают подъем других отраслей, усиливают их взаимодополняемость.

Новые управленческие подходы по обеспечению устойчивого развития хозяйства территориальных систем предполагают непосредственное воздействие участников бизнеса на региональное экономическое развитие посредством создания особых условий и форм для развития малого и среднего предпринимательства. В этом есть необходимость, поскольку на текущий момент доля малого бизнеса в ВВП России сравнительно мала и составляет порядка 20 %¹. Одним из таких подходов, который позволяет комплексно формировать хозяйства регионов, а в ряде случаев и их целых групп, является кластерный подход².

В наследство от СССР новая Россия получила сложившуюся пространственную структуру промышленности с доминированием крупных межотраслевых производственных комплексов в добывающей и тяжелой промышленности, объединяющих ряд отраслей базисного направления и управляющихся из единого центра.

Территориально-производственные комплексы (ТПК) создавались с целью повышения эффективности районирования, часто на вновь осваиваемых территориях с низкой плотностью населения. Главной задачей их создания был рост эффективности использования природно-ресурсного потенциала экономики. Ряд успешных ТПК не только соответствовал мировому уровню, но и значительно опережал его. Выпускаемая продукция предназначалась для производства средств производства. Концентрация ресурсов в таких отраслях, как самолетостроение, космические технологии, точное приборостроение, разработка новых материалов, обеспечивала положительные результаты и лидирующие позиции. Развитие этих отраслей базировалось на развитой сети институтов, экспериментальных исследовательских центров и координации их деятельности на национальном уровне. В целом промышленность страны была ориентирована на выполнение количественных плановых показателей, при этом к началу перестройки половина выпускаемой продукции, особенно в секторе потребительских товаров, не пользовалась спросом³. За годы ломки социалистической системы хозяйствования промышленности страны был нанесен серьезный урон. Ликвидация промышленных мощностей стала следствием отсутствия четкой промышленной политики, уходом государства от руководства экономикой. В ряде случаев при реструктуризации крупных промышленных комплексов создавались многочисленные средние и малые фирмы. Сохранившиеся производственные мощности, в отсутствие работоспособного механизма коопера-

онного взаимодействия, осуществляли свою деятельность с большими экономическими и социальными потерями.

В ходе приватизации не принимались во внимание такие цели, как создание новых, сохранение и укрепление традиционных рынков. Все это привело к тому, что в настоящее время в мировом экспорте машин и оборудования доля России не превышает 1 %⁴. Между тем зарубежные исследования выявили наличие зависимости между долей рынка, контролируемого компанией, и ее прибыльностью (см. табл. 1).

Таблица 1

Зависимость между долей рынка, контролируемого фирмой, и ее прибыльностью, %

№ п/п	Доля рынка	Норма прибыли
1	7	9,6
2	7–14	12,0
3	14–22	13,8
4	22–36	17,9
5	36	30,2

Источник: Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 463.

В период перестройки потенциал ТПК не был использован для формирования технологического авангарда. Многие предприятия, которые и сейчас эксплуатируют успешные в прошлом, но уже устаревшие, не отвечающие современным реалиям технологии, не вступили на путь инновационного развития, утратили конкурентные преимущества. Однако накопленный опыт позволяет считать, что ТПК в плановой экономике являлись своего рода предшественниками современных региональных кластеров, способных обеспечить позитивные тенденции в экономической динамике.

Среди отечественных и зарубежных специалистов, таких как М.Э. Портер, И.В. Пилипенко, В.П. Третьяк, А.А. Мигранян, укрепляется точка зрения, что регионы, на территориях которых формируются кластеры, становятся лидерами национальных экономик и их внешнеэкономических связей, а те территории, где нет кластеров, отходят на второй план и периодически переживают заметные социально-экономические кризисы.

Анализируя сложившиеся региональные и отраслевые приоритеты, совмещая их с целями структурной и инновационной политики, можно отметить, что такие экспортно-ориентированные отрасли, как нефтедобывающая, лесная, газовая, металлургическая, способны развиваться и «подтягивать» смежные производства и отрасли. Эти отрасли сформировались за долгие годы становления национального хозяйства страны, но в настоящее время требуют новых импульсов развития.

В частности, Финляндия⁵, располагая всего 0,5 % мировых лесных ресурсов, за счет кластеров, отличающихся высокой производительностью, обеспечивает 10 % мирового экспорта продукции деревопереработки и 25 % – бумаги. В лесопромышленных кластерах Финляндии производятся древесина и продукты из нее, бумага, мебель, полиграфическое и связанное с ним оборудование. Фирмы тесно взаимодействуют между собой в распространении знаний, что обеспечивает им высокую конкурентоспособность. Россия же лидирует по экспорту необработанной древесины.

К группе российских отраслей, сохранивших значительный научно-технический потенциал и уникальные производства, относятся гражданская авиация, космос, атомная промышленность, энергетическое машиностроение, электротехника.

Существует также ряд отраслей, существенно отстающих от мирового уровня по технологическим параметрам и ориентированных на внутренний рынок (легкая промышленность, электроника, транспортное, дорожное, сельскохозяйственное машиностроение и др.). Эти отрасли требуют особого внимания государства, особенно с учетом вступления России в ВТО. Здесь имеет место ряд положительных результатов, в частности программа поддержки автопрома, в рамках которой в Самарской области успешно реализуются проекты по созданию ОЭЗ «Гольятти» и IT-парка «Жигулевская долина».

Основой формирования кластеров может являться программный подход, реализуемый через региональные программы социально-экономического развития территорий или специальные программы и проекты, например улучшения внешнеэкономических связей субъектов РФ, в процессе выполнения которых консолидируются интересы национального бизнеса, органов власти, зарубежных партнеров, финансовых структур, социально-экономических образований. В экономической науке выделяют ряд общих и особенных признаков кластера. К общим признакам относят географическую концентрацию организаций в соответствующей сфере деятельности; к особенным – прежде всего определенную «крити-

ческую массу» участников, их высокий уровень связанности и наличие инновационной активности.

Укрупненные расчеты, произведенные Т.П. Данько и Е.С. Куценко на основе статистических данных, с использованием методики выделения значимых кластерных групп⁶, позволили установить, что в ряде российских регионов присутствуют группы предприятий, способных стать базой для развития кластеров. Основой для подобного утверждения является превышение порогового значения коэффициента локализации, равного 1,25. Коэффициент локализации определялся по формуле

$$LQ = \frac{Emp_{ig}}{Emp_g} / \frac{Emp_i}{Emp} = \frac{Emp_{ig}}{Emp_i} / \frac{Emp_g}{Emp},$$

где: LQ – коэффициент локализации; Emp_{ig} – количество занятых в отрасли i в регионе g ; Emp_g – общее количество занятых в регионе g ; Emp_i – общее количество занятых в отрасли i ; Emp – общее количество занятых.

Потенциальным кластером могут считаться отдельные ТПК, которые в настоящее время обладают рядом признаков кластера. В частности, в Красноярском крае – это металлургический, горнодобывающий комплекс ($LQ = 1,394$), в Тюмени – нефтегазовый ($LQ = 9,304$), в Оренбургской области – агропромышленный ($LQ = 2,058$) и ряд других.

Однако обладающие необходимой критической массой и высоким уровнем связанности предприятия комплексов инновационно пассивны. В 2010 г. намечился рост числа зарегистрированных патентов, который продолжился и в 2011 г., но уровень изобретательской активности имеет существенную дифференциацию по регионам России, как следует из табл. 2.

Таблица 2

Коэффициент изобретательской активности
(количество выданных патентов резидентам на 1000 человек населения)

Регион	Население в 2010 г., чел.	Количество выданных патентов в 2010 г.	Коэффициент изобретательской активности
Центральный ФО	37 117 984	15 296	4,12
Приволжский ФО	30 109 389	5574	1,85
Сибирский ФО	19 561 087	3057	1,56

Все показатели (за исключением ЦФО) значительно ниже аналогичных показателей таких штатов Америки, как Нью-Йорк (3,65), Техас (3), а показатель Калифорнии (7,33) не только превышает показатель ЦФО, но и средний показатель по США⁷.

Государство должно активнее способствовать расширению сотрудничества предприятий и исследовательских учреждений, а пока лишь 1–2 % разработок российских научных организаций вводится в экономический оборот⁸.

Очевидно, что условием оздоровления потенциально дееспособных кластерных групп, превращения их в устойчиво функционирующие кластеры должны стать не попытки инерционного приспособления к новым условиям, а рациональное предпринимательское поведение, понимание роли инновационного фактора. Причем инновационными могут быть не только высокотехнологичные, а любые виды кластерных групп.

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК), как важный институт в промышленной сфере государства, также способен содействовать развитию гражданских отраслей промышленности, формированию кластеров.

Перед развалом СССР ОПК передавал гражданским отраслям промышленности порядка 100 тыс. результатов научно-технических разработок ежегодно. Однако большая часть из них не была внедрена в практику по ряду объективных причин⁹.

Реализация программ по диверсификации, конверсии и использованию военных технологий в гражданской сфере требует институциональной поддержки правительством отраслевых сегментов инфраструктуры, создания новых гражданских инновационных площадок, формирования рынков для диверсифицируемых предприятий. Положительным опытом реализации такого подхода может являться муниципалитет Мондрагон (Испания), где была сформирована инновационная площадка. Там местное сообщество граждан и работники военных предприятий образовали на паях новые компании, ориентированные на нужды гражданских секторов экономики. Сеть объединяет свыше 100 кооперативов, в которых трудится около 30 тыс. работников, а годовые объемы продаж превышают 6 млрд долл.¹⁰

В России также намечено активное подключение частного бизнеса к деятельности ОПК. Малые предприятия смогут взаимодействовать с оборонными компаниями на принципах аутсорсинга. Государство выделяет значительные средства (3 трлн руб. прямых государственных инвестиций в рамках федеральной целевой программы и свыше 20 трлн руб., предназначенных на перевооружение армии в 2020 г.¹¹), что создает весомую мотивацию к развитию

оборонных предприятий как высокотехнологического сектора российской экономики, увязывает задачу повышения доли промышленной продукции в ВВП с ростом спроса на технологическую продукцию ОПК. Созданный в июне 2012 г. Совет по государственно-частному партнерству должен создавать условия для доступа частного бизнеса к наукоемким технологиям оборонного сектора (если это не нарушает принципа обеспечения оборонной безопасности). Такой подход является одним из важных аспектов технологического развития, своевременного удовлетворения запросов потребителей в условиях ужесточающихся требований к качеству.

Важное значение имеет установление приоритетов инновационного развития, выявление областей науки и техники, где реальны «прорывы» либо в ближайшее время, либо в отдаленном будущем. От выбора правильного инновационного курса зависят успехи предпринимателей, особенно тех, чья деятельность связана с производством наукоемкой продукции. Выбрав в качестве ориентира нанотехнологии, российское правительство исходило из того, что по этому направлению ведут работу свыше 30 стран. Причем мировые тенденции разработки нанотехнологий свидетельствуют, что можно ожидать в период до 2030 г. увеличения объемов производства таких секторов мирового рынка, как:

- наноструктурные материалы и процессы: 340 млрд долл./год;
- электроника: 340 млрд долл./год;
- фармацевтические препараты: 300 млрд долл./год;
- химическое производство: 180 млрд долл./год;
- аэрокосмическая промышленность: 70 млрд долл./год¹².

В России в ряде перечисленных секторов промышленности созданы и функционируют кластеры: авиационно-космический (г. Москва и Московская обл., Самарская обл.), химическое производство (Тамбовская обл., Башкирия, Пермский край), фармацевтическое производство (Алтай, г. Санкт-Петербург и Ленинградская обл.), производство электроники (г. Москва и Московская обл.).

Однако и в указанных секторах значительная доля отраслей (подотраслей) промышленности РФ не охвачена процессами кластерообразования, причем это ведущие экспортно-ориентированные отрасли. Например, отсутствуют кластеры в сфере производства материалов на основе неорганических соединений (химическое производство), производства реактивных двигателей (аэрокосмическая промышленность) и многие другие.

Очевидно, что стратегический выбор рыночных ниш должен стать частью экспортной политики государства. Государству необходимо поддерживать освоение новых рынков. Такой ресурс поддержки мо-

жет основываться на мировом опыте развития малого предпринимательства. Следует отметить, что государственное стимулирование предпочтительно осуществлять в каждом случае именно в той форме, которая соответствует обстановке. Полезным ориентиром может являться опыт США, где в рамках кластеров работают более половины предприятий, а доля ВВП, производимого в них, превышает 60 %¹³.

Региональным органам власти и управления необходимо содействовать формированию кластеров, осуществляя регулирование и выстраивая плодотворные отношения с бизнесом, муниципальными образованиями, партнерами, находящимися за пределами регионов (другими субъектами Федерации, предпринимателями, научно-исследовательскими институтами и т. д.). Создание кластеров не должно восприниматься регионами как искусственно навязываемые условия хозяйствования. Это реально действующий механизм структурных преобразований, который хоть и носит в условиях РФ дирижистский характер, отвечает объективным экономическим закономерностям, необходимости повышения эффективности национальной экономики. Государству в рамках принятого курса реформ следует целенаправленно создавать благоприятные условия для формирования кластеров при помощи налогового, ценового, административного регулирования, законодательного закрепления механизмов кластерной политики.

Осуществляя хозяйственно-регулирующую функцию, государство должно инициировать создание единых координационно-совещательных органов по промышленной, инновационной, научно-технической политике, содействовать организации данной системы информационного характера, доступной для предпринимателей всех форм собственности. В ряде случаев именно низкий информационно-аналитический потенциал, неподготовленность менеджмента к решению стратегических задач являются основой инновационного консерватизма в регионах. Механизм информационного обеспечения целесообразно закрепить в законах субъектов РФ, регулирующих инновационную деятельность. Стимулирующую роль в развитии кластеров могут сыграть эффективная реализация программ по поддержке малого и среднего бизнеса, содействие развитию университетских технопарков, бизнес-инкубаторов и инновационно-технологических центров.

Совершенно очевидно необходимость активизации вышеперечисленных мер, так как кластерная политика должна стать важным звеном экономической политики страны в целом, способом конвергенции социально-экономических показателей регионов и обеспечения нового качества экономического роста.

- ¹ «Развитие малого и среднего бизнеса. Директивы правительства и реальная практика». Деловой форум // ОПОРА России. URL: <http://opora.ru/news/media/17746/> (дата обращения: 12.07.2012).
- ² *Дворцов В.И.* Пространственное развитие территорий на основе кластерных технологий // Менеджмент в России и за рубежом. URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2008/2/4988.html> (дата обращения: 14.07.2012).
- ³ «Круглый стол». К 80-летию НЭПа и Госплана // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 4. С. 121.
- ⁴ *Шуйский В.П.* Совершенствование системы поддержки экспорта в России // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 9. С. 35–48.
- ⁵ *Фирсова А.А.* Специфика региональных инструментов государственно-частного партнерства в инновационной сфере // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Вавилова. Серия «Экономические науки». 2010. № 8. С. 92–96.
- ⁶ *Данько Т.П., Куценко Е.С.* Основные подходы к выявлению кластеров в экономике региона // Проблемы современной экономики. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3960> (дата обращения: 14.07.2012).
- ⁷ *Горбачев С.Ю.* Развитие национальной системы интеллектуальной собственности в условиях экономической интеграции: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. С. 23.
- ⁸ *Замахина Т.* Кто заработает на российских изобретениях? // Московский комсомолец. URL: <http://www.mk.ru/social/article/2012/08/10/735648-kto-zarabotat-na-rossiyskih-izobreteniyah.html> (дата обращения: 23.08.2012).
- ⁹ *Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В.* Программирование, стратегическое планирование и национальное программирование: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 2008. С. 296.
- ¹⁰ *Фельдман Д.* Организация промышленной конверсии как основы разоружения и развития // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 4. С. 50.
- ¹¹ *Якино И.* Плановое будущее // Коммерсантъ. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2094074> (дата обращения: 28.12.2012).
- ¹² *Альтман Ю.* Военные нанотехнологии. Возможности применения и превентивного контроля вооружений. М.: Техносфера, 2006. С. 87.
- ¹³ *Портер М.* Конкуренция. М.: Вильямс, 2005. 608 с.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ФОРМИРОВАНИЕ «НОВОГО КАЧЕСТВА» РАБОЧЕЙ СИЛЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПЛАТФОРМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ СТАДИИ РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются проблемы формирования новой структуры ресурсной базы российской экономики и «нового качества» рабочей силы. Основными инструментами преобразований в ресурсах и качестве рабочей силы российской экономики автор считает проведение новой социальной политики, новой политики в сфере трудовых отношений и формирование нового среднего «креативного» класса.

Ключевые слова: реструктуризация экономики, «новое качество» рабочей силы, новый средний «креативный» класс.

1. Человеческий ресурс – определяющий компонент ресурсной базы постиндустриальной экономики.

Постиндустриальная стадия – это эпоха интенсивной модернизации, которая требует творческой инициативы субъектов хозяйствования и постоянной генерации новых идей. На такую генерацию способен только человек. Отсюда следует, что на постиндустриальной стадии самым ценным и определяющим элементом ресурсной базы является человек. Поэтому в экономике и ее механизмах должны быть созданы условия, содействующие полной мобилизации и «задействованию» человеческого фактора.

Протекающие до настоящего времени в условиях индустриальной стадии развития российской экономики тенденции не обеспечивали реализацию отмеченных требований. В структуре ресурсной базы российской экономики человеческий капитал значительно уступает природному и физическому капиталу. Такое положение является следствием технократического подхода к движущим силам экономического роста. Ставка только в основном на технический прогресс оказалась односторонней. Не учитывалось

одно значимое положение: никакой технический прогресс в принципе невозможен без социального прогресса, без формирования креативной хозяйственной среды и креативного класса (создания «нового человека»), способного обеспечить инновационное развитие экономики. Инновационное развитие экономики оказалось в технократическом тупике. Для выхода из тупика требуется фундаментальная перестройка (реструктуризация) экономики.

Масштабы необходимой реструктуризации можно оценить, сравнивая структуру российской экономики со структурой экономики, складывающейся в развитых странах мира. В настоящее время, по усредненным оценкам, структура национального хозяйства развитых стран на 20 % состоит из природного капитала, 16 % физического капитала и 64 % человеческого капитала. В России положение иное: около 60 % составляет природный и 40 % – физический и человеческий капитал.

О качестве рабочей силы можно судить по ее производительности, что, в свою очередь, в наиболее глобальном виде характеризуется показателем ВВП на душу населения. По состоянию на последние годы в России этот показатель – 11,5 тыс. долл. США (перевод в доллары производился по ППС) был примерно в 4 раза ниже, чем в США – около 42 тыс. долл. США¹. Преодоление такого отставания возможно только на основе совершенствования рабочей силы.

Формирование нового качества рабочей силы определяется двумя взаимосвязанными процессами: развитием творческих элементов и способностей человека и формированием нового отношения к труду. В целом оба указанных процесса связаны с коренным изменением менталитета субъектов хозяйственной деятельности и нации в целом, что должно проявляться в выдвижении на первый план трудовой мотивации и деловой творческой активности индивидуумов. Резервы творческой активности выступают при анализе результатов патентования изобретений. Начиная с 2003 г. в России ежегодно выдается 23–24 тысячи и действует примерно 110–120 тысяч патентов на изобретения², а в США и Японии ежегодно выдается более 200 тысяч патентов и действует в каждой из стран более миллиона патентов.

Решение проблемы более активного и творческого отношения к трудовой деятельности, и прежде всего выдвижение на первый план трудовой мотивации, а в ее рамках – инновационных стремлений, связано с принципиальным реформированием системы оплаты труда и широкой модернизацией социальной сферы. Оплату труда следует поставить в зависимость не только от коэффициента

трудового участия (КТУ), но и от характера этого участия, в частности платить, как это делается, например, в Японии, за знания и творческий вклад работника в деятельность трудового коллектива. Кроме того, наряду с традиционными формами оплаты труда, в том числе на базе КТУ, целесообразно внедрять в трудовые отношения участие рабочих в прибылях предприятия и любой ренте, формирующейся в результате хозяйственной деятельности предприятия, поскольку человеческий капитал, собственником и носителем которого является рабочий, должен рассматриваться как базис производственной деятельности, адекватный финансовому, основному и оборотному капиталам. В этом отношении в современных условиях, когда интеллект человека становится таким же фактором производства, как земля, природные и финансовые ресурсы, не должно быть никакой дискриминации интеллектуальных ресурсов как одного из видов участвующего в производстве капитала, в связи с чем на них необходимо начислять часть прибыли.

Что касается социальной сферы, то обеспечение развития человеческого фактора со стороны последней требует коренной реструктуризации расходной части бюджета, направления все большей части бюджетных средств на жилищное строительство, пенсионное обеспечение, здравоохранение, развитие спорта и т. п. В условиях постиндустриального интеллектуально-технологического способа производства перечисленные расходы необоснованно рассматривать как непроизводственные, поскольку социальная сфера является питательной почвой для развития человеческого фактора, людей и их идей, которые являются, как отмечено выше, на современной стадии развития национальной экономики определяющим элементом ее ресурсной базы.

Реструктуризация социальной базы необходима в связи с тем, что развитие социальной сферы российской экономики характеризовалось за последние два десятилетия переходом на рыночную экономику одной базисной тенденцией: увеличением разрыва доходов и социального неравенства различных групп населения.

Неравенство доходов населения России росло все годы рыночных реформ и продолжает расти. Причина в том, что действующий рыночный механизм и его инструменты настроены и работают в пользу богатых слоев населения, действуют в направлении форсированного роста их доходов и зарплат, в результате чего социальная поляризация не уменьшается, а продолжает нарастать. Разрыв доходов приобрел классовый характер. Его оценка на базе коэффициентов фондов изменилась за два последних десятилетия с 8 до 16,7³. Социальный базис российской экономики разрушается.

Проведенное нами сравнение значений российского коэффициента фондов с аналогичным показателем по странам ОЕСД⁴ показывает, что за рассмотренные годы только Турция и Мексика имеют бóльшие, чем в России, разрывы в доходах населения. Остальные страны, охваченные исследованием, имеют в среднем значение коэффициента фондов 7–9, т. е. в 2–3 раза ниже, чем в России. При запредельных значениях коэффициента фондов России социальное неравенство и расслоение начинают приобретать, как отмечено выше, классовый характер и по этой причине могут привести к социальному взрыву революционного масштаба.

Для того чтобы определить эффективную политику, позволяющую «сгладить» существующее положение, необходимо разобраться в исходном вопросе – чем определяется социальное поведение человека? При ответе на этот вопрос обычно на первое место ставят уровень доходов человека. Мы считаем такой ответ не полным и не точным. Согласно нашему концепционному подходу социальное поведение человека в условиях рынка в макроплане в первую очередь определяется, главным образом, двумя обстоятельствами:

- текущим уровнем доходов и конкуренцией в социальной сфере, прежде всего конкуренцией на рынке труда и в сфере социального «имиджа»;
- экономическим базисом общества, его хозяйственным строем, структурой в отношении собственности.

Выдвигая эти положения, мы учитываем идеи теории человеческих возможностей Амартии Сена, который осуществление тех или иных функциональных возможностей человека связывал не просто с уровнем его дохода, но и с его положением в системе распределения доходов. Наша новация связана с введением в механизм, определяющий поведение человека, экономического базиса общества, его хозяйственного строя и фактора конкуренции на рынке труда.

Именно при таком подходе можно объективно определить с учетом комплекса сопутствующих факторов воздействие неравенства доходов на макроэкономические показатели роста и на социальную обстановку в стране.

Следует при этом отметить, что влияние неравенства доходов на экономический рост и на продуктивность экономики, по мнению ряда исследователей, не уступает влиянию таких значимых и весомых факторов, как инвестиции, рентабельность хозяйствования, масштабы и темпы роста экспорта и прочее.

Влияние неравенства доходов на социальную обстановку усиливается тем обстоятельством, что коммерциализация социальной сферы по рыночным шаблонам ведет к непрерывной концентрации

доходов в руках наиболее обеспеченных прослоек населения. Разрушается социальный базис российской экономики. Для преодоления этой тенденции необходимо проведение новой социальной политики.

2. Новая социальная политика как основной инструмент преобразований в социальной сфере.

Можно выделить два направления новой социальной политики.

1. Расширение самого «набора» традиционных инструментов. Традиционную социальную политику необходимо проводить не только корректируя зарплату, сокращая длину рабочего дня, количество безработных и т. п., но и, образно говоря, «с обратной стороны» – снижая при соответствующем обосновании цены на всю корзину потребления, сокращая тарифы ЖКХ, транспортные тарифы и т. д. Социальная политика «с обратной стороны», во-первых, будет действовать в направлении снижения затрат, что будет отличать ее выгодным образом от, например, борьбы за повышение зарплаты, так как рост зарплаты ведет к росту издержек производства и снижению конкурентоспособности предприятия. Поэтому он, как правило, «съедается» рынком, т. е. положение возвращается «на круги своя». Во-вторых, социальные мероприятия «с обратной стороны» не будут поглощаться рынком, так как связаны с другой – дорыночной стадией производственных отношений: не с отношениями распределения, а с отношениями производства.

2. Наряду с трансформацией традиционной социальной политики, основывающейся на регулировании лежащих на поверхности хозяйственной жизни проявлений и индикаторов социальных процессов (зарплата, цены на услуги ЖКХ, снижение безработицы и т. д.), новая социальная политика предполагает также проведение глубоких преобразований, направленных на установление более тесных и жестких связей между социальной базой и хозяйственным строем национальной экономики.

Неравенство доходов в определенной степени зависит от человеческих качеств, которые у разных индивидуумов различны. И, наверно, справедливым можно было бы считать такое неравенство, которое адекватно неравенству человеческих качеств и способностей. Однако в большей части случаев неравенство доходов отличается от неравенства человеческих характеристик. Известный российский специалист по социальным проблемам Л. Туроу в своей книге «Будущее капитализма: как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир»⁵ отмечает, что неравенство доходов, как правило, значительно превосходит неравенство

человеческих характеристик. Такая позиция обоснованна. Ее можно объяснить действием экономических, бюрократических и политических барьеров, ограждающих конкуренцию в обществе в целом и в его социальной сфере в частности и ограничивающих возможности свободного выравнивания социальных пропорций, позволяющих отдельным социальным группам, в нашем случае наиболее богатым слоям населения, занять преимущественные позиции несмотря на то, что по своим социальным качествам они не только не превосходят, но, более того, уступают представителям других слоев населения.

Для того чтобы обойти указанные выше барьеры, необходимо строить новую социальную политику на базе действия одного из основных законов социальной жизни – баланс интересов и пропорций в социальной сфере закладывается в сфере производства, определяется экономической структурой общества, его экономическим строем и прежде всего структурой отношений собственности. Следовательно, необходимо сбалансировать отношения собственности.

Обеспечение действия этого закона является одной из основных задач новой социальной политики.

Необходимо преодолеть традиционный подход к социальной политике, практически полностью опиравшейся на факторы надстроечного характера, проявляющиеся на поверхности социальной жизни и сконцентрированные на задачах стабилизации или повышения заработной платы и обеспечения более или менее полной занятости. Это проявлялось, что отмечено выше, в использовании таких инструментов, как: индексация заработной платы в зависимости от инфляционных процессов и девальвационных тенденций в валютной области; учет при определении размера оплаты труда так называемых коэффициентов трудового вклада (КТВ); увеличение пособий по безработице; развитие льготных программ жилищного строительства; увеличение размера пенсий и верхнего предела пособий по безработице (в 2009 г. верхний предел этих пособий был увеличен с 3124 до 4900 руб.); разработка временных программ занятости для безработных и различных проектов по стимулированию профессиональной подготовки. Перечисленные меры в какой-то мере могут содействовать ослаблению социальной напряженности. Но они носят традиционный надстроечный характер, регулируют поверхность социальных отношений, а не их глубинные основы и потому могут устранить только поверхностные последствия изменения социального базиса и социальной структуры общества, связанные с переходом к рынку и рыночным отноше-

ям, мало влияют на глубинные тенденции поляризации бедности и богатства. Рынок и его тенденции (инфляция, девальвация и ревальвация валют, изменение пропорций цен, появление новых потребностей и т. д.) неизбежно «съедают» эффект от надстроечных мероприятий и возвращают ситуацию в социальной сфере на прежний негативный уровень. При таком подходе используются традиционные, пассивные рычаги обеспечения прожиточного минимума, которые в основном строятся вокруг одного стержня – заработной платы и обеспечения более или менее полной занятости. Между тем заработная плата и занятость – это вторичные элементы производного характера. Первичным фактором, от которого производны заработная плата и занятость, является экономический базис общества, его производственная модель и структура.

Социальная политика должна быть направлена не просто на защиту от снижения жизненного уровня, а на создание платформы для его повышения, т. е. должна носить не пассивный защитный, а активный наступательный характер. Для этого ее необходимо увязать с преобразованиями экономического базиса общества и тенденциями в этом базисе. Это тем более необходимо в связи с тем, что социальная защита населения от снижения жизненного уровня невозможна применительно ко всем слоям населения. Просто не хватает средств для такой защиты.

Социальный статус и жизненный уровень трудовых ресурсов экономики должны обеспечиваться самой структурой производства и экономики, ее воспроизводственной моделью.

О каких преобразованиях идет речь?

Главный сдвиг в производственном и экономическом базисе общества в эпоху постиндустриализма связан, как уже отмечено выше, с интеллектуализацией производственного процесса, формированием «экономики интеллекта» в которой наряду с промышленным и финансовым капиталом, появляется в процессе постиндустриализации «человеческий капитал». Происходит изменение структуры отношений собственности: постиндустриальная экономика базируется не только на промышленном и финансовом капитале, но и на «человеческом капитале», причём в определяющей степени. Диверсифицируется и демократизируется структура отношений собственности. Промышленным и финансовым капиталом обладают собственники средств производства, а «человеческим капиталом» – рабочие и служащие. Ранее они, не являясь собственниками средств производства и потому не имея никакого капитала, участвовали в производственном процессе как простые «исполнители», а сейчас участвуют уже и как «владельцы капита-

ла», поскольку «человеческий капитал» возникает и накапливается на базе интеллекта, носителями которого они являются. Интеллект человека в условиях постиндустриальной экономики выступает в качестве нового средства производства, равноправного с другими средствами производства, и потому имеет все основания для участия в распределении доходов, прибыли и в управлении производством.

Демократизация отношений собственности должна вести в социальной сфере к выравниванию пропорций распределения доходов. Рыночный механизм уже не сможет препятствовать, а станет посредником такого выравнивания. В противном случае его необходимо трансформировать. Роль государства – содействовать развитию экономики в отмеченных направлениях, используя полный «набор» правовых и экономических инструментов регулирования экономики. Почему необходимо подключение государства? Потому что на практике для рабочих и служащих мало одних прав на участие в распределении доходов, прибыли и в управлении производственным процессом. Нужна еще и «сила», которая позволила бы пользоваться этими правами. Такой силой и должно быть государство, действующее в интересах всего общества. В противном случае процесс выравнивания социальных прав и пропорций затянется на неопределенное время и может быть вообще не реализован.

Преобразование социальной политики в отмеченных направлениях диктуется также еще одним обстоятельством. Российская социальная политика по существу оставляет вне поля зрения одно принципиально важное положение: появление наиболее богатой и процветающей группы населения связано не просто с высоким уровнем доходов, но и прежде всего со способами получения этих доходов, механизмом их распределения. Доходы указанной группы носят главным образом рентный характер и базируются на являющихся общенародным достоянием природных и интеллектуальных ресурсах национальной экономики, приватизированных богатой прослойкой населения с нарушением легитимных основ приватизации. Получение сверхдоходов от использования приватизированных природных ресурсов обусловлено монополизацией этого использования наиболее богатой социальной группой населения. Устранение такого положения возможно только на базе «размонополизации» использования природных ресурсов страны.

Движение в направлении «размонополизации» может быть основано на расширении доступа к хозяйственной, прежде всего предпринимательской, деятельности различных слоев общества, в

том числе его малообеспеченных групп, развитии конкуренции и в конечном итоге создании «народной экономики».

Эффективным направлением диверсификации и демонополизации хозяйственной модели российской экономики может быть формирование сектора достаточно крупных так называемых «народных предприятий», т. е. предприятий, акции которых принадлежат коллективу работающих на нем специалистов.

Демонополизация и демократизация предпринимательства в стране может быть обеспечена также развертыванием сектора малого бизнеса, что позволит наряду со сглаживанием социального неравенства различных групп населения преодолеть узость производственной базы российской экономики и действовать в направлении развития конкурентной среды в ее рамках, поскольку малые предприятия представляют наиболее гибкую и эффективную структуру, дающую возможность быстро реагировать на современные тенденции в мировом производстве и, в частности, обеспечивать все более широко развертывающуюся в мировой экономике тенденцию индивидуализации спроса и предложения. Без мобильной реакции на эту тенденцию невозможно обеспечить конкурентоспособность российских производственных структур и тем самым создать конкурентоспособную структуру экономики.

В социальном отношении малое предпринимательство действует в направлении выравнивания статуса различных групп общества, что дает возможность оздоровить социальную обстановку. В качестве ориентиров, которые определяют рамки развития малого предпринимательства в экономике, можно использовать его параметры из практики развитых стран – по удельному весу в национальном ВВП, в общей численности занятых и в общем количестве предприятий. В России, например, на 1000 жителей приходится в 16 раз меньше малых предприятий, чем в США. Одновременно с указанными параметрами необходимо использовать корректирующие поправки, учитывающие преимущественно сырьевой характер российской экономики – в сырьевых отраслях развитие малого бизнеса ограничивается большими размерами капитала, необходимым для организации производства, а также недостаточным плодородием российских земель и суровыми климатическими условиями, являющимися факторами риска для малого агропредпринимательства.

И наконец, особенно эффективным сдвигом в хозяйственной структуре российской экономики в направлении ее «размонополизации», развертывания предпринимательства и обеспечения «социального партнерства» может стать развитие такого типа хо-

зайственных отношений и сектора национального хозяйства, как сетевая экономика.

Развертывание сетевой экономики – это создание «среды» для конкурентных рыночных отношений и устранения олигархических рыночных отношений.

Преобразование экономического базиса российской экономики в отмеченных выше направлениях создаст платформу для новой социальной политики, позволит сформировать новый социальный базис, соответствующий постиндустриальной стадии развития.

Примечания

¹ Россия в цифрах. 2009. М., 2009. С. 523.

² Там же. С. 365.

³ Источником данных для нашего анализа является изданный Институтом профсоюзного движения сборник: Проблемы демографии современной России в контексте развития социально-трудовых отношений. М., 2010. С. 8–11.

⁴ Там же.

⁵ *Туруоу Л.* Будущее капитализма: как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1999. С. 288–291.

О.А. Александрова

СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: РАЗВИТИЕ ИЛИ ДЕМОНТАЖ

Анализ бюджетно-налоговой, промышленной и социальной политики говорит о том, что вместо решительного поворота в сторону строительства реального социального государства в России наблюдается его неуклонный демонтаж. Государство не использует эффективные механизмы перераспределения доходов, продолжает экономить на социальной сфере. Происходит фактическое снижение социальных обязательств государства и перекладывание все большего объема платежей на население. В результате снижается доступность качественного образования, здравоохранения и других социальных благ. Все это – свидетельство того, что, несмотря на серьезные внешние и внутренние угрозы, в России так и не достигнут фундаментальный социальный компромисс между политико-экономической элитой и большинством граждан.

Ключевые слова: социальное государство, перераспределение доходов, социальная политика.

Сравнительный историко-экономический анализ становления социальных государств в Швеции, Германии, Великобритании и США (страны, олицетворяющие три модели социального государства) показывает: решительный поворот в сторону строительства социального государства совершался ими в экономически неблагоприятных условиях и рассматривался как единственный способ преодоления пагубных для страны социальных дисфункций¹. Как подчеркивает Г. Эспин-Андерсен, «Германия Бисмарка, Великобритания Дизраэли, Италия Джолитти не просто нуждались в безотлагательных социальных улучшениях, на карту был поставлен вопрос строительства наций»². Еще острее этот вопрос поставили Великая депрессия и Вторая мировая война,

угрожавшие разрушением общественному строю и независимому существованию наций.

Социальное государство, отличающееся, если говорить концептуально, не просто набором социальных программ, но комплексным воздействием государства на все сферы, влияющие на благосостояние граждан, существует лишь при условии наличия фундаментального социального компромисса между трудом и капиталом – их готовности искать баланс интересов ради общих долгосрочных целей. И западная элита ограничила свой социальный эгоизм ради преодоления социальной деградации и социального раскола лишь тогда, когда рост внутреннего напряжения на фоне глобальных угроз стал чреват радикальной политической нестабильностью с непредсказуемыми для элиты и самой государственности последствиями.

Опыт состоявшихся социальных государств позволяет выявить тот экономический механизм – своего рода «perpetuum Mobile», что обеспечивает эти государства достаточно надежной доходной базой для полноценной реализации социальной функции – и компенсаторной, и функции развития. Две составляющие этого механизма: а) создание массового платежеспособного спроса; б) поддержка производительного сектора экономики и, прежде всего, высокотехнологичных отраслей, а также сопряженных с ними науки и образования. В основе же лежит эффективная политика перераспределения доходов: перенос налогового бремени с производительного сектора на доходы и потребление индивидов и домохозяйств, а уже там – на более высокодоходные слои населения. Основной инструмент – прогрессивное подоходное налогообложение с использованием сложной прогрессии, налогообложение по аналогичной схеме наследования и дарения плюс налогообложение роскоши. Такая система налогообложения имеет двойной экономический эффект. Во-первых, за счет низкого или даже нулевого налогообложения малообеспеченных групп населения вкупе с социальными трансфертами (пособиями, выплатами) создается массовый платежеспособный спрос. Во-вторых, повышенное налогообложение высокодоходных групп совместно с налогом на роскошь содействует перенаправлению этих средств с их немедленного потребления, причем в виде эксклюзивных товаров, на научно-производственные инвестиции, что дополнительно поощряется налоговыми льготами для такого рода инвестиций. Соответственно, возникают два необходимых фактора экономического роста, причем роста качественного, основанного на наукоемком производстве: массовый платежеспособный спрос и инвестиции в передовые производства. И какую бы

из развитых стран, с какой бы из моделей социального государства мы ни взяли, везде обнаружится именно такой экономический механизм и такие инструменты бюджетной и налоговой политики.

Наиболее же преуспевающими оказываются Скандинавские страны, реализующие универсальную, самую затратную, модель социального государства: какой бы из рейтингов мы ни взяли (ИРЧП, глобальной конкурентоспособности, научно-технического прогресса и т. д.), везде в первой «тройке», «десятке» или, на худой конец, «двадцатке» – вся скандинавская четверка. Причем как при наличии нефти – в Норвегии, за последние десять лет лишь дважды уступавшей свое первенство в рейтинге ИРЧП, так и без таковой. Именно в этих странах у населения и, особенно, домохозяйств с детьми, включая неполные семьи, меньше всего риск скатиться в бедность и почти 50 %-ная вероятность из нее выбраться³. Пример Скандинавских стран выглядит особенно назидательным для России, в конце 1980-х имевшей существенные предпосылки для движения в сторону именно шведской модели государства (как тогда шутили, «идти по китайскому пути в сторону Швеции»), но в силу ряда обстоятельств отправившейся в противоположном направлении, обогнав по антисоциальности экономической политики самые смелые мечты неолиберальных кумиров российских радикальных реформаторов.

Направление движения России в докризисный период явно расходилось с магистральным направлением социального развития. Это и введение плоской шкалы подоходного налогообложения с 13 %-ной ставкой (при том, что налог на доход от капитала – и вовсе 9 %); и регрессивная шкала отчислений во внебюджетные фонды (ПФ, ОМС, ФСС); и отмена налогов на наследование и дарение для близких родственников; и отказ от введения налога на роскошь; и исключительно фискальный, препятствующий модернизации, характер налоговой политики в отношении наукоемкого сектора экономики. При этом было показано: основания, по которым в современной России не используются инструменты, способствующие эффективному перераспределению доходов (например, тезисы о том, что прогрессивная шкала налогообложения тормозит экономическую активность и что радикальное снижение подоходного налога позволит вывести доходы из «тени» и т. п.), не подтверждаются ни теоретически, ни эмпирически.

Во-первых, в странах с высокими налогами и прогрессивной шкалой масштаб уклонения не выше, чем в странах с менее высокими налогами. Так, в Швеции собираемость налогов – около 99 %⁴. И в целом, как показывают проведенные в развитых странах иссле-

дования, добросовестность налогоплательщиков в первую очередь определяется их представлениями о способности государства устанавливать соразмерное налогообложение, принуждать к солидарному поведению всех граждан, а также добросовестно и эффективно распоряжаться собранными средствами⁵.

Во-вторых, высокие налоги не мешают экономическому росту, о чем свидетельствует, прежде всего, опыт славящихся своими высокими налогами Скандинавских стран. Дело в том, что вопреки навязываемым стереотипам социальное государство не истощает ресурсы производительного сектора, а создает условия для его развития, и критичным является не масштаб социальных расходов, а характер и организация системы соцобеспечения. При адекватной организации социальные расходы оказывают позитивное влияние на производительный сектор экономики, ибо социальные трансферты малообеспеченным создают массовый платежеспособный спрос на товары и услуги производительного сектора; масштабные госинвестиции в отрасли социальной сферы создают рабочие места и вызывают рост объемов производства в отраслях, производящих потребительские товары, оборудование и услуги, необходимые для функционирования и развития отраслей социальной сферы, а также рабочие места в самом социальном секторе; наконец, социальная сфера отвечает за качество человеческого потенциала, в том числе за подготовку кадров для производительного сектора экономики⁶.

В-третьих, переход в России на плоскую шкалу НДФЛ в действительности не решил принципиальным образом задачу выведения доходов из тени⁷.

С учетом сказанного, отказ от использования в России наработанного цивилизацией инструментария эффективного и, что важно, экономически целесообразного перераспределения доходов трудно объяснить чем-либо, кроме отсутствия того фундаментального социального компромисса между политико-экономической элитой и большинством населения, который позволил в свое время развитым странам Запада не только преодолеть опасный национальный раскол, но и выйти на новые траектории развития. В то же время ситуация, к которой неизбежно приближается реализующая подобную социально-экономическую политику Россия, еще в предкризисный период квалифицировалась серьезными экспертами как весьма тревожная. Так, положение, при котором 2,5 % населения Земли (жители России) владеют 14 % суши и примерно 50 % природных ресурсов, становится, по мнению наших конкурентов, все менее естественным и превращается в растущий раздражитель

для внешнего мира. Ослабить напряженность можно либо поделившись имеющимися ресурсами с мировым сообществом, либо заметно увеличив долю своей экономики в мировом хозяйстве⁸. Более того, на основе результатов моделирования, проведенного в ИПМ РАН, утверждалось, что положение, при котором Россия, производя всего 1 % глобального валового продукта, владеет 30 % всех мировых богатств, не оставляет ей даже роли сырьевого придатка, поэтому альтернативой ускоренному инновационному развитию страны может быть только ее распад⁹.

С начала мирового кризиса прошло пять лет. Стала ли социально-экономическая политика государства более адекватной стоящим перед Россией вызовам и задачам?

В рейтинге самых процветающих стран мира в 2012 г., по версии уважаемого британского аналитического центра Legatum Institute, в первой тройке – все те же Норвегия, Дания, Швеция, и совсем неподалеку от них – Финляндия. Россия – на 66-й позиции¹⁰, в привычной и по другим влиятельным рейтингам второй половине списка. Так, в рейтинге глобальной конкурентоспособности за 2012 г. вся скандинавская «четверка» расположилась среди первых шестнадцати стран, Россия же заняла 67-е место, а по входящему в индекс «уровню развития инноваций» – и вовсе 85-е место¹¹. Доля высокотехнологичной продукции, поставляемой на внешние рынки Россией, причем совместно с другими странами Таможенного союза, составила в 2012 г. всего 2 %¹².

К сожалению, неизменной остается и направленность реализуемой российским государством социально-экономической политики. Не претерпела никаких изменений налоговая система: сохранены плоская шкала НДФЛ (при том, что разного рода бонусы по-прежнему даже не являются объектом налогообложения), мизерная ставка налога на дивиденды, регрессивная шкала отчислений в социальные фонды и т. д. В результате порядка 40 % совокупного фонда оплаты труда в стране по-прежнему освобождены от налогообложения и, соответственно, участия в пополнении бюджета и внебюджетных фондов¹³. Налогообложение роскоши не сдвинулось дальше разговоров на фоне выборов.

Неизменной осталась и бюджетная политика. Ассигнования на социальную сферу и науку (в % к ВВП) остаются на неадекватно низком уровне по сравнению с показателями развитых стран и, тем более, с учетом задачи опережающего развития. В то же время сохранилась практика искусственного изъятия средств из федерального бюджета путем намеренного занижения прогнозных цен на нефть с последующим переводом возникающих «дополнительных

доходов» в резервные фонды: например, «ошибка» при составлении бюджета на 2011 г. составила сумму в 5 бюджетов «образования» и 1,5 бюджета «национальной обороны»¹⁴. При этом для компенсации искусственно создаваемого дефицита федерального бюджета привлекаются значительные объемы заемных средств под 6–7 % годовых, при том, что на средства, депонированные в иностранных ценных бумагах, Россия получает 1,2 % годовых (а с 2013 г. – 0,8 %), в силу чего обслуживание госдолга, по данным Счетной палаты, обходится в сумму порядка 500 млрд руб. ежегодно. Более того, в 2012 г. изъятие из экономики и социальной сферы «нефтегазовых доходов» законодательно закреплено через введение в Бюджетный кодекс так называемого бюджетного правила, согласно которому средства от продажи энергоресурсов в объеме не менее 7 % ВВП не могут использоваться для покрытия бюджетного дефицита и осуществления бюджетных расходов, а должны поступать на хранение в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. В результате в эти «суверенные фонды» за три года планируется перечислить еще порядка двух триллионов рублей. При этом неизменными остаются и перекосы в межбюджетных отношениях: региональные и местные бюджеты продолжают сидеть на «голодном пайке», при том, что практически все бремя содержания социальной сферы переложено федеральным центром на субъекты РФ и местное самоуправление.

Сохраняется и даже усугубляется неадекватность политики управления государственным имуществом – еще одним источником доходов государства, которые могут направляться на социальные цели. Согласно утвержденной в 2010 г. программе приватизации госимущества запланировано снижение доли государства вплоть до полного выхода из уставного капитала в наиболее ликвидных и/или имеющих стратегическое значение государственных активах («Роснефть», «Совкомфлот», «Алроса», ВТБ, «Русгидро», морские порты и т. п.)¹⁵. Абсурдность подобных шагов с точки зрения экономической целесообразности связана еще и с тем, что приватизация подобных «лакомых кусков» российской госсобственности происходит на фоне радикального смягчения эмиссионной политики эмиссионными центрами в США, ЕС, Японии. Не случайно мировые тенденции последних лет прямо противоположны. В ответ на присущую глобализации тенденцию дерегулирования торговли сырьем с изъятием части суверенитета у национальных государств (в чем заинтересованы наиболее развитые страны, нуждающиеся в чужих ресурсах для собственного развития, а также пытающиеся использовать подобное дерегули-

рование как механизм сдерживания самостоятельного развития ресурсообеспеченных стран) в мире все больше распространяется концепция «ресурсного национализма», подразумевающая укрепление государственного контроля над природными ресурсами. «Ресурсный национализм» проявляется в более жестком контроле за участием иностранных компаний в разработке природных ресурсов, увеличении роли государственной собственности в этой сфере, даже экспроприации и национализации шахт и скважин в случае, если разработка ресурсов инвестором, в том числе и иностранным, не укладывается в оговоренные сроки или не приносит иных ожидавшихся модернизационных эффектов (в частности, передачи технологий, создания рабочих мест для квалифицированного труда и т. п.). Причем тенденция к проведению подобной политики наблюдается не только в странах третьего мира, но и в самих развитых странах – например, в Японии право деятельности в добывающих отраслях, включая инвестиции в их развитие, предоставляется исключительно резидентам; в Австралии для новых проектов в области добывающей промышленности или переработки сырья с инвестициями на сумму в десять и более миллионов австралийских долларов установлена проверка на соответствие национальным интересам и т. д.

Не происходит ожидаемых улучшений и в промышленной политике, определяющей возможности занятости населения, уровень оплаты труда и, соответственно, размер отчислений в бюджет и социальные фонды. Продолжается практика потакания так называемым естественным монополиям с соответствующим перманентным ростом тарифов для населения и предприятий; неизменна кредитно-денежная политика, делающая невозможным привлечение кредитных средств реальным сектором экономики и провоцирующая рост внешней задолженности так называемых лучших российских заемщиков (крупных корпораций, включая государственные); отсутствуют необходимые подвижки в налогообложении реального сектора экономики и т. д. И на этом более чем неблагоприятном с точки зрения поддержки отечественных товаропроизводителей фоне происходит присоединение к ВТО, негативные последствия которого для основных отраслей экономики прогнозировались заранее и уже дают о себе знать.

Подобная социально-экономическая политика свидетельствует о том, что вопреки риторике основной задачей российского государства по-прежнему является всемерный учет и продвижение интересов сформировавшейся в последнее двадцатилетие политико-экономической элиты и ее зарубежных

партнеров. И потому нехватка бюджетных средств – следствие описанной выше политики – компенсируется за счет усиления разного рода поборов с большинства населения, перекладывания на население все большего объема платежей в социальной сфере, фактического регресса в социальных обязательствах государства, снижения доступности качественного образования и здравоохранения для существенной части россиян. Так, в самые последние годы мы наблюдаем:

- рост налогового бремени для наемного труда, малого и среднего бизнеса в виде увеличения ставки отчислений в социальные фонды;
- введение для жителей многоквартирных домов обязательных отчислений средств на капитальный ремонт; планирование введения социальных норм на потребление коммунальных услуг (электроэнергии и т. п.);
- утверждение «Стратегии пенсионной реформы до 2030 г.», в рамках которой фактически произведено повышение пенсионного возраста: для получения максимальной пенсии – с коэффициентом замещения 35,4 % (что меньше рекомендуемой МОТ нижней планки, при том, что и это планируется достичь к 2030 г.) необходим нормативный страховой стаж в 35 лет, не учитывающий периоды обучения в вузе и ухода за ребенком до трех лет;
- принятие нового закона об образовании, отменяющего многие из ранее имевшихся мер социальной поддержки семей с детьми, студенчества, работников науки и образования;
- резкий рост коммерциализации социальной сферы в связи с принятием (2010 г.) и вступлением в действие (с 01.07.2012 г.) Закона № 83-ФЗ, внедрением подушевого финансирования и новых образовательных стандартов, ограничивающей доступность полноценного качественного образования (уже и на уровне средней школы) и медицины для существенной части российских граждан.

Проведенный анализ позволяет с сожалением констатировать: ни мировой кризис, ни усугубляющееся отставание социально-экономических показателей России не только от конкурентов, но, главное, от тех рубежей, которые необходимы для спокойного, без потрясений, развития, не становятся для российского государства поводом для решительного поворота в сторону строительства реального социального государства. Напротив, наблюдается его неуклонный демонтаж. Причина такой, казалось бы, абсурдной ситуации в том, что в силу логики инсти-

туциональных изменений, воспроизводящих непродуктивную институциональную матрицу, общество, сделавшее в момент исторической развилки выбор в пользу той или иной парадигмы развития, имеет все меньше возможностей ее сменить. Возникнут ли в ближайшее время факторы, которые все же заставят российскую политико-экономическую элиту почувствовать себя в «одной лодке» с большинством населения, покажет время. Если это случится и направленность социально-экономической политики будет радикально изменена, позитивные изменения могут проявиться в весьма короткие сроки. Во всяком случае, история знает подобные примеры.

Примечание

- ¹ *Александрова О.А.* Институциональные проблемы становления социального государства в России. М.: М-Студио, 2009.
- ² *Эспинз-Андерсен Г.* Снова на пути к хорошему обществу // SPERO. 2006. № 5.
- ³ *Rothstein B.* Just Institutions Matter: The Moral and Political Logic of the Universal Welfare State. Cambridge, 1998.
- ⁴ Демократический контроль над государственной властью: Материалы российско-шведского семинара. 21 ноября 1997 г. Москва, Посольство Швеции в России.
- ⁵ *Rothstein B.* Op. cit.
- ⁶ *Taylor-Gooby P.* Social change, social welfare and social science. N. Y.; L., 1995.
- ⁷ *Пансков В.* Новейшие коллизии налогообложения доходов физических лиц: суть и возможности разрешения // Российский экономический журнал. 2007. № 1–2.
- ⁸ О социально-экономическом развитии России до 2015 г. Резюме научного доклада, подготовленного по заказу РИО-центра коллективом ученых РАН под рук. директора ИЭ РАН, чл.-корр. РАН Р.С. Гринберга // Российский экономический журнал. 2007. № 3.
- ⁹ Инновация – последняя надежда России. Доклад заместителя директора Института прикладной математики РАН Г. Малинецкого [Электронный ресурс] // Российская Академия наук. URL: <http://www.ras.ru/FStorage/download.aspx?id=728a7e9f-c967-464e-b379-2b5a1ca14387>.
- ¹⁰ The 2012 Legatum Prosperity Index [Электронный ресурс] // The Legatum Institute. URL: <http://www.prosperity.com/Ranking.aspx>.
- ¹¹ The Global Competitiveness Report 2012–2013 [Электронный ресурс] // World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>.

- ¹² Стенограмма пресс-конференции Президента РФ В.В. Путина от 20.12.2012 [Электронный ресурс] // Президент России. URL: <http://kremlin.ru/news/17173>.
- ¹³ *Дмитриева О.Г.* Повышение пенсионного возраста не закрывает дефицит Пенсионного фонда [Электронный ресурс] // Официальный сайт депутата Государственной Думы Оксаны Дмитриевой. URL: <http://www.dmitrieva.org/id241>.
- ¹⁴ *Дмитриева О.Г.* Ошибка при исполнении бюджета 2011 года равна пяти бюджетам на образование [Электронный ресурс] // Радиостанция «Эхо Москвы». URL: <http://www.echo.msk.ru/blog/dmitrieva/932697-echo/>.
- ¹⁵ Прогнозный план (Программа) приватизации федерального имущества и основные направления приватизации федерального имущества на 2011–2013 годы [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online>.

Н.В. Корякина

ТЕХНОПАРКИ КАК ФУНДАМЕНТ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ РЕГИОНА

В статье рассмотрены цели, миссия и задачи технопарков, их место в комплексной инновационной стратегии промышленных предприятий при реализации инновационных проектов региона.

Ключевые слова: инновационная активность, технопарк, корпорация.

В мировой практике существуют различные способы активизации и совершенствования инновационной среды. К ним можно отнести формирование развитой инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационные фонды), создание сети трансфера технологий (пропаганда результатов инновационной деятельности и распространение инноваций с привлечением торгово-промышленных палат), прямую и косвенную финансовую поддержку инновационных проектов, а также кластерный подход в реализации инновационной политики¹.

Для успешного осуществления комплексной инновационной стратегии промышленных предприятий при реализации инновационных проектов регионов в условиях существующей ограниченности числа инструментов влияния на инновационную активность необходимы концентрация интеллектуального капитала и формирование точек роста инновационной экономики региона по всему циклу: от возникновения идеи до промышленной реализации. Такой организационной формой являются технопарки.

Технопарки создаются для предоставления широкого спектра услуг по поддержке инновационного предпринимательства путем развития его материально-технической, социально-культурной, информационной и финансовой базы².

В целях достижения качественно нового уровня технологий Правительство Российской Федерации утвердило государственную программу «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» (распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 марта 2006 г. № 328-р).

Технопарки согласно программе в сфере высоких технологий призваны:

- 1) осуществлять развитие и поддержку российских высокотехнологических производств;
- 2) повышать инвестиционную привлекательность высокотехнологических отраслей экономики регионов;
- 3) создавать условия для размещения международными компаниями своих производств на территории различных регионов России;
- 4) повышать объемы экспорта высокотехнологической продукции;
- 5) создавать условия для развития малых и средних предприятий (МСП) в сфере высоких технологий.

В связи с этим можно утверждать, что технопарки создаются для предоставления широкого спектра услуг, главным образом для инновационного предпринимательства.

Многие ученые рассматривают технопарки как один из эффективных институциональных механизмов интеграции науки и производства при генерации волны малого инновационного бизнеса³.

Целевыми партнерами технопарков являются в первую очередь технологические, консалтинговые и инновационные компании. Данные компании представляют интерес таких отраслей, как информационные технологии, телекоммуникации и профессиональные услуги в сфере ИТ. Цель их деятельности – создание и выпуск высокотехнологических услуг и продуктов, разработка инновационных продуктов.

Технопарки представляют собой базы формирования кластеров в целях разработки и производства конкурентоспособной высокотехнологической продукции. Устойчивое развитие инновационных кластеров определяется доступом к передовым источникам научных знаний и современных технологий, которое поддерживается значительным объемом финансовых ресурсов. Основная цель кластеров как инновационной инфраструктуры – создание благоприятных условий для инноваций, максимальное снижение транзакционных издержек за счет расположения всех участников на одной компактной площадке с высокой концентрацией кадров разного профиля.

В настоящее время миссия технопарка заключается в стимулировании регионального развития, деиндустриализации, а также

упрощении реализации коммерческих и промышленных инноваций. Деятельность технопарка призвана обогащать научную и/или техническую культуру региона, создавать рабочие места и добавленную стоимость.

На базе собственно технопарков формируется ряд их подвидов.

К их числу относятся:

- 1) технологические инкубаторы;
- 2) научные / исследовательские парки;
- 3) технологические ареалы.

По форме собственности технопарки можно разделить на два типа: государственные и частные. Хотя наиболее правильно отнести первых к форме ГЧП (государственно-частное партнерство). Средства на создание инфраструктуры вкладывает государство. Оно же выступает гарантом при привлечении крупных иностранных инвесторов. Функции дальнейшего управления и развития технопарка принимает на себя частная компания. Частные технопарки, как правило, ориентированы на мелкого и среднего российского производителя⁴.

Существует несколько организационных форм, в которых успешно функционируют технопарки. Университет или НИИ могут быть самостоятельными учредителями технопарка. Более часто встречается вариант, при котором парк имеет от 2 до 20 учредителей. Этот механизм управления значительно сложнее механизма с одним учредителем, однако считается более эффективным, особенно с точки зрения доступа к различным источникам финансирования. В случае нескольких учредителей формируется либо совместное предприятие, либо общество с ограниченной ответственностью. При этом вклад каждого из учредителей зависит от его ресурсов.

Между тем, вне зависимости от форм организации, успешный функционирующий технопарк призван внести существенный вклад в экономику региона за счет:

- стимулирования экономического роста региона;
- диверсификации местной экономики, что делает ее более устойчивой;
- развития успешных компаний малого и среднего бизнеса;
- увеличения доходов местного бюджета⁵.

Особые надежды возлагаются на корпорацию того или иного региона. В задачи корпорации области могут входить привлечение инвесторов и создание сети промышленных и технологических парков. Корпорация должна в ближайшие годы по экономическому росту и объему привлеченных инвестиций вывести Московскую область на первое место среди российских регионов.

Подобные корпорации уже созданы. Они успешно функционируют в Калужской, Ульяновской, Самарской и других областях. Обеспечение технопарков всей необходимой инфраструктурой: газификация, электроснабжение, водоснабжение, транспортная доступность – ведущая задача корпораций. Это своеобразная база для инвестора на постройку и введение в эксплуатацию соответствующего предприятия.

Особое внимание уделяется строительству технопарков в моногородах. Реализация данных проектов позволит не только снять зависимость отдельных городов от градообразующих предприятий, но и решить целый ряд существующих проблем: наполняемость регионального и муниципального бюджетов, создание дополнительных рабочих мест, развитие инфраструктуры и, как следствие, строительство жилья и социальных объектов.

Развитие технопарков разных направлений и организационных форм, интегрированных с наукой и производством в целях производства и выпуска конкурентоспособной продукции, в перспективе должно привести к росту внутреннего регионального производства инновационного характера.

Примечания

- ¹ *Соболева Ю.П.* Кластерный подход к исследованию экономической сущности интеграции в регионах // Вестник ОрелГИЭТ. 2010. № 4 (14).
- ² *Емельянова С.Г., Борисоглебская Л.Н., Мальцева А.А.* Анализ и оценка рисков бизнес-стратегии технопарка // Российское предпринимательство. 2010. № 6 (1). С. 43.
- ³ Понятие, функции и задачи технопарков [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА». URL: <http://www.raexpert.ru/researches/tech-park/part1/> (дата обращения: 07.07.2012).
- ⁴ *Тарасов С.* Шанс на развитие [Электронный ресурс] // Электрогорские вести. URL: <https://ia-elgor.mosoblonline.ru/main/717.html> (дата обращения: 15.07.2012).
- ⁵ Понятие, функции и задачи технопарков.

И.В. Леонова

СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В статье проанализированы факторы, субъекты и методы, определяющие развитие системы социально ответственного инвестирования, сделана попытка установить взаимосвязь уровня развития социально ответственного инвестирования с финансовой системой государства.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность (КСО), социально ответственный бизнес, социально ответственные инвестиции, методы социально ответственного инвестирования, фондовые индексы и рейтинги социально ответственных компаний.

В конце 60 – начале 70-х годов XX в. в США, Великобритании, Японии и Германии стала формироваться концепция социально ответственного бизнеса. Социальная ответственность в широком понимании выступает как определенные ожидания общества по отношению к собственникам и менеджменту, производственным структурам, с одной стороны, и осознание ими своего долга перед обществом, коллективом, индивидуумом за свои действия и их социальные последствия – с другой.

В материалах Европейской комиссии дается следующее определение: «Корпоративная социальная ответственность (КСО) по своей сути является концепцией, которая отражает добровольное решение компаний участвовать в улучшении общества и защите окружающей среды».

Инструментом воздействия общества на формирование КСО могут быть социально ответственные инвестиции (СОИ).

В настоящее время под социальным инвестированием большинством авторов понимается вложение средств в объекты социальной среды. Социальные инвестиции предполагают последовательные це-

ленаправленные действия по эффективному решению важных для большинства людей социально значимых проблем. Социальные инвестиции, в отличие от благотворительности, являются бизнесом¹.

В расширительной трактовке социальные инвестиции отождествляются с вложениями, направляемыми на усиление социальной ориентации экономической системы: достижение экологической безопасности, стимулирование экономического роста, обеспечение гарантированного уровня питания, образования, медицинской помощи и пр. Иначе говоря, ключевой является характеристика социального инвестирования как деятельности субъектов инвестиционных отношений, направленной на получение определенного полезного эффекта для общества.

В настоящее время выделяют три основных направления социально ответственного инвестирования:

- социальное: соблюдение прав человека, запрет эксплуатации детского труда, корпоративное управление, безопасность населения и др.;
- этическое направление: отказ от работы с компаниями по производству, продаже и распространению табака, алкоголя, оружия, порнографической продукции, азартных игр и др.;
- экологическое: сохранение возобновляемых источников энергии, охрана и сохранение природных ресурсов, безопасность окружающей среды, изменение климата и др.

Некоторые исследователи выделяют четыре вида инвестиций в зависимости от уровня доходности и социального эффекта.

1. Гранты – безвозвратные средства, направляемые на социально значимые цели.

2. Социальные инвестиции с уровнем доходности ниже рыночного.

3. Социальные инвестиции с доходностью на уровне средней по рынку.

4. Традиционные (обычные) инвестиции.

Институт социально ответственного инвестирования включает в себя:

1. Социально ответственное инвестирование (asset management), осуществляемое социально ответственными фондами и другими организациями.

2. Фонды и организации, осуществляющие социальное инвестирование как основной вид деятельности (например, инвестирующие в социальные предприятия на льготных условиях).

Социально ответственное инвестирование (Socially responsible investing или SRI, sustainable, socially conscious, или ethical

investing) – это инвестиционные стратегии и решения, которые осуществляются с учетом социальных, этических и экологических последствий инвестирования. Социально ответственное инвестирование стремится к максимизации как финансового результата, так и социальной пользы.

Социально ответственное инвестирование – это инвестиционный процесс, в котором через добровольный и сознательный выбор критериев и методов инвестирования проявляется ответственность инвестора за последствия его инвестиций для общества, окружающей среды и их устойчивого развития, а также его личные взгляды и убеждения относительно социально значимых вопросов и социокультурных ценностей.

Участники рынка SRI – инвесторы, эмитенты, профессиональные участники рынка ценных бумаг, рейтинговые и другие информационно-аналитические агентства, государство. К SRI относят как портфельные, так и прямые инвестиции. Социально ответственному инвестированию присущи следующие характеристики:

- инвестиции направлены на достижение финансовых целей инвестора, но при этом также ориентированы на оказание положительного воздействия на общество, окружающую среду, социальное развитие;
- в основе социально ответственного инвестирования лежат критерии, с помощью которых осуществляется отбор объектов инвестирования и проявляется ответственность инвестора за последствия его инвестиций; основные группы критериев – социальные, экологические, этические и критерии, связанные с корпоративным управлением;
- для достижения желаемых результатов и целей SRI используются методы отбора (screening) и воздействия (impact investing, shareholder advocacy, community investing).

Виды институциональных игроков на рынке социально ответственных инвестиций:

- Социально ответственные фонды, управляющие компании, инвестиционные банки.
- Эндаумент-фонды, учреждаемые университетами, некоммерческими организациями и религиозными учреждениями, больницами. Это целевые фонды, предназначенные для использования в некоммерческих целях, как правило, для финансирования организаций образования, медицины, культуры. Эндаумент наполняется преимущественно за счет благотворительных пожертвований. Эндаумент инвестирует свои средства с целью извлечения дохода, однако обязан на-

правлять весь полученный доход в пользу тех организаций, для поддержки которых он был создан. При этом сам характер создания такого фонда влияет на стратегию инвестирования. По сути, такие фонды являются социально ответственными. Первый эндаумент-фонд появился в России в 2007 г.

- Государственные и частные пенсионные фонды. Их следует выделить в отдельный вид, так как они не являются в чистом виде инвестиционными управляющими компаниями. Специфические цели этих фондов определяют их отношение к работе на рынке социально ответственных инвестиций. Во многих странах (США, Великобритания, Франция, Австралия и др.) были введены требования по раскрытию пенсионными фондами информации о степени их участия в SRI (участвуют или нет, в каком объеме).
- Страховые компании, по своей специфике учитывающие ESG-факторы и работающие на рынке социально ответственных инвестиций.
- Финансовые институты развития местных сообществ (Community Development Financial Institution – CDFI). Распространенный в США вид частных финансовых институтов, специализирующихся на выдаче персональных и корпоративных кредитов в местных сообществах. Наряду с частными и институциональными инвестициями подобные учреждения получают субсидии из Казначейства США. В США работают несколько сотен подобных организаций, среди которых центры микрофинансирования, банки развития местных сообществ (community development banks), местные кредитные учреждения (community development loan funds), фонды поддержки малых предприятий (microenterprise funds) и венчурные фонды развития местных сообществ (community development venture capital funds). В данном случае инвестиции направляются напрямую в организации, а не на финансовый рынок. Считается, что это позволяет добиться большего социального эффекта при меньших издержках, так как финансовые средства направляются не предыдущему владельцу акций, а в финансовый институт, который вкладывает их непосредственно в работу с местным сообществом.
- Социально ответственные банки, предлагающие инвесторам финансовые продукты с применением методов социально ответственного инвестирования (банковские сберегательные счета, социально и экологически ответственные ипотечные кредиты и пр.).

- Информационно-аналитические агентства и организации, осуществляющие профессиональный анализ компаний, ценные бумаги которых предлагаются к приобретению, с точки зрения их социальной ответственности, а также ассоциации и форумы, осуществляющие информационную поддержку рынка (отраслевые обзоры, индексы, информация об управляющих компаниях и фондах).

Методы социально ответственного инвестирования²:

1. Первый метод – отбор или просеивание (screening) – один из основных методов инвестирования, который заключается в анализе и выборе для инвестирования тех компаний, которые отвечают определенным социальным, экологическим и корпоративным критериям (positive screening). Возможна и прямо противоположная ситуация – в ходе анализа определяются компании, деятельность которых не соответствует этим критериям, и тогда они исключаются из списка объектов для инвестирования (negative или avoidance screening).

На практике чаще применяется положительный отбор, т. е. поиск тех компаний, которые оказывают положительное влияние на развитие общества и окружающую среду, способствуют решению каких-либо общественно значимых проблем. Финансовые показатели социальных фондов показывают довольно неплохие для развитых стран результаты.

Так как процесс «просеивания» требует значительных усилий и временных затрат на изучение корпоративной политики и деловой практики компаний, большинство социально ответственных инвесторов не могут осуществлять его самостоятельно и предпочитают для вложения своих средств обращаться в социально ответственные взаимные фонды.

Портфель социально ответственного взаимного фонда формируется профессиональными менеджерами и аналитиками, которые при оценке компаний учитывают множество аспектов: от характера производимой ими продукции и влияния их деятельности на окружающую среду до проводимой политики занятости. Фильтры, используемые социально ответственными взаимными фондами при формировании своего портфеля, могут быть самыми различными.

2. Второй метод – деятельность акционеров по защите интересов (shareholders advocacy) или метод воздействия. Он включает социально активных акционеров, которые предпринимают активные действия в управлении компанией. Сюда относится деятельность при решении вопросов инвестирования средств, формирование, регистрация и вынесение на голосование решений акцио-

неров по вопросам корпоративного управления, дискриминации, изменения климата, загрязнения окружающей среды и ряда других вопросов. В случае несогласия между менеджментом компании и акционерами возможна даже продажа акций в качестве протеста против политики компании. Активность акционеров и их действия существенным образом влияют на решения компании, ее деловую практику и корпоративную политику.

Количество социальных и экологических предложений, вносимых на рассмотрение в компании, с каждым годом неизменно растет, но объем активов участников рынка в США, применяющих стратегию воздействия на деятельность компаний, составляет только 30 % всего рынка SRI в США. При этом эффективность активных действий, например, розничных фондов социально ответственных инвестиций ограничена сравнительно небольшой долей этих фондов в капитализации компаний (чаще всего менее 1 %).

3. Третий метод – это общественное инвестирование или инвестирование в местные сообщества (community investing) – использование средств инвесторов для решения конкретных местных проблем путем финансирования определенных проектов, субъектов или регионов, имеющих недостаточное финансирование или расположенных в неблагоприятных экологических зонах. Эта стратегия, в отличие от двух предыдущих, направлена не на улучшение корпоративной практики, а на общественное и социальное развитие. Финансовые институты общественного инвестирования (банки, кредитные союзы, фонды общественного развития) предоставляют кредиты и займы предприятиям малого бизнеса, венчурным компаниям, финансируют строительство доступного жилья, образовательные, здравоохранительные программы, финансируют малообеспеченные слои населения. Обычно такие программы реализуются посредством финансовых институтов общественного инвестирования и банков развития. «Социальная прибыль» от местного инвестирования часто компенсирует инвесторам не очень высокие финансовые результаты, принося им репутацию среди членов общины и удовлетворение от сознания того, что их деньги работают во благо многих людей.

Рейтингование компаний, на основании которого зачастую происходит определение качественного уровня социально ответственного инвестирования, осуществляется с помощью технологий, которые трансформируют общественное мнение в реальную силу, способную влиять на капитализацию и принятие хозяйственных решений. Примеры фондовых индексов и рейтингов³:

1. Domini Social Index 400 (фондовый индекс, в корзину которого включено 400 избранных акционерных компаний США, вклю-

чая примерно 250 компаний из списка S&P 500; рассчитывается исследовательской компанией KLD Research & Analytics).

2. Dow Jones Sustainability Index (глобальный индекс, в который входят 2500 крупнейших компаний, определяемых по капитализации на свободном рынке, из 57 секторов бизнеса, чья деятельность соответствует принципам устойчивого развития; включает в себя индексы для Европы, Еврозоны, Скандинавских стран, Северной Америки, США, стран АСЕАН и Кореи; совместный проект Dow Jones Indexes и международной инвестиционной компании Sustainable Asset Management).

3. Calvert Social Index (сравнительный фондовый индекс, в корзине которого 468 компаний, взвешенных по рыночной капитализации и отобранных из 1000 крупнейших публичных компаний США; рассчитывается управляющей инвестиционной компанией Calvert Investments).

4. Nasdaq Social Index (первый социальный индекс для компаний, котирующихся на Nasdaq; базируется на Nasdaq Composite Index; совместный проект Nasdaq и KLD Research & Analytics для компаний с капитализацией более 1 млрд долл.).

Социально ответственное инвестирование получило наибольшее развитие в странах с финансовой системой, основанной на рынке ценных бумаг (США, Великобритания). Для данных стран характерны:

- высокая доля активов, относящихся к социально ответственному инвестированию (10–20 % активов, находящихся в управлении);
- доминирование институциональных инвесторов (более 90 % активов, относящихся к социально ответственным инвестициям);
- диверсифицированная структура финансовых инструментов;
- развитая регулятивная и информационно-аналитическая инфраструктура рынка, значительный уровень прозрачности рынка;
- широкое применение метода воздействия, помимо метода отбора;
- распространенность негативных этических критериев для населения и позитивных социальных и экологических критериев – для институциональных инвесторов.

В странах с финансовой системой, основанной на банках, социально ответственное инвестирование развито в меньшей степени, чем в англосаксонских странах, но также получило широкое распростра-

нение. Доля активов, относящихся к социально ответственным инвестициям, составляет 1–5 % активов в управлении и быстро растет. Продуктовая структура менее разнообразна, чем в США и Великобритании. Роль институциональных инвесторов ниже, чем в англосаксонских странах, но постепенно возрастает (на них приходится от 50 до 80 % активов, относящихся к социально ответственным инвестициям). Инфраструктура развита в меньшей степени, чем в англосаксонских странах. Метод воздействия распространен значительно меньше, основным является метод отбора. Население активно использует этические негативные критерии, а также социальные и экологические критерии (защита окружающей среды, права человека / трудовое законодательство, качество продукции / услуг и др.).

Социально ответственное инвестирование на формирующихся фондовых рынках может выступить важным инструментом для решения существующих социальных, экономических и экологических проблем. В то же время пока SRI в основном ограничено активами инвестиционных фондов (менее 1–2 %) и розничным сегментом. Характерна низкая информированность инвесторов о SRI, неразвитая инфраструктура.

Население предпочитает негативные критерии, связанные с актуальными для страны социальными и экологическими проблемами. Традиционные для развитых стран этические критерии развиты в значительно меньшей степени и используются в основном исламскими фондами. Религиозные критерии развиты в исламских странах и странах, где значительна роль традиций в экономическом поведении и жизни населения. Основные методы – метод отбора и инвестирование в сообщества. Метод воздействия практически не развит.

В России основными побудительными мотивами к реализации на практике стратегии социально ответственного инвестирования являются внутренние убеждения самих предпринимателей (часто – меценатов, филантропов), необходимость выхода на мировой рынок, административное давление, влияние конкурентов и тому подобные факторы.

У инвесторов зачастую нет возможности оценить, насколько компания ответственна в своих взаимоотношениях с сотрудниками, окружающей средой, потребителями. Это связано не с тем, что в России нет социально ответственных компаний, а с низкой информационной прозрачностью в деятельности компаний и невысокой осведомленностью о SRI. Поэтому у общества и государства нет внимания и интереса к социальным, экологическим и этическим аспектам деятельности российских компаний, а следовательно, нет такого интереса и у самих компаний.

Но при этом, как только речь заходит о возможности ИРО, компании переходят на международные стандарты отчетности, реорганизуют свой бизнес, улучшают практику корпоративного управления, готовят и публикуют нефинансовую отчетность и т. д. Это еще раз подтверждает, что нефинансовые факторы так же влияют на оценку бизнеса компаний, как и финансовые. Поэтому принципы социально ответственного инвестирования, если их необходимость будет осознана на уровне государства и бизнес-сообщества, могут стать действенным инструментом улучшения корпоративной практики российских компаний, условием устойчивого развития финансового рынка и российской экономики.

В нашей стране пока предпосылки развития социально ответственного инвестирования довольно слабы. Это связано прежде всего со слабостью финансового рынка, неразвитостью корпоративного права, низкой информированностью населения, отсутствием соответствующей инфраструктуры, а также недоверием потенциальных инвесторов и отсутствием традиций. При этом очевидно, что существует база для развития и воспроизводства социальных инвестиций со стороны бизнеса, что в значительной степени обусловлено социальной перегрузкой предприятий (в советское время), государственной политикой в этой сфере. Развитие социально ответственного инвестирования, как это демонстрирует мировой опыт, способно создать новые мотивы для бизнеса, отличные от принуждения со стороны регуляторов, существенно улучшить качество корпоративного управления и даже повысить капитализацию многих российских компаний.

Примечания

- ¹ Шейман Д., Смирнова К. Социально ответственное инвестирование. Опыт развитых стран [Электронный ресурс] // Cloudwatcher. Лаборатория социальных инноваций. URL: <http://www.cloudwatcher.ru/userfiles/investsite.pdf>.
- ² Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год. М.: Ассоциация Менеджеров, 2004.
- ³ Report on Socially Responsible Investing Trends in the United States. 2010 [Электронный ресурс] // The Forum for Sustainable and Responsible Investments. URL: http://www.ussif.org/files/Publications/10_Trends_Exec_Summary.pdf.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ СИСТЕМНОЙ ИНТЕГРАЦИИ УЧАСТНИКОВ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Интегративная сущность логистики, проявляющаяся в системном объединении ключевых компетенций: формировании логистической инфраструктуры, информационного обмена, транспортировки, управления запасами, складского хозяйства, грузопереработки и упаковки. Раскрыты основные категории ключевых компетенций логистики. Показано, что самым простым способом интеграции участников логистической деятельности является контрактная логистика.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, системная интеграция, инфраструктура, информация, транспортировка, управление запасами, складское хозяйство, контрактная логистика.

Логистика предметом изучения считает организацию процессов товародвижения от начальных поставщиков до конечных потребителей с оптимальным сочетанием характеристик «цена–время–качество».

В классической монографии Доналда Дж. Бауэрсокса и Дейвида Дж. Клосса «Логистика: интегрированная цепь поставок»¹ логистика определяется как одна из сфер компетентности делового предприятия, вносящих вклад в универсальный процесс создания потребительной стоимости. При этом цель логистики заключается в том, чтобы поставить материальные ценности в нужное место в требуемое время, с надлежащей пользой, с минимальными общими издержками.

Идея интеграции процессов определяет всю методологию логистики. «Когда логистические операции в значительной степени интегрированы и образуют ключевую сферу компетентности, они служат источником стратегических преимуществ». Системная ин-

теграция при правильной реализации характеризуется мультипликативным или синергетическим эффектом. «Уверенность в том, что интеграция всей системы обеспечивает намного более выдающиеся результаты деятельности, нежели разрозненное управление отдельными функциями, составляет основополагающую парадигму логистики»².

Основным методологическим принципом логистики является системный подход, заключающийся в выделении элементов логистической системы и организации их взаимодействия с целью получения общего наилучшего результата относительно произведенных затрат либо наименьших затрат на достижение требуемого результата при условии обеспечения необходимого уровня качества.

Элементами логистической деятельности принято считать ее функциональные области воздействия на материальный поток: закупочную, производственную, распределительную, транспортную, складскую, управления запасами, сервисную, информационную, управления цепями поставок (рис. 1).

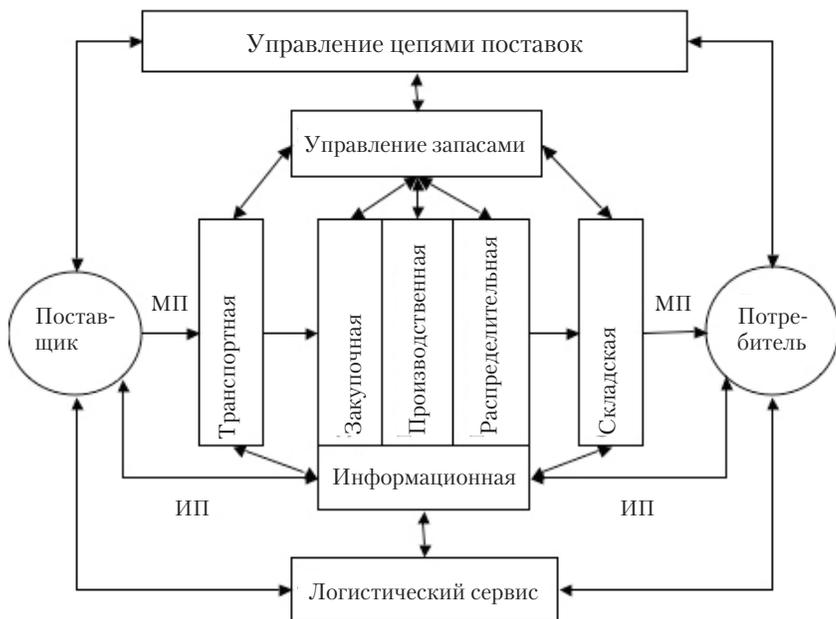


Рис. 1
Структура логистической системы

На рис. 1 материальный поток (МП) представлен однонаправленной стрелкой от поставщика к потребителю. Информационные потоки (ИП) показаны двусторонними стрелками, они являются системообразующими, определяющими конфигурацию и размеры логистической системы (ЛС). Закупочная, производственная и распределительная функции, расположенные на информационной области, могут рассматриваться отдельно как микрологистическая система, ограниченная рамками отдельного предприятия. В ее сферу могут быть включены транспортная и складская области, если они входят в компетенции предприятия, а не выполняются внешними операторами.

Принято представлять интегрированную логистику как интеграцию пяти ключевых компетенций:

- формирование логистической инфраструктуры;
- информационный обмен;
- транспортировка;
- управление запасами;
- складское хозяйство, грузопереработка и упаковка.

Ключевые компетенции в рыночной экономике закрепляются за разными операторами, обладающими стратегическими возможностями в своих областях. Их взаимодействие порождает огромное количество транзакций, дублирования действий, противодействий, поглощающих значительные ресурсы. Высвобождение этих ресурсов и является целью интеграции.

Существуют разные виды интеграции экономических субъектов, но все они предполагают наличие трех основных условий: общность стратегических целей; информационный обмен; координацию действий (рис. 2).



Рис. 2. Принципы системной интеграции

Определение единой цели является основным принципом системного подхода. Дерево целей формируется путем декомпозиции главной цели (корень цели) на подцели – подчиненные вершины. Например, целью является развитие ЛС – первый уровень дерева целей. Уровень развития ЛС, в свою очередь, определяется формированием адекватной системы управления, развитостью инфраструктуры, формированием соответствующей кадровой системы – второй уровень дерева целей. Каждый следующий уровень разбивает цель вышестоящего уровня на подцели, задачи или конкретные мероприятия³ (рис. 3).

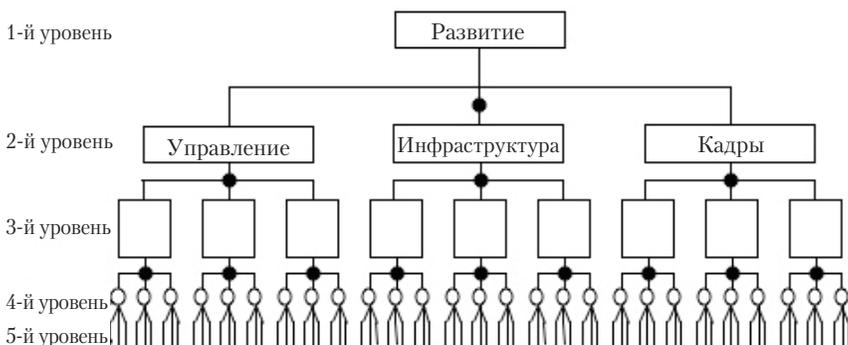


Рис. 3. Пример дерева целей

Под логистической инфраструктурой понимается среда, обеспечивающая логистическую деятельность. В общем случае сюда можно отнести: предприятия поставщиков и потребителей; складские комплексы или логистические центры; терминалы приемки и отправки грузов; магазины, реализующие товары; транспорт, обеспечивающий перемещение товарной массы; информационное обеспечение и сопровождение интегрированной логистики (рис. 4).

Формирование логистической инфраструктуры является основным вопросом обеспечения эффективной логистики. Для этого необходим тщательный анализ и мониторинг как текущей ситуации, так и перспективное планирование грузопотоков. Инфраструктура требует больших затрат, а ее отсутствие влечет огромные потери. Экономическое обоснование инфраструктурных проектов должно учитывать не только финансовые притоки от операционной деятельности инфраструктурных объектов, но и снижение общих затрат на транспортировку, транзакционных потерь, потерь

*Рис. 4*

Состав логистической инфраструктуры

времени субъектов экономической деятельности. Так, затраты на размещение объектов инфраструктуры могут окупиться уменьшением транспортных расходов без учета операционных доходов.

Логистическая инфраструктура требует постоянного согласования ее возможностей с требованиями участников рынка. Процесс реорганизации инфраструктуры должен происходить непрерывно и перспективно в соответствии с изменениями экономической ситуации, находясь на шаг впереди нее.

Наибольшего внимания при формировании логистической инфраструктуры требуют следующие вопросы:

- определение необходимого количества инфраструктурных объектов, обеспечивающих требуемую пропускную способность;
- выбор места расположения для каждого объекта, его локализации;
- распределение функциональных обязанностей между существующими объектами, согласование их действий;
- распределение запасов в логистической сети на всех стадиях движения материального потока, обоснование их оптимального количества;

- установление мест сбора заказов потребителей на услуги логистической системы и ее участников.

Вторая ключевая компетенция интегрированной логистики – информационный обмен (табл. 1). Информационные потоки выполняют связующие роли между участниками логистической системы. Их качество определяет эффективность совместных усилий.

Таблица 1

Категории информационного обмена

Понятие	Содержание
Функции	В реальном времени сбор, накопление, обмен информацией
Назначение	Принятие решений, совместное планирование, использование информационных технологий
Характеристики	Качество (отражает реальность), объем, скорость, защищенность, своевременность
Стратегическая ценность	Прогнозирование, управление заказами, эффективность логистики
Технологии	Точно в срок (JIT), быстрое реагирование (QR), непрерывное пополнение запасов (CR)

Функцией информационного обмена является своевременный оперативный сбор информации от участников логистической деятельности, ее обработка, накопление, передача другим участникам. Назначением информационного обмена является обеспечение процессов принятия управленческих решений, согласованного планирования, использования информационных технологий.

Информационный обмен характеризуется отражением реальности происходящего, своевременностью поступления информации, объемом передаваемых данных, скоростью обмена, защищенностью информации и другими показателями. Информационный обмен требует современных и дорогостоящих средств программного и аппаратного обеспечения, связи, переработки и хранения информации, выделения и накопления знаний. Перечисленные средства являются элементами информационной инфраструктуры.

Информация является стратегическим ресурсом как отдельной компании, так и интегрированной логистики в целом. Она определяет экономическую эффективность взаимодействия, позволяет прогнозировать объемы и виды работ, управлять заказами, поставщиками, потребителями. Современные информационные технологии, например «точно в срок» (JIT), быстрое реагирование (QR), непрерывное пополнение запасов (CR), управление цепями поставок (SCM) и другие, требуют совершенного информационного обмена.

Транспортировка является третьей ключевой компетенцией интегрированной логистики. Данная компетенция описывается транспортной логистикой и характеризуется способностью к физическому перемещению материальных ценностей между объектами логистической инфраструктуры. Сущность транспортной логистики базируется на «интеграции транспорта, снабжения, производства и сбыта, на отыскании оптимальных решений в целом по всему процессу движения материального потока в сфере обращения и производства с помощью критерия минимума затрат на транспортировку, снабжение, сбыт, производство»⁴.

Важно подчеркнуть, что нельзя говорить только о минимизации транспортных расходов, поскольку это приведет к неизбежному увеличению материальных запасов и росту затрат в смежных с транспортировкой сферах. Нельзя говорить отдельно и о минимизации времени транспортировки, поскольку принцип «точно в срок» предполагает временную синхронизацию логистических процессов и соответствия скорости их выполнения запланированной.

Управление запасами является четвертой ключевой компетенцией интегрированной логистики. Задачей этой области является определение и поддержание оптимальных уровней запасов в разных элементах логистической системы, обеспечивающих заданный уровень сервиса (табл. 2).

Складское хозяйство, грузопереработка и упаковка (табл. 3) являются компетенциями логистических центров, которые сами по себе призваны быть стратегическими узлами логистической системы, формирующими логистическую инфраструктуру, обеспечивающими информационный обмен, управление запасами и консолидирующими транспортировку.

По сути данная компетенция является вспомогательной в интегрированной логистике, но именно она организует цепи поставок, создает условия для движения материального потока, реализует существующие информационные технологии по месту необходимости. Большой и повсеместный интерес к строительству крупных логистических центров подтверждает ее исключительную важность.

Таблица 2

Категории управления запасами

Понятие	Содержание
Задача	Определение оптимального объема запаса, минимизирующего общие издержки для заданного уровня сервиса
Объем запасов	Определяется логистической инфраструктурой и необходимым уровнем сервиса
Избыточные запасы	Увеличивают издержки, являются следствием плохого планирования логистической инфраструктуры и недостатками в управлении
Политика управления	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сегментация потребительского рынка для акцентирования высокоприбыльных потребителей 2. Требуемый ассортимент продуктов подлежит Парето-анализу 3. Интеграция грузоперевозок, обеспечение поставок точно в срок и быстрого реагирования 4. Гибкое реагирование на временные потребности 5. Стратегический учет требований конкуренции

Таблица 3

Компетенция складского хозяйства

Склады	Узловые точки логистической инфраструктуры, информационного обмена, транспортировки, места хранения запасов, предоставления логистических услуг
Грузопереработка	Разгрузка транспорта, размещение грузов, компоновка заказов и их погрузка для последующей транспортировки
Упаковка, тара	Стандартизованное вместилище товаров, создающее грузовые единицы. Защищает товары и облегчает грузопереработку и транспортировку

Поскольку компетенции в экономическом пространстве неравномерно разбросаны по всем субъектам логистической деятельности, возникает необходимость их взаимодействия. Самым простым способом взаимодействия является аутсорсинг или контрактная логистика, при которой субъект (клиент) передает некоторые необходимые ему функции для выполнения другой компании (агенту), выбранной по принципу закупки внешнего ресурса (задача «сделать или купить» – решение «купить»).

Проведенные Центром международной логистики и управления цепями поставок «Дойче Бан» и ОАО «Российские железные дороги» исследования путем опроса 780 важнейших производственных компаний России⁵ показали, что на пути контрактной логистики в стране имеются значительные барьеры (табл. 4). Основной их причиной является взаимное недоверие субъектов.

Таблица 4

Барьеры контрактной логистики в России

Мнение	Да, %	Возд., %	Нет, %
Мы не хотим передавать нашу базу данных сторонним организациям	57,1	16,3	25,6
Мы убеждены, что можем сделать работу лучше, чем наши партнеры по аутсорсингу	57,0	17,8	25,2
Мы не хотим обращаться к аутсорсингу, чтобы не потерять контроль над собственными операциями	46,9	15,6	37,5
В нашем регионе нет хороших аутсорсинговых компаний	41,0	21,8	37,2
Мы считаем, что аутсорсинг – рискованное занятие	40,2	21,2	38,6
Нам не хватает навыков для создания и мониторинга аутсорсинговых контрактов	40,1	20,3	39,6
Мы занимаемся аутсорсингом, чтобы снизить затраты	30,7	16,4	52,9

Преодоление этих барьеров позволит наладить интеграционные связи между участниками логистических процессов и обеспечит синергетический эффект логистической системе государства.

-
- ¹ *Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж.* Логистика: интегрированная цепь поставок: Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. 640 с.
 - ² Там же.
 - ³ *Носов А.Л.* Региональная логистика. М.: Альфа-Пресс, 2007. 168 с.
 - ⁴ Транспортная логистика: Учебник / Под общ. ред. Л.Б. Миротина. 2-е изд., стереотип. М.: Экзамен, 2005. 512 с. (Серия «Учебник для вузов»).
 - ⁵ *Джермейн Р., Гюнтер А.* Контрактная логистика и аутсорсинг в России. Отчет Центра международной логистики и управления цепями поставок «Дойче Бан» и ОАО «Российские железные дороги». СПб.: Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2012. 34 с.

ФАЛЬСИФИЦИРОВАННЫЕ ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА КАК ОДИН ИЗ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Развитие мирового фармацевтического рынка в конце XX в. повлекло за собой рост производства фальсифицированных лекарственных средств (ЛС), количество которых в настоящее время приняло серьезные масштабы и напрямую угрожает не только здоровью пациентов, но и репутации современной медицины в целом. В России точный объем фальсифицированных препаратов выявить не удастся, поскольку подделки поступают не только из-за рубежа, но и «изнутри» – с самих предприятий. Снижению количества фармацевтического фальсификата в стране может способствовать введение комплекса мер, направленных на урегулирование контрольных и экспертных процедур в области обращения лекарственных средств.

Ключевые слова: фармацевтическая продукция, фальсифицированные лекарственные средства, подделка медицинских препаратов.

Активное развитие мирового фармацевтического рынка в конце 80-х годов прошлого века спровоцировало нарастание проблемы фальсифицированных лекарственных препаратов, количество которых к 1987 г. приняло угрожающие масштабы. Ситуация стала характерной не только для развитых стран Европы, но и для всего мира.

Фальсифицированные лекарственные препараты представляют собой серьезную проблему для общественного здравоохранения. Это не просто угроза жизни пациентов и больных, использующих поддельные медикаменты, это подрыв доверия к современной фармацевтике и достижениям в области медицины. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), поддельные медицинские изделия можно обнаружить в любой стране мира и

число таких препаратов неуклонно растет¹. Во многих государствах отмечается рост числа сообщений о выявленных случаях фальсификации, но данные об их точном количестве отсутствуют.

В индустриальных странах подделываются в основном недорогие безрецептурные лекарства². Однако в последние годы участились случаи подделки жизненно важных и особо дорогостоящих препаратов для лечения онкологических заболеваний, антибиотиков; фальшивые ЛС стали проникать в законные каналы распределения.

По оценкам аналитического агентства IMS Health, в 2009 г. доля подделок была на уровне 5–7 % мирового рынка лекарств, что в стоимостном выражении по ценам 2009 г. соответствует примерно 105 млрд долл. США³. Однако доли поддельных и настоящих ЛС в разных странах распределяются по-разному: если в благополучных странах Евросоюза доля фальшивых ЛС не превышает 1–3 %, то в странах Африки доля подделок может достигать 80 %⁴.

В России сведения о количестве поддельных лекарств сильно разнятся. По данным руководства Росздравнадзора, объем фальсификата равен лишь 0,2 % общего объема лекарственных средств. В Министерстве экономического развития и торговли говорят о 10 %, аналитики называют рамки от 5 до 15 %, а академик Олег Киселев считает, что по отдельным категориям не менее трети всех лекарств в российских аптеках – поддельные и не приносят обещанного лечебного эффекта⁵. При этом эксперты указывают еще одну проблему – мошенники используют профессиональное производственное оборудование, что уменьшает шанс выявить фальшивку, и все чаще подделывают лекарства из высокого ценового сегмента, в том числе онкологические.

Однако точно отследить лекарственные подделки на российском фармрынке просто невозможно, и любые цифры, касающиеся доли фальсификата, будут примерными.

Вопрос о наличии поддельных медикаментов в России впервые поднялся в начале 90-х годов прошлого века, а первый фальсифицированный препарат отечественного производства был обнаружен в 1997 г., им оказался кровезаменитель Красноярского фармацевтического завода.

Всемирная организации здравоохранения дает определение поддельным медикаментам: «Фальсифицированным лекарственным средством (ФЛС) является продукт, преднамеренно и противоправно снабженный этикеткой, неверно указывающей подлинность препарата и/или изготовителя». В 2004 г. в России в Закон «О лекарственных средствах» были внесены поправки, в соответствии с

которыми в законодательство ввелось новое понятие «фальсифицированное лекарственное средство»⁶.

Под поддельной продукцией часто подразумевают два понятия – «контрафакт» и «фальсификат». Контрафактные ЛС можно разделить на две группы:

- препараты, незаконно ввезенные на территорию страны, в обход таможенных процедур;
- препарат, выпущенный на официальном заводе-производителе, но в «третью смену», т. е. сверх запланированной партии, без регистрации.

Такие препараты – полностью оригинальны, однако произведены они незаконно. Фальсификат же – это именно поддельный препарат. Возможно выделить еще и третью группу ЛС, на долю которой, по оценкам аналитического агентства «Фармэксперт», на рынке России приходится до 9 %, – это испорченные препараты, или, другими словами, брак, произошедший вследствие неправильного хранения, транспортировки или ошибки производства⁷.

- Фальсифицированные ЛС можно разделить на несколько видов:
- первый – плацебо (препарат-пустышка), не содержащий в себе никакого действующего вещества, т. е. это мел в форме таблетки. От такой таблетки не будет ни пользы, ни вреда, однако в экстренных ситуациях, требующих неотложного принятия медикаментов (например, в случае сердечного приступа), такая подделка будет прямой угрозой для жизни;
 - второй вид – препарат-имитация, в составе которого содержится более дешевый компонент. Эффективность такого препарата, как правило, значительно ниже аналога;
 - третий вид – лекарственное средство с измененной долей действующего вещества;
 - один из самых распространенных видов подделок – это четвертый вид, который в точности копирует оригинальный препарат, однако субстанции для производства ЛС закупаются более дешевые, как правило, в Индии, Китае, странах Восточной Европы.

На настоящий момент Ассоциация международных фармацевтических производителей оценивает долю фальсифицированных лекарств на рынке России порядка 40 %, при том, что большая часть фальсификата производится теми же предприятиями, что выпускают препарат-оригинал⁸.

Важно подчеркнуть, что источниками поступления фальсифицированных ЛС на российский фармрынок являются не только отечественные, но и зарубежные производители. При этом при-

мерно 65 % фальсификата производят отечественные производители, около 27 % поступает из стран дальнего зарубежья (Болгарии, Польши, Индии, Китая и др.), 8 % из стран СНГ и Балтии⁹. Значительный приток подделок из других стран поступает на российский рынок из-за отсутствия возможности экспертизы лекарственных средств на таможне, а сертификаты соответствия и другие сопроводительные документы подделываются не хуже самих лекарственных средств.

Говоря о причинах столь широкого распространения фальсифицированных ЛС, можно отметить следующие: это высокая доходность, простота сбыта и безнаказанность. При отсутствии контроля качества в условиях нелегального производства, когда качественные субстанции заменяются более дешевыми аналогами, прибыль от такой деятельности существенно выше, а себестоимость, соответственно, значительно ниже, чем у заводов, производящих препарат-оригинал. Дальнейшему сбыту подделок способствует разветвленная сеть дистрибьюторов. В России на конец 2011 г. компаний, поставляющих и распространяющих лекарства, насчитывалось более 2,5 тыс. Для примера, в Германии – одном из мировых лидеров производства фармацевтической продукции, компаний-поставщиков не более десяти, во Франции – всего 4¹⁰.

Но главную проблему, стимулирующую развитие фальсифицированной фармацевтической продукции, необходимо искать в пробелах в законодательстве: статьи Уголовного кодекса (УК) и Кодекса РФ об административных правонарушениях (КоАП) слишком нечеткие и закрепляют лишь общие нормы ответственности за преступления, связанные с обращением фальсифицированных лекарств, как, например, за незаконное использование чужих нематериальных активов или мошенничество. Нелогичность закона еще и в том, что обнаруженное поддельное ЛС подлежит изъятию и уничтожению и не может быть признано вещественным доказательством ни по административному, ни по уголовному делу, а это значит, что уголовное дело не может быть доведено до суда.

Ущерб от поддельных медикаментов несет не только лицо, их употребляющее, рискуя своим здоровьем, но и сами производители, несущие как экономические убытки, так и значительный удар по репутации. Но, несмотря на это, компании не спешат обнародовать информацию о случаях обнаружения поддельных медикаментов: ущерб от открытия подобных данных – подорванная репутация, а польза весьма сомнительна.

Проблема поддельных лекарств требует скорейшего решения: по подсчетам экспертов, ежегодный оборот фальсифицирован-

ных медикаментов в России оценивается в 300 млн долл. США. При этом российский бюджет из-за нелегального оборота фальсифицированной продукции ежегодно теряет около 2,5 млрд долл. США¹¹.

Международный опыт показывает, что наиболее эффективными в борьбе с ФЛС являются надлежащее лицензирование и инспектирование производства, дистрибьюции, реализации ЛС и контроль импорта в сочетании с выполнением требований Государственной фармакопеи (ГФ). Главное условие успеха в борьбе с ФЛС – это наличие государственной политической воли. Яркий пример тому – опыт Бразилии (World Congress of Pharmacy and Pharmaceutical Sciences, 2006), которая ввела жесткий контроль за ввозом и вывозом ЛС из страны, а также объемами производства ЛС на предприятиях. Сведение баланса позволило достаточно легко определить источники ФЛС и за 2 года уменьшить объемы их реализации в Бразилии примерно в 10 раз¹².

Помимо общепринятых мер, которые предлагаются странами ЕС для борьбы с ФЛС, в нашей стране необходимо предпринять действия, без выполнения которых все усилия по нормализации ситуации не будут иметь никакого смысла:

- изменение методов и политики выявления фальсифицированных лекарственных средств;
- создание мобильных лабораторий и лабораторий при таможенных постах для оперативной квалифицированной проверки медикаментов. Контрольно-аналитические лаборатории в будущем могут существовать в форме структурных подразделений Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения и социального развития; в форме самостоятельных организаций, привлекаемых к работе Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения и социального развития на конкурсной основе, с осуществлением финансирования за счет средств федерального бюджета, главным распорядителем которых является эта Федеральная служба;
- создание технического регламента по безопасности лекарственных средств с участием квалифицированных экспертов, в котором предусматривались бы вопросы идентификации, аутентификации и прослеживаемости лекарственных средств на фармацевтическом рынке Российской Федерации на предмет подлинности в соответствии с директивами и решениями Европейского Парламента и Совета;
- обращение особого внимания на возрождение отечественной фармацевтической индустрии, способствование поэтапному

переводу производств отечественных фармпредприятий на стандарты GMP;

- приведение в соответствие с законом процедуры декларирования и добровольной сертификации лекарственных средств с целью сделать прозрачным рынок услуг по декларированию и добровольной сертификации и открыть новые органы по сертификации качества лекарственных средств;
- приведение в соответствие с законом процедуры выявления, изъятия и уничтожения ФЛС;
- введение страхования ответственности фармацевтических фирм за поставку фальсифицированной и бракованной продукции.

Государство, контролируя и регулируя процессы системы здравоохранения, гарантирует каждому гражданину страны право на медицинскую помощь и охрану здоровья. Один из основных инструментов регулирования всей системы – контроль за обращением социально значимой продукции – лекарственных препаратов, изделий медицинского назначения и других товаров медицинского применения. Изменение государственной политики в области контроля за фальсифицированными ЛС – единственно возможный метод урегулирования сложившейся ситуации, и введение вышеперечисленных мер может позволить не только снизить количество фальсифицированной продукции, но и будет мотивировать производителей к выявлению подделок изготавливаемой ими продукции. Только тогда можно будет говорить об эффективной борьбе с фальсифицированными препаратами.

Примечания

- ¹ Medicines: spurious/false-labelled/falsified/counterfeit (SFFC) medicines [Электронный ресурс] // World Health Organization. URL: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs275/en/> (дата обращения: 03.11.2012).
- ² Косенко В., Быков А., Мешковский А. Фальсифицированные лекарства – глобальная проблема // Вестник Росздравнадзора. 2009. № 3. С. 30.
- ³ IMS MIDAS Market Segmentation. Clarity and confidence in a complex world [Электронный ресурс] // IMS Health Incorporated. URL: http://www.imshealth.com/deployedfiles/ims/Global/Content/Solutions/Solutions%20by%20Sector/Pharmaceutical/Mkt_Seg_Brochure.pdf (дата обращения: 03.11.2012).
- ⁴ Там же.

- 5 Статистические материалы Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс] // Сайт Министерства экономического развития РФ URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/documents/VostrebDocs> (дата обращения: 01.11.2012).
- 6 Растущая угроза со стороны поддельных лекарств [Электронный ресурс] // Всемирная Организация Здравоохранения. URL: <http://www.who.int/bulletin/volumes/88/4/10-020410/ru/index.html> (дата обращения: 31.10.2012).
- 7 Аналитический обзор фармацевтического рынка [Электронный ресурс] // Фармэксперт. URL: http://www.pharmexpert.ru/images/img2/INPHARMA-CIA%20_12_%202007.pdf (дата обращения: 02.11.2012).
- 8 Фармацевтическая промышленность и глобальное здравоохранение: факты и цифры [Электронный ресурс] // Ассоциация международных фармацевтических производств. URL: http://www.aipm.org/netcat_files/458/359/h_a3aa4d524d29da146c9a3493f2639ce5 (дата обращения: 02.11.2012).
- 9 Поддельные лекарства: сенсации и реальность [Электронный ресурс] // Ассоциация работников правоохранительных органов (АРПО). URL: <http://www.agro.ru/?source=246> (дата обращения: 04.11.2012).
- 10 Информационно-аналитический бюллетень «Инвестиции. Факты и комментарии» [Электронный ресурс] // Торгово-промышленная палата РФ. URL: http://www.tpprf.ru/ru/activities/public-relations/publication/newsletter_invest/ (дата обращения: 04.11.2012).
- 11 Там же.
- 12 Там же.

Ю.Н. Лысенко

СИСТЕМА ИНТЕГРАЦИИ ФУНКЦИЙ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Исследование личностных и функциональных качеств производственных рабочих как факторов, связанных с эффективностью производственной деятельности. Комплексное исследование рабочих ряда профессий. Выявлены статистически достоверные различия этих показателей у успешных и неуспешных рабочих; установлены взаимосвязи личностно-функциональных показателей с показателями эффективности деятельности рабочих.

Ключевые слова: системный подход, личностные и функциональные качества, интеграция функций, профиль личности рабочего, корреляционный и статистический анализ, эффективность производственной деятельности.

Системный подход, рассматривающий человека как целостное явление, предусматривает комплексное его изучение и интегративную работу всех его функций.

Успешность деятельности работника во многом определяется системой его личностных качеств и функциональных показателей, особенно тех, которые связаны с ее результативностью. Выявление и отбор личностно-функциональных факторов, определяющих показатели эффективности деятельности работника, позволяют находить критерии, способствующие организации эффективной производственной деятельности¹.

Нами проведено исследование личностно-функциональных особенностей рабочих завода как фактора эффективности производственной деятельности.

Главная цель исследования – найти взаимосвязи личностно-функциональных показателей, их интеграцию с показателями эффективности трудовой деятельности.

В исследовании принимали участие рабочие авиационного завода (цеха № 6, 12, 34, 54) и машиностроительного завода (цеха № 20 и 32), г. Самары. Всего 212 человек, представители следующих профессий: токари, слесари, фрезеровщики. Методы исследования: анкетирование, тест Mini-Mult, тест ЭКС, треморометрия, шкала оценки эффективности трудовой деятельности².

При изучении рабочих в процессе трудовой деятельности получена индивидуальная информация по тесту Mini-Mult. Результаты представлены в табл. 1. Общий анализ полученных результатов позволяет дать следующую характеристику представителей различных цехов и профессий. Так, у рабочих 32-го и 20-го цехов просматривается более высоко выраженный самоконтроль (1-я шкала), повышенная требовательность к себе и другим, недостаточная свобода самопроявления. При высоких проявлениях это может сопровождаться неоправданной сосредоточенностью на функциональном состоянии своего организма, соматическом состоянии.

Ревнивость, чувство соперничества, стремление к преодолению трудностей, упорство, характерные для рабочих 32-го, 20-го цехов (6-я шкала), сочетаются с яркостью их эмоциональных проявлений, социальной гибкостью, житейской приспособляемостью (3-я шкала).

Таблица 1

Индивидуальные особенности представителей ряда профессий по тесту Mini-Mult (в Т-нормах)

Факторы	32-й цех n=73			34-й цех n=67			20-й цех n=72		
	X	σ	mх	X	σ	mх	X	σ	mх
L	52,44	7,34	0,86	50,52	8,65	1,06	50,18	8,31	0,98
F	55,48	13,44	1,57	53,24	11,34	1,39	59,62	14,93	1,76
K	49,36	9,55	1,12	49,75	8,20	1,00	48,92	10,59	1,25
1	55,05	8,47	0,99	52,99	7,48	0,91	54,65	8,30	0,98
2	54,15	8,52	1,00	50,06	8,24	1,01	53,08	8,46	1,00
3	52,16	11,07	1,30	48,49	9,52	1,16	50,19	9,72	1,15
4	47,55	12,09	1,41	45,69	10,50	1,28	48,36	12,68	1,49
6	53,55	12,94	1,51	48,45	9,90	1,21	52,15	11,11	1,31
7	45,90	10,19	1,19	45,70	11,11	1,36	48,12	10,84	1,28
8	50,23	9,99	1,17	47,67	10,11	1,24	51,06	10,48	1,24
9	49,40	11,30	1,32	47,37	11,50	1,41	50,42	11,75	1,38

Невысокая мотивация, отсутствие честолюбия, неяркость лидерских черт, достаточно быстрая истощаемость в работе (4-я и 6-я шкалы) более характерны для представителей 34-го цеха.

В то же время у рабочих 32-го и 20-го цехов отмечается значительная неудовлетворенность, которая достаточно быстро может приводить к изменению настроения, сопровождаться реакцией на неблагоприятную ситуацию (2-я шкала). Им же присуща самокритичность по отношению к себе, чуткое отношение к окружающим (7-я шкала), запас творчества, интуитивность; активность, агрессивность (8-я, 9-я шкалы) больше отмечается у рабочих 20-го цеха.

Отсутствие осторожности в поступках, неосмотрительность, рациональность и практичность, недостаточный уровень активности (7, 8, 9-я шкалы) более характерны для рабочих 34-го цеха.

Многообразная информация получена также при изучении функциональных особенностей рабочих с учетом эффективности трудовой деятельности. В табл. 2 представлены данные изучения электрокожного сопротивления, тремора, состояния по тесту Люшера и эффективности деятельности рабочих ряда цехов.

Анализируя табл. 2, можно заметить, что по функциональным показателям в лучшем положении находятся работники 32-го и 20-го цехов. Их показатели более стабильны, говорят о меньшей функциональной активности, более высокой сопротивляемости организма, устойчивой работоспособности. Оценка эффективности деятельности в этих цехах также достаточно высока.

Таблица 2

Функциональные показатели рабочих ряда цехов в ходе работы
(в усл. ед.)

Измеряемые функции	32-й цех N=73		34-й цех N=67		20-й цех N=72		54-й цех N=76	
	X	σ	X	σ	X	σ	X	σ
ЭКС	55,18	18,48	63,94	17,05	60,96	20,96	62,58	21,28
Тремор	71,55	14,91	74,04	13,46	59,61	14,85	74,55	12,11
Тремор без нагрузки	56,45	20,15	58,16	17,40	38,60	17,87	58,30	13,77
Тремор с нагрузкой	93,38	35,99	90,33	11,62	80,25	15,14	91,00	13,18
Тест Люшера	1,02	0,45	1,24	0,58	1,14	0,52	1,34	0,67
Эффективность деятельности	3,58	0,69	3,60	0,60	3,84	0,71	3,57	0,52

Характеризуя результаты отдельно по функциям, можно заметить следующую картину. Наиболее высокие показатели ЭКС, отражающие степень вегетативной активности, отмечены у представителей 54-го цеха (62,58), наименьшие – у работников 32-го цеха (55,18), т. е. рабочие 54-го цеха находятся в более неблагоприятном состоянии, так как повышенная у них вегетативная активность приводит к более высоким и неоправданным энергозатратам, снижению защитных возможностей организма, ухудшению устойчивости функциональных систем в процессе трудовой деятельности.

Наибольшая степень эмоциональной возбудимости (по результатам измерения тремора) отмечена у рабочих 54-го цеха (74,55), наименьшая – 20-го цеха (59,61). Высокие показатели эмоциональной активности у представителей 54-го цеха ставят их в невыгодное положение по отношению к рабочим других цехов, так как такое состояние связано с ухудшением устойчивости к воздействию внешних факторов, сопровождается повышенной мышечной напряженностью, приводит к быстрому возникновению утомления уже в первой половине рабочего дня, снижению работоспособности.

Более высокая эрготропная реакция, по тесту Люшера, характерна для рабочих 54-го цеха (вегетативный коэффициент – 1,34). Однако такое состояние долго сохраняться не может и далее будет переходить в трофотропное реагирование. Более стабильны рабочие 32-го и 20-го цехов (вегетативный коэффициент 1,02 и 1,14).

Статистический анализ показал, что существуют достоверные различия функциональных показателей у представителей различных цехов.

Полученные результаты показывают, что преобладание одних функциональных показателей над другими есть отражение более неблагоприятного состояния у тех рабочих, у которых они выше. Такое состояние вызывает повышенную вегетативную активность, усиливает мышечную напряженность и эмоциональную возбудимость, вызывает быстрое утомление.

В результате математического анализа выявлены статистически достоверные различия в показателях шкал у представителей различных цехов. Так, по шкале «депрессия» показатели различаются на статистически достоверном уровне ($T = 2,88$) у рабочих 32-го и 34-го цехов.

По шкале «эмоциональная лабильность» различия достоверны ($T = 2,10$) у рабочих 32-го и 34-го цехов. По шкале «ригидности» различия достоверны ($T = 2,60$) у рабочих 32-го и 34-го цехов. У рабочих 34-го и 20-го цехов найдены статистически достоверные различия по шкалам «депрессия» ($T = 2,13$) и «ригидность» ($T = 2,07$).

Выявлены также статистически достоверные различия показателей по шкалам коррекции, есть немало коэффициентов близких к достоверным.

Для определения взаимосвязей в системе между ее элементами (личность, функциональное состояние, эффективность деятельности) был проведен корреляционный анализ. Из 16 системных элементов, которые принимали участие в корреляционном анализе, у представителей каждого цеха было выявлено от 87 до 98 достоверных коэффициентов корреляции.

Наибольшее количество связей имеют шкалы «оптимизм и активность» (10 достоверных коэффициентов корреляции), «ригидность» (9), «индивидуалистичность» (9), «импульсивность» (9), по восемь достоверных связей имеют шкалы «контроль», «эмоциональная лабильность», «тревожность». Минимальное количество связей имеют «электрокожное сопротивление» (1) и «тремор» (1). Достоверные коэффициенты корреляции колеблются от 0,23 до 0,95; $P < 0,05; 0,01$.

Таким образом, можно констатировать, что внутри сложной системы, представленной личностными факторами, функциональным состоянием и эффективностью деятельности, существуют довольно многочисленные и прочные взаимосвязи между ее структурными элементами, причем большее количество связей и более высокие коэффициенты зафиксированы у представителей цехов, которые по эффективности деятельности выглядят лучше, т. е. 20-го и 32-го.

В ходе анализа были рассмотрены группы успешных и неуспешных рабочих. Деление на группы проводилось тремя экспертами по пятибалльной шкале, где учитывались продуктивность, удовлетворенность работой, общественно-политическая активность, состояние дисциплины, показатели в соревновании. Выяснилось, что индивидуально-психологические и функциональные показатели в группах во многих случаях существенно отличаются друг от друга, а это, несомненно, сказывается и на результативности в работе.

Так, показатели надежности при заполнении теста личности у успешных рабочих более высокие, в то время как у неуспешных более отражена реакция взволнованности на ситуацию обследования. У успешных рабочих больше выражена свобода поведения, раскованность, более высокий уровень мотивации достижения цели, самоконтроля, агрессивности, активности.

Неуспешные рабочие чаще характеризуются как люди с более низким самоконтролем, значительной неудовлетворенностью, обладанием немалой доли пессимизма, склонностью к стрессам. Функциональные показатели высокие, отражают напряженную работу функциональных систем и быструю их утомляемость.

Итак, подводя итог исследованиям, необходимо отметить, что личностно-функциональные показатели достаточно чутко и тонко улавливают состояние работника, дают информацию о степени его готовности к деятельности, отражают степень успешности этой деятельности.

Многие личностные свойства рабочих отражают их значительный дискомфорт, создаваемый в первую очередь производственными условиями. Значительная неудовлетворенность, низкий уровень настроения, пониженная оценка своих возможностей и перспектив осуществления задуманных планов, недостаточная мотивация достижения цели, ориентация на мнение группы, отсутствие лидерских черт, быстрая истощаемость в работе не способствуют высокой продуктивности, указывают на большой резерв повышения эффективности производственной деятельности за счет оптимизации личностных факторов и качеств. Большинство показателей личностных факторов на статистически достоверном уровне связаны с критериями эффективности производственной деятельности.

Личностные и функциональные показатели успешных и неуспешных рабочих во многих случаях существенно отличаются друг от друга, а это, несомненно, сказывается и на эффективности в работе.

Результаты корреляционного анализа показывают, что внутри системы (личностные факторы, функциональное состояние, критерии эффективности деятельности) существует множество статистически достоверных корреляционных связей, которые отражают интегративную сущность рассматриваемой системы.

Внутри сложной системы, представленной личностными факторами, функциональным состоянием и критериями эффективности производственной деятельности, существуют довольно значительные и прочные взаимосвязи между структурными элементами – интеграция³. Причем большее количество связей и более высокие коэффициенты корреляции зафиксированы у представителей рабочих групп и цехов, которые по показателям и продуктивности производственной деятельности выглядят значительно лучше.

Примечания

- ¹ *Кнауф В.* Системы повышения эффективности менеджмента. М.: Перспектива, 2008. 119 с.
- ² *Мощенко А.В.* Методы психологического исследования: Учеб. пособие. М.: Изд-во СГУ, 2007. С. 11.
- ³ *Макашева З.М.* Исследование систем управления. М.: КноРус, 2008. 175 с.

ТИПЫ КОНТРАКТОВ И МОДЕЛИ КОНТРАКТНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Статья посвящена классификации типов контрактов, а также анализу моделей контрактного поведения, непосредственно зависящего от выбора того или иного вида соглашения. Экономические агенты в условиях рыночной конкурентной экономики стремятся к заключению соглашений, в максимальной степени удовлетворяющих их потребности. Одной из важнейших задач на этом этапе является поиск оптимальной контрактации, что обуславливает необходимость определения понятия «контракт» и исследования многообразия видов контрактов.

Ключевые слова: транзакционная экономическая теория, классический контракт, неоклассический контракт, отношенческий контракт, модель неблагоприятного отбора, модель оппортунистического поведения, модель неполных контрактов.

Институциональная экономическая теория контрактом считает частный институт, предусматривающий точечный механизм воспроизводства транзакций. Данное определение делает очевидным упор институционалистов на защитную функцию контракта.

Согласно О. Бем-Баверку, контракт является отношением, при котором обязательства одной стороны подразумевают наличие правомочий у другой¹. В этом определении заключена основная сущность контракта: контракт – это в первую очередь отношения, которые пытаются поддерживать стороны. При этом с точки зрения транзакционной экономической теории любое экономическое отношение является источником явных и неявных издержек. Процесс заключения соглашения, определяющего права и обязанности сторон, а также меры ответственности за неисполнение обя-

зательств связаны с издержками. В связи с этим контракт можно определить как компромисс между достоверностью обязательств и издержками на ее поддержание².

Возможность заключения подобного компромисса в значительной степени отражает признание существования множества возможных элементов контракта, влияющих на эффективность и издержки. Важным является определение типа контракта, наиболее адекватного для заданной ситуации с точки зрения экономики транзакционных издержек.

Согласно теории экономических организаций (О. Уильямсон) все многообразие контрактов можно сгруппировать в зависимости от характера экономических отношений между участниками сделки³. Выбор формы договора зависит от предмета контракта, уникальности ресурса, характера связей между партнерами, степени риска, частоты деловых контактов между сторонами и т. д. Итак, выделяют три типичные формы контрактов: классический, неоклассический и отношенческий (имплицитный) контракт.

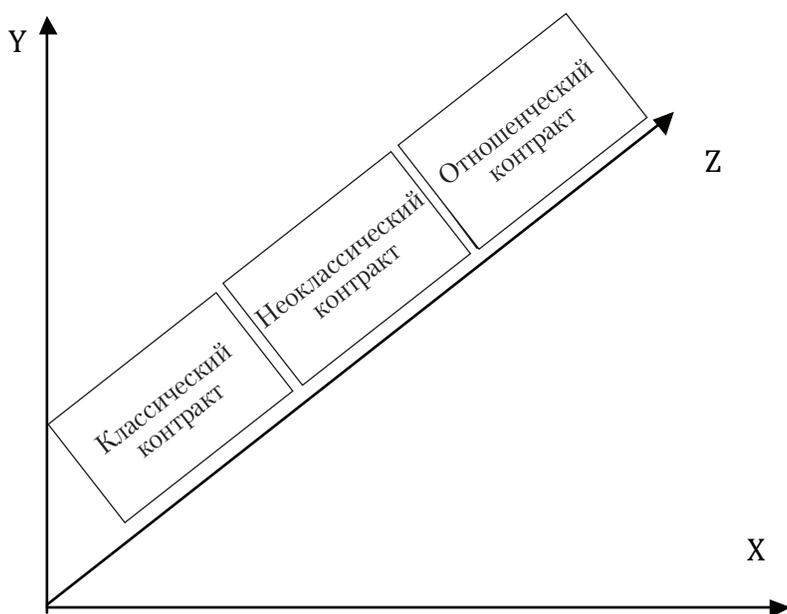


Рисунок. Зависимость выбора формы контракта от внешних факторов, где X – уникальность ресурса, Y – степень риска, Z – частота деловых контактов

Классический контракт применяется в «идеальных» транзакциях, в которых идентичность сторон не существенна, так как продавцы и покупатели не зависят друг от друга. Контрактное право получает строго юридическую интерпретацию и поддерживает автономный рынок как способ организации.

Неоклассический контракт уместен в тех случаях, когда стороны сохраняют автономию и при этом зависят друг от друга. Идентичность сторон оказывается значимой. Контрактное право в этом случае поддерживает гибридные формы, связывающие автономные стороны механизмами гибкой контрактации.

Отношенческий контракт предусматривает воздержание от ряда действий и представляется еще более гибким и адаптированным к специфике взаимоотношений в фирмах и их иерархии. Контракты данного типа представляют собой механизм координации со слабыми стимулами, административным контролем и особыми процедурами разрешения споров.

Рассмотрим подробнее основную сущность и различия трех указанных выше типов контрактов.

В основе классических контрактов лежит классическое договорное право. Способ организации сделки при таком виде соглашений – рынок. Классические контракты характеризуют отношения, связанные с обменом, отличаются типовым содержанием, детальным определением предмета и сущности соглашения. Классические контракты несут исчерпывающий набор характерных признаков, четко определенных условиями соглашения. Основными типовыми характеристиками классического контракта являются срок исполнения обязательств, предмет соглашения, возможные последствия для сторон неисполнения условий соглашения, санкции. Отношения сторон контракта завершаются по факту завершения срока действия контракта, и их возобновление в будущем не предполагается. Отношения сторон за рамками выполнения условий контракта исключены. Все соглашения в классическом договорном праве заключаются исключительно в письменной форме.

Классический контракт отражает все возможные варианты развития событий и описывает «типовые» пути выхода из проблемных ситуаций. Конфликт между внутренним планированием и изменившимися потребностями сторон сделки потенциально может возникнуть достаточно редко. В случае возникновения подобного конфликта он решается в пользу внутреннего планирования. Подобный тип контрактов не предполагает обращения к третьему лицу в случае наступления спорной ситуации при исполнении сторонами обязательств по соглашению. Наличие возможных из-

менений условий контрактации и возникающих в связи с этим конфликтов не предполагается. Рыночные альтернативы выступают в роли инструмента защиты каждой стороны от оппортунистического поведения.

В связи с этим можно утверждать, что классические контракты всегда исполняются с целью взаимной выгоды для сторон соглашения или не заключаются вообще. Самоисполнение классических контрактов вызывает сомнения в том, что такие контракты являются институтами. Если рассматривать институт как правило, существующее в единстве с механизмом принуждения его к исполнению, созданным людьми, то классический контракт исполняется исключительно по причине обоюдной невыгодности нарушения обязательств сторонами. Механизм принуждения как свойство, присущее любому институту, фактически отсутствует. Классические контракты преобладали в договорной практике европейских государств в XIX в.

Неоклассическая модель контрактации предполагает принципиальную неполноту контрактов. Так, признается отсутствие возможности адекватно описать все возможные возникающие в будущем обстоятельства, а также действия сторон по разрешению возникающих проблемных ситуаций. Несмотря на стремления участников соглашения действовать рационально, на практике они обладают такой рациональностью лишь ограниченно. При этом ограничение не означает отсутствие рациональности или иррациональность. В связи с ограниченной рациональностью сторон соглашения заключение контрактов, предусматривающих все возможные обстоятельства сделки, нереалистично.

При этом неоклассические контракты, как правило, долгосрочны и заключаются в условиях неопределенности. Значимость имеют личные отношения контрагентов, их умение выстроить конструктивное партнерство. Основная ценность сделки – ее непрерывность. Длительность контрактных отношений имеет приоритет над ценой и качеством предмета соглашения. Фиксированные цены уступают позиции гибкому ценообразованию.

Основными чертами неоклассического контракта являются наличие механизма адаптации к непредвиденным обстоятельствам, создание зоны толерантности (разделения риска), наличие информации при заключении контракта о возможных негативных последствиях исполнения контракта.

В большинстве неоклассических контрактов предусматривается возможность возникновения споров. Решать возникающие споры и конфликты призвана третья сторона соглашения. Посредник

осуществляет управление заключенной сделкой, и для него такое управление является основным видом деятельности. В роли посредника чаще всего выступает третейский суд как управляющая структура, способная принимать решения, снижающая неопределенность и понуждающая стороны исполнять ранее взятые обязательства. Именно по этой причине неоклассическое соглашение носит тройственный характер.

Важной особенностью неоклассических договоров является обращение сторон при оппортунистическом поведении не к судье, а именно к третейскому судье. Судебные разбирательства, как правило, приводят к разрыву партнерских отношений контрагентов и значительным финансовым затратам сторон.

При данном типе контрактов организация сделки происходит в гибридной форме. Гибридная форма – способ организации сделки, который имеет дело с двусторонней зависимостью, достаточно сильной, чтобы потребовалась тесная координация, но недостаточно сильной, чтобы возникла потребность в полной интеграции.

Гибридность сделки определяется сочетанием элементов иерархии и рынка. При совершении подобных сделок наблюдаются сильные рыночные стимулы и одновременно координация, достигаемая административным методом.

Ресурсы при неоклассическом контракте недостаточно специфичны, чтобы оправдать интеграцию, но степень специфичности все же возрастает по сравнению с классическими контрактами. Повышение последней побуждает к созданию комплекса мер против возможного вымогательства со стороны, осуществляющей инвестиции в специфичный ресурс. Распространенной и наиболее действенной мерой защиты является обеспечение, передаваемое одной стороной своему партнеру в качестве залога успешного завершения сделки. В качестве залога могут выступать как денежные средства, так и иные активы, а в некоторых случаях даже обязательства перед третьей стороной. Самым эффективным обеспечением выполнения обязательств сторонами является такой ресурс, который имеет особую ценность для передающей стороны и не представляет ценности для принимающей. В этом случае у стороны, «удерживающей» обеспечение, не возникнет стимулов к нарушению обязательств для сохранения переданного ресурса.

Основные отличия отношений контрактов от неоклассических заключаются в механизмах управления соглашением, преобладании неформальных условий над формальными. Отношенческая контрактация не рассматривает в качестве механизма управления привлекаемого посредника. Механизмы разрешения

споров должны быть составными частями самих сторон соглашения и составляют некоторую часть самого контракта. В отличие от неоклассических контрактов встроенные механизмы снижения неопределенности и споров используют скрытую информацию. Доступ к частной (скрытой) информации открыт, так как участники, играющие роль таких встроенных механизмов, являются одновременно сотрудниками организаций, которые совершают транзакцию.

Как правило, отношенческие контракты заключаются при внутрифирменном взаимодействии и регулируют продолжительные соглашения с высокой степенью специфичности ресурсов. Основой подобного рода контрактов является не формальное соглашение, а опыт взаимодействия сторон.

Разрешение споров не обеспечивается ни судом, ни посредником, а осуществляется распоряжениями вышестоящих органов (подразделений). Управление сделкой происходит в иерархической системе при помощи административного управления в рамках организации.

Основными принципами успешной реализации отношенческих контрактов являются доверие, солидарность и заинтересованность в продолжении сотрудничества.

Выбор типа контракта вызван тремя факторами: уровнем специфичности актива, длительностью и частотой обмена между сторонами, уровнем неопределенности условий сделки⁴. Чем более специфичен актив, длителен обмен между сторонами и выше неопределенность, тем больше стремление к отношенческой контрактации, и наоборот.

Тип контракта во многом определяет модели контрактного поведения. Выделяют четыре основные модели: модель неблагоприятного отбора, модель сигналов, модель оппортунистического поведения и модель неполных контрактов⁵.

В модели неблагоприятного отбора имеется один принципал и один агент. Принципал предлагает агенту контракт, причем в момент заключения контракта агент располагает информацией, не известной принципалу. Основная задача модели – выбрать наилучшего партнера. В терминах модели допускается, что все агенты разделяются на хороших и плохих. Принципал должен выбрать из множества агентов хорошего. При этом агенты в отличие от принципала знают свой тип. Принципалу известно лишь вероятностное распределение типов агентов.

Так, с помощью модели неблагоприятного отбора можно объяснить распределение обязанностей внутри организации, а также

создать оптимальную структуру внутрифирменных контрактных отношений.

Очевидно, что модель неблагоприятного отбора может использоваться в случае отношенческой контрактации между сторонами соглашения. Неблагоприятный отбор может производиться в том случае, когда отношения сторон сделки регулируются не формализованными контрактными отношениями, а опытом взаимодействия и кодексом этики.

Неблагоприятный отбор может производиться и при отсутствии опыта взаимодействия контрагентов. Так, с такой проблемой сталкиваются организации при найме новых сотрудников. Потенциальный кандидат лучше осведомлен о своих профессиональных и личностных качествах, чем представитель нанимателя. Для получения достаточной информации для оценки профессионализма будущего работника организация должна затратить значительные финансовые ресурсы, что недопустимо в условиях постоянной ротации кадров. Чем больше показателей отбора использует наниматель при приеме на работу новых сотрудников, тем более необходимость неблагоприятного отбора сужается.

Модель сигналов предполагает, что агент пытается доказать принципалу, что он имеет значительные преимущества по сравнению с другими агентами, посылая принципалу ряд сигналов. Данная модель также описывает отношенческую контрактацию.

Если рассматривать пример с наймом новых сотрудников на работу, то сигналом для работодателя могут стать высокие оценки, полученные кандидатом по результатам обучения в вузе. Отличная успеваемость студента может уменьшить неопределенность в отношении выбора потенциального сотрудника в части производительности и обучаемости кандидата.

Модель сигналов во многом схожа с моделью неблагоприятного выбора. Главным отличием рассматриваемой модели является уменьшение степени неопределенности. Однако в случае, если предконтрактные отношения включают в себя сигналы низкого качества или некорректный набор сигналов, то снижение неопределенности может привести к негативным последствиям. Так, например, если сигналом (критерием) отбора кандидатов для работы в офисе является наличие водительского удостоверения, то более подходящим для рассматриваемой работы, но не имеющим водительского удостоверения индивидам может быть отказано в приеме на работу.

Модель оппортунистического поведения предполагает, что индивиды, обремененные соглашением, стремятся получить одно-

стороннюю выгоду за счет друг друга, нарушая условия контракта. Индивиды, максимизирующие полезность, склонны проявлять оппортунистическое поведение, если такое поведение приводит к получению прибыли. Суть оппортунизма выражается в стремлении реализовать собственные эгоистические интересы.

Степень оппортунизма снижается со снижением степени формализации заключаемого соглашения.

Оппортунизм является преобладающим поведением в тех экономических системах, где наблюдается слабое развитие институтов. Основными структурными элементами данной модели поведения являются несовпадение интересов контрагентов, асимметрия информации, преднамеренность действий, ущерб контрагента.

Идеальной является ситуация, при которой обе стороны сделки имеют одинаковую степень осведомленности, а сведения об изменении среды доходят с минимальным лагом времени. Контрагенты, наоборот, стремятся скрыть информацию от своего партнера, чтобы получить экономическую выгоду, что приводит, в свою очередь, к росту оппортунистического поведения.

Рассмотренные теории характеризуют оптимальную структуру контрактов в разрезе информированности сторон соглашения. Однако в экономической действительности контракты неполны. С. Гроссманом и О. Хартом была разработана модель неполных контрактов⁶. Так, при заключении контракта продавец и покупатель не могут обладать достоверной информацией о товаре, который будет поставлен по истечении некоторого времени с момента подписания контракта. За указанный промежуток времени могут измениться качественные характеристики товара, внешняя конъюнктура рынка, условия поставки и т. д. Вследствие высоких издержек безусловной контрактации всех параметров соглашения контракт априори является неполным. В случае заключения сложного контракта, который, как правило, также является неполным, предусматривается система мер по адаптации к непредвиденным обстоятельствам изменения условий соглашения.

Главным способом преодоления неэффективности, вызванной заключением неполных контрактов, является предоставление одной из сторон опционного контракта. Суть такого соглашения сводится к безусловной продаже или покупке ресурса, являющегося предметом контракта, исключительно при желании второй стороны. Опционный контракт также является неполным, но предоставляет его владельцу право надеяться на выгодный исход пересмотра

условий контракта. Причем изменение условий контракта после его подписания может быть выгодно обеим сторонам соглашения и служить единственным фактором, сдерживающим оппортунистическое поведение.

Примечания

- ¹ *Skousen M.* Eugen Böhm-Bawerk and the Positive Theory of Capital // *Economic Logic*. 3rd ed. Washington: Capital Press, 2010. P. 265.
- ² *Новгородцев Д.Я.* К экономической теории контракта [Электронный ресурс] // Сибирский федеральный университет. Научная библиотека Института естественных и гуманитарных наук (КрасГУ). URL: http://library.krasu.ru/ft/_articles/0114717.pdf (дата обращения: 12.12.2012).
- ³ *Williamson O.E.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structure alternatives // *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36. № 2. P. 269–296.
- ⁴ *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: формы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб., 1996. С. 132–151.
- ⁵ *Salanié B.* The Economics of Contracts: A Primer. Cambridge, Mass.; L.: MIT Press, 1997. P. 117–134.
- ⁶ *Grossman S., Hart O.* The Cost and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // *Journal of Political Economy*. 1986. Vol. 94. P. 691–719.

РАСХОДЫ НА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Расходы на жилищно-коммунальные услуги с учетом их статуса объективно необходимых и социально значимых носят обязательный характер. В настоящее время продолжают преобразования жилищно-коммунальной сферы, которые способствуют увеличению расходов домашних хозяйств.

Ключевые слова: обязательные платежи домохозяйств, жилищно-коммунальные услуги, располагаемый доход, потребительские расходы, показатели жилищно-коммунального потребления, оплата ЖКУ.

Следствием преобразований жилищно-коммунальной сферы, согласно декларируемым Правительством Российской Федерации целям, является постепенный переход к полной (недотируемой) оплате услуг потребителем. В связи с этим за последние годы существенно возросли затраты домашних хозяйств на пользование жилищно-коммунальными услугами (ЖКУ). Сравнительный анализ величины расходов на ЖКУ в плановой экономике советского периода, характеризуемого повсеместным участием государства в управлении жилищным фондом и коммунальным хозяйством в комплексе с жестким регулированием цен, и текущего периода, в котором происходит поэтапная адаптация жилищно-коммунальной сферы к рыночным условиям, позволяет объективно оценить результаты преобразований и выяснить степень обременительности этих расходов для бюджетов домохозяйств.

Обязательные платежи, по мнению большинства экономистов, рассматриваются в качестве оплаты налоговых обязательств и необходимых благ, которые для разных субъектов являются отличными. Так, для государства – это налоги, сборы, взносы, пошлины,

штрафы и пени, уплачиваемые в соответствии с законодательством Российской Федерации в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды, для юридических лиц – это оплата предоставленных услуг и реализованных товаров.

К обязательным платежам домохозяйств исторически принято относить налоги и сборы, в том числе налог на доходы физических лиц, транспортный и имущественный налоги, а также ряд иных налогов и выплат.

Расходы домашних хозяйств на приобретение жилищно-коммунальных услуг в научной литературе длительное время рассматривались лишь как потребительские и не включались в группу обязательных. Однако с учетом повышения социального статуса этих услуг, трансформации их роли в обеспечении жизни и деятельности каждого человека такая позиция оказалась неполноправной. Под влиянием роста тарифов, изменения характера потребления ЖКУ расходы домохозяйств на их приобретение перешли в категорию обязательных.

В настоящее время в соответствии со статьей 153 Жилищного кодекса РФ граждане обязаны своевременно вносить плату за жилое помещение и коммунальные услуги, которую составляют оплата потребленной воды, электричества, вывоза мусора, обслуживания канализационных и других технических систем. Размер выплат по этой статье находится в существенной зависимости от территориальной принадлежности домохозяйства и типа занимаемого жилого помещения. У городских домашних хозяйств, в отличие от внегородских, объем денежных средств, направляемых на содержание жилищно-коммунального хозяйства, больше по причине более существенного количества потребляемых услуг.

Анализируя данные отечественного статистического ведомства, следует выделить группы жилищных и коммунальных услуг. Основными составляющими первой группы являются стоимость ремонта и содержания жилья, услуг вывоза мусора и др. Газоснабжение, отопление, электроснабжение, водоснабжение и водоотведение входят во вторую группу. В настоящее время объемы денежных средств, направляемых домохозяйствами на оплату коммунальных и жилищных услуг, различаются более чем в 4 раза. В свою очередь, существенной долей в оплате коммунальных услуг является оплата системы отопления и горячего водоснабжения. Размер выплат находится в зависимости от таких параметров, как площадь помещения и наличие индивидуальных приборов учета. Причем, если приборы индивидуального учета водоснабжения постепенно получают все большее распространение, то ситуация в отношении

индивидуальных приборов учета теплоснабжения не отличается нарастающей динамикой.

Уровень потребления ЖКУ в различные периоды исторического развития нашей страны менялся, увеличивая и уменьшая нагрузку на бюджеты домашних хозяйств. Причем самым показательным для целей исследования представляется период с 1989 по 2009 г.

В рассматриваемый период средняя обеспеченность общей площадью жилого помещения в расчете на одного человека увеличилась почти на 40 % и составила 22,4 кв. м. Необходимо отметить, что в ближайшее десятилетие стоит ожидать более существенных темпов роста этого показателя в связи с принятием концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.¹, согласно которой обеспеченность жильем должна составить 30 кв. м на человека. Условием достижения планируемого показателя является увеличение темпа роста обеспеченности жильем в ближайшее десятилетие более чем в 2 раза.

Развитие рыночных отношений и институциональные изменения в жилищном комплексе содействовали формированию рынка жилья и расширению спектра операций с недвижимостью. В результате данных изменений повысился уровень потребительских свойств жилых помещений. Так, в 2009 г. более чем в 3,8 раза по сравнению с 1989 г. сократилось количество домохозяйств, проживающих в коммунальных квартирах. Постепенный процесс «расселения» происходил при незначительном участии государства. В исследуемый период наблюдалось уменьшение количества домохозяйств, проживающих в общежитиях, их доля с 3,5 % в 1989 г. уменьшилась до 1,0 % в 2009 г. При этом доля домашних хозяйств, имеющих в своем распоряжении частный дом либо его часть, практически не претерпела существенных изменений и составила 26,1 % в 2009 г., что на 0,6 процентных пункта ниже, чем в 1989 г.

Развитие комплекса коммунальных сетей, введение в строй новых жилых объектов, полностью оснащенных коммунальными благами, способствовали увеличению процентной доли населения, обеспеченного ими.

Отопление, а вместе с ним и горячее водоснабжение являются очень важными коммунальными благами. Анализируемый период характеризуется увеличением более чем в 1,2 раза доли населения, которому поставлялись данные услуги. Стоит отметить, что в некоторых регионах России количество жилых помещений, под-

ключенных к системам отопления, превышает 98 %. В то же время темпы роста подключения населения к водопроводным системам был менее значительным. Обеспеченность населения канализацией и водоотведением увеличилась всего лишь на 14 %.

Таблица 1

Динамика показателей жилищно-коммунального потребления

Характеризующий показатель	1989 г. ²	2000 г. ³	2009 г. ⁴
Средняя обеспеченность общей площадью жилья, кв. м на человека	16,1	19,3	22,4
Тип занимаемого жилого помещения, распределение домашних хозяйств, %			
Отдельная квартира	63,7	73,6	71,3
Коммунальная квартира	6,1	2,4	1,6
Общежитие	3,5	1,2	1,0
Отдельный дом, часть дома	26,7	22,0	26,1
Обеспеченность коммунальными услугами, доля населения, проживающего в жилых зданиях, % *			
Отопление**	68,0	73,0	83,0
Водопровод	70,0	73,0	77,0
Канализация	64,0	69,0	73,0
Горячее водоснабжение	54,0	59,0	65,0
Ванная или душ	59,0	64,0	66,0

* 1989 г. – экспертные оценки значений показателей.

** 1989 г. – центральным отоплением, 2009 г. – центральным отоплением + индивидуальным отоплением.

Источник: Данные Госкомстата СССР и Росстата.

Изучение динамики показателей жилищно-коммунального потребления свидетельствует об их умеренном росте. Самый незначительный рост (10 %) был характерен для показателя обеспеченности населения системами водопровода, самое существенное увеличение в 23 % касается услуг отопления.

Как уже было отмечено, изменения в жилищной сфере, продолжающиеся в нашей стране, одним из следствий которых является планируемый переход к полной оплате населением жилищно-коммунальных услуг, способствует постепенному увеличению

расходов домашних хозяйств. Так, только в 2012 г. тарифы на ЖКУ в Москве были увеличены два раза – с 1 января и с 1 июля⁵.

Однако текущее увеличение тарифов на ЖКУ, как и ряд предыдущих, не способствует решению ключевой проблемы жилищно-коммунальной сферы – предельной изношенности и аварийности технической и технологической базы. Данная ситуация сложилась вследствие отсутствия плановой профилактики и ремонта на протяжении всего периода системных преобразований экономики страны. Поэтому в связи с неясным характером и объемом финансового участия государства в решении проблем ремонта и замены коммунальных сетей остается открытым вопрос о доле денежных средств в расходах домохозяйств, которую необходимо будет направлять на эти нужды впоследствии.

В советский период истории нашей страны тема расходов домохозяйств на оплату коммунальных услуг, в отличие от настоящего времени, не была одной из самых обсуждаемых и проблемных, в связи с этим представляется показательным сравнение уровня расходов в эти периоды. Данные Госкомстата свидетельствуют о том, что на оплату коммунальных услуг и содержание собственных домов в период с 1980 по 1990 г. в СССР использовалось не более 3 % совокупного дохода семей, в частности, в 1990 г. данный показатель составлял 2,5 %. В абсолютных величинах усредненные расходы домашних хозяйств на оплату услуг ЖКУ в 1990 г. составляли 4,95 советских руб.⁶ В структуре же платных услуг, оказываемых населению, более двух третей всего их объема в 1990 г. приходилось на транспортное (28,3 %), бытовое (20,9 %) и жилищно-коммунальное обслуживание (17,8 %)⁷.

Постсоветский период с 1991 по 1999 г. сопровождался гиперинфляционными и деноминационными процессами, экономика страны пребывала в «шоковом» состоянии. Согласно данным Росстата, первые три постсоветских года характеризовались незначительной долей расходов домохозяйств на ЖКУ, не превышающей 2 % общей суммы потребительских расходов. В 1995 г. произошло двукратное их увеличение, впоследствии расходы не превышали 6 %, а средним значением за период с 1996 по 1999 г. являлась величина в 5,1 %⁸. При этом стоит отметить, что статистические данные за период с 1991 по 1999 г., по мнению экспертов, могут быть некорректны, отсутствовать или даже, в некоторых случаях, искажены. В связи с этими обстоятельствами целесообразно рассмотреть статистические данные за более поздний период – с 2000 по 2009 г.

Доля расходов домашних хозяйств на ЖКУ от общей суммы потребительских расходов в анализируемом периоде выросла в

1,8 раза с 4,6 % в 2000 г. до 8,7 % в 2009 г. Относительно общего объема расходов домашних хозяйств с учетом среднего значения потребительских расходов в 70 % исследуемые показатели составили 3,22 % в 2000 г. и 6,09 % в 2009 г. Наиболее существенным, более чем в 2,7 раза, зафиксировано увеличение тарифов на центральное отопление и водоснабжение.

Таблица 2

Отношение расходов на ЖКУ
к потребительским расходам домохозяйств*
(в процентах от общей суммы потребительских расходов)

	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг – всего	4,6	8,3	8,7	8,2	7,7	8,7
В том числе на оплату:						
жилья	1,2	1,4	1,5	1,5	1,2	1,2
электроэнергии	0,8	1,0	1,1	1,0	0,9	1,1
газа	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8
центрального отопления	0,7	1,9	2,0	1,8	1,7	2,0
воды и других коммунальных услуг	1,3	3,3	3,4	3,2	3,2	3,6

* По материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств.

Источник: Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения в России. Ж72 2010: Стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 230.

В течение последнего десятилетия объем денежных средств в бюджете домохозяйств, которые расходуются на ЖКУ, постоянно рос за счет повышения тарифов, заметно опережающих темпы инфляции. Согласно усредненным данным Росстата, в период с 2000 по 2009 г. стоимость услуг по ремонту и содержанию жилого помещения увеличилась более чем в 10 раз, по отоплению – более чем в 11 раз, по горячему водоснабжению – более чем в 12 раз, водоснабжению и водоотведению – более чем в 9 раз. Менее значительное повышение коснулось услуг по подаче электроэнергии – более чем в 5 раз и газоснабжению – более чем в 6 раз.

Таблица 3

Средние потребительские тарифы на отдельные виды ЖКУ
(на конец года; руб.)

Вид жилищно-коммунальной услуги	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Плата за жилье в домах государственного и муниципального жилищных фондов, за кв. м общей площади	1,30	7,50	8,87	10,06	11,49	13,14
Содержание и ремонт жилья для граждан – собственников жилья в результате приватизации, граждан – собственников жилых помещений по иным основаниям, за кв. м общей площади	1,19	7,21	8,53	9,54	10,97	12,61
Услуги по организации и выполнению работ по эксплуатации домов ЖК, ЖСК, ТСЖ, за кв. м общей площади	1,03	6,25	7,67	8,97	10,77	12,79
Водоснабжение холодное и водоотведение, за месяц с человека	15,86	94,11	112,29	130,01	150,62	181,09
Отопление, за кв. м общей площади	1,61	9,77	11,39	13,03	15,13	18,24
Водоснабжение горячее, за месяц с человека	18,00	110,08	129,37	149,91	178,47	228,44
Газ сетевой, за месяц с человека	5,66	18,08	20,63	24,30	30,20	37,04
Газ сжиженный, за месяц с человека	21,09	60,46	71,53	90,17	110,94	141,45
Электроэнергия в квартирах без электроплит*, за 100 кВт·ч	39,16	110,62	129,87	145,15	165,39	206,46

* 2000 г. – электроэнергия (основной тариф в квартирах без электроплит).

Источник: Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения в России. Ж72 2010: Стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 233.

Необходимо отметить то обстоятельство, что в некоторых регионах Российской Федерации местные бюджеты до сих пор дотируют домашние хозяйства, временно уменьшая их издержки. Так, например, в городе Москве для определенных категорий граждан ставка техобслуживания (за содержание и ремонт помещения), являющаяся одной из самых весомых расходных статей в структуре платежей за ЖКУ, установлена в размере более чем в 2 раза меньшей от утвержденной недотируемой нормативной цены на 2012 г.⁹ Помимо непосредственных дотаций, некоторые категории граждан при определенных условиях имеют право на получение субсидий.

В комплексе с исследованиями уровня обременительности расходов на ЖКУ для бюджетов домохозяйств, а также динамики показателей жилищно-коммунального потребления и средних тарифов на отдельные виды ЖКУ в различные периоды истории нашей страны представляется целесообразным рассмотреть ситуацию с потреблением ЖКУ в Европейском союзе (ЕС).

Классификация потребительских расходов домохозяйств, используемая Евростатом, содержит 12 целевых групп, в числе которых категория расходов на ЖКУ. Главным отличием структуры расходов на ЖКУ в нашей стране от европейской структуры является наличие компоненты «Аренда жилых помещений» (реальной и условно начисленной), которая составляет наиболее существенную долю в группе жилищно-коммунальных расходов европейских домашних хозяйств. Помимо этого, кардинально различаются способы отопления жилых помещений и использования источников энергии (отсутствие систем центрального отопления на большей части территории Великобритании, потребление газа лишь незначительным количеством частных домохозяйств в Финляндии), что в конечном итоге оказывает значительное влияние на величину расходов на ЖКУ.

Усредненные данные 2005 г. по 27 странам показывают, что самой весомой статьей расходов в бюджетах европейских домашних хозяйств являются коммунальные платежи¹⁰, доля которых составляет более 28 % суммы потребительских расходов. Причем наиболее низкий показатель зафиксирован в Румынии – 832 PPS¹¹ (менее 16 % суммы потребительских расходов), а самый высокий в Люксембурге – 15 611 PPS (30 % суммы потребительских расходов). Если производить расчет усредненной величины расходов на услуги ЖКХ без учета «новых» членов ЕС (стран Восточной Европы и Прибалтийских республик, входивших в состав Советского Союза), то данный показатель с 6936 PPS повышается до 7972 PPS.

Таблица 4

Расходы европейских домохозяйств
на жилищно-коммунальные услуги в 2005 г.

	Средний показатель по ЕС-27, PPS	Страна с наибольшим показателем – PPS	Страна с наименьшим показателем – PPS
Жилищно-коммунальные расходы – всего	6936	Люксембург – 15 611	Румыния – 832
Арендная плата за жилое помещение	3095	Соединенное Королевство – 6650	Польша – 52
Условно начисленная арендная плата	5256	Люксембург – 12 889	Латвия – 668
Содержание и ремонт жилого помещения	371	Мальта – 1729	Финляндия – 5
Водные и иные коммуникации	455	Австрия – 1010	Болгария – 132
Электричество и иные виды топлива	1192	Люксембург – 1894	Мальта – 502

Источник: Eurostat Consumers in Europe. 2009. P. 71.

Несмотря на существенные различия в структуре и характере расходов на ЖКУ, сопоставление величин расходов домохозяйств нашей страны и европейских домохозяйств показательно с исследовательской точки зрения. Оно наглядно иллюстрирует институциональные особенности функционирования европейского рынка ЖКУ.

Проведенный анализ основных факторов, оказывающих влияние на величину жилищно-коммунальных расходов в системе обязательных платежей российских домашних хозяйств, позволяет выделить ключевые особенности их взаимодействия с жилищно-коммунальным комплексом.

1. Размер обязательных выплат в бюджетах домашних хозяйств находится в существенной зависимости от ряда внешних факторов, причем возможность влияния на них у домашних хозяйств практически отсутствует. Повышение эффективности расходов на ЖКУ произойдет после внедрения действенного и осуществимого на практике, а не формального, как сейчас, механизма контроля со стороны домашних хозяйств, особенно в отношении денежных

средств, направляемых на капитальный и текущий ремонт жилых помещений.

2. Категорией наиболее уязвимой к повышению тарифов на ЖКУ являются малоимущие слои населения. Однако с помощью дотационных государственных механизмов обеспечивается повсеместная доступность данных услуг. В результате соблюдается баланс интересов домашних хозяйств и организаций, функционирующих в жилищно-коммунальном комплексе.

3. Ограниченное дотирование издержек домохозяйств, связанных с оплатой ЖКУ, увеличение показателей их потребления и общей площади жилья, приходящейся на одного человека, повысили объем жилищно-коммунальных расходов в 2 раза по сравнению с 1989 г., который составил немногим более 6 % суммы всех потребляемых расходов.

4. За прошедшее десятилетие расходы на некоторые жилищно-коммунальные услуги увеличились в абсолютных значениях в среднем в 9 раз, однако при этом заметно возросла величина реальных располагаемых доходов. Поэтому успех преобразований в сфере жилищно-коммунального хозяйства возможен при условии наличия баланса между контролируемым ростом тарифов и реальной платежеспособностью населения, и домашних хозяйств в частности.

5. Сопоставление величин расходов домашних хозяйств на ЖКУ в нашей стране и в ЕС показывает, что спектр данных услуг обходится россиянам значительно дешевле.

Учитывая перечисленные особенности и существующие экономические реалии, домашним хозяйствам следует проводить взвешенную политику в отношении всех расходов, расчетливо распределяя нагрузку на свои бюджеты.

Примечания

- ¹ Утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (с изм. от 08.08.2009 г.).
- ² Составлено на основе данных статистических сборников: Народное хозяйство РСФСР в 1990 г.: Стат. ежегодник. М.: Республиканский информационно-издательский центр, 1991. С. 211, 214; Российский статистический ежегодник. 1996: Стат. сб. М.: Логос, 1996. С. 239.
- ³ Составлено на основе данных статистических сборников: Российский статистический ежегодник. 2001: Стат. сб. М., 2002. С. 200–201; Российский статистический ежегодник. 2011: Стат. сб. М., 2011. С. 198.

- ⁴ Составлено на основе данных статистических сборников: Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения в России: Стат. сб. М., 2010. С. 61, 96; Российский статистический ежегодник. 2011. С. 198.
- ⁵ Постановление Правительства Москвы от 29 ноября 2011 г. № 571-ПП «Об утверждении цен, ставок и тарифов на жилищно-коммунальные услуги для населения на 2012 год».
- ⁶ Народное хозяйство РСФСР в 1990 г. С. 132–133.
- ⁷ Там же. С. 190.
- ⁸ Российский статистический ежегодник. 2001. С. 192.
- ⁹ Постановление Правительства Москвы от 29 ноября 2011 г. № 571-ПП, Приложение № 7.
- ¹⁰ Eurostat Consumers in Europe. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2009. P. 70.
- ¹¹ PPS, Purchasing Power Standards – стандарт покупательной способности, независимая от национальной валюты величина, которая используется для устранения искажений различий в уровне цен.

А.В. Матевосян

КОНТРАКТ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА КАК НОВАЯ ФОРМА ПАРТНЕРСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

В условиях необходимости повышения эффективности использования бюджетных средств, перераспределения рисков между партнерами, повышения мотивации исполнителя заказа становится актуальным развитие новой формы взаимодействия государства и бизнеса на основе контракта жизненного цикла (КЖЦ).

Ключевые слова: контракт жизненного цикла, государственно-частное партнерство, долгосрочный контракт, сотрудничество, государственный заказ, инфраструктурный проект.

В условиях наращивания дефицита бюджетов всех уровней в России актуальным является использование новых инвестиционных решений, среди которых выделяется распространенная на Западе модель контракта жизненного цикла. Она предусматривает финансирование проектов из разного рода внебюджетных источников, привлекаемых частным бизнесом, а расчет за реализацию проекта производится бюджетными средствами, аккумулированными за счет роста налогов, получаемых от использования данных проектов. Согласно условиям такого контракта одна сторона – исполнитель инфраструктурного проекта – разрабатывает проектно-сметную документацию, возводит объект и эксплуатирует его в течение всего расчетного срока (жизненного цикла), осуществляя ремонт, уход и обслуживание, а другая сторона – государство или муниципальное образование – оплачивает за счет бюджета соответствующего уровня услуги по предоставлению объекта в пользование.

Кроме того, важно учитывать, что в условиях перехода страны на инновационный путь развития становится необходимым соз-

дание и внедрение в производство новейших технологий. Однако большинство ноу-хау являются собственностью частных компаний. Они владеют патентами и имеют высококвалифицированных специалистов для их практического внедрения. В то же время государство несет большие риски по отбору разработок и значительные расходы по их реализации. Поэтому использование производственных, инновационных и трудовых ресурсов частного бизнеса становится экономически оправданным при реализации государственных наукоемких инфраструктурных проектов.

Контракт жизненного цикла – это особый механизм государственно-частного партнерства, который призван обеспечить:

- значительный приток частных инвестиций, в том числе иностранных, для реализации инфраструктурных проектов;
- мотивацию подрядчика на строительство объекта или создание услуги в кратчайшие сроки с использованием самых современных технологий;
- высокий уровень надежности возврата капитала для инвесторов;
- максимальную экономическую эффективность для государства;
- равномерное распределение экономических и политических рисков между государством и подрядчиком;
- использование потенциала малого и среднего бизнеса территорий. Как правило, крупные инфраструктурные проекты отданы на реализацию крупным подрядчикам, имеющим собственные ресурсы. В условиях КЖЦ эффективным представляется разделение объекта на отдельные участки и передача в эксплуатацию малым и средним предприятиям¹.

Контракты жизненного цикла существенно отличаются от известных и применяемых в Российской Федерации форм государственно-частного партнерства.

Во-первых, предметом контракта является не объект инфраструктуры, а предоставление сервиса на протяжении всего срока жизни объекта. Именно поэтому КЖЦ принято называть сервисными контрактами, где в качестве услуги выступает предоставление в общее пользование автомобильных дорог, административного здания для размещения государственных органов власти или органов местного самоуправления, либо обучение в школе, лечение в медицинском учреждении, т. е. публичные услуги, оказываемые с помощью такого объекта.

Во-вторых, заказчик формулирует в контракте лишь требования к сервису, который хочет получить, а не создает детальную

проектно-сметную документацию. При этом исполнитель имеет полную свободу выбора методов решения технических проблем при разработке проектно-сметной документации, строительстве и эксплуатации объекта, беря на себя материальную ответственность за возможные ошибки.

В-третьих, подрядчик самостоятельно инвестирует собственные средства в строительство объекта или привлекает заемные средства, которые возвращаются ему в течение нескольких лет по мере получения оплаты от заказчика.

В-четвертых, заказчик начинает платить лишь за работающий сервис, равными частями (например, раз в квартал) на протяжении всего жизненного цикла объекта (20–40 лет), причем платежи за сервис строго гарантированы. Размер оплаты определен в контракте и зависит от уровня соответствия выставленным требованиям к объекту. Однако он может понижаться в случае обнаружения неисправностей или несоответствия качества.

Исходя из сущностной характеристики контракта жизненного цикла, нами были сформулированы фундаментальные принципы его реализации.

1. Принцип общественной полезности. Отличительной чертой контракта является предоставление общественно полезной услуги, которую предполагается оказывать с использованием объектов КЖЦ, т. е. частный бизнес помогает государству в осуществлении его социально значимых функций². Это особенно ярко проявляется на примере таких объектов, как дороги, мосты, аэродромы, морские и речные порты и пр. Эксплуатация большого количества подобных объектов не является экономически оправданной и не позволяет в разумные сроки осуществить возврат вложенных инвестиций. В то же время создание таких объектов может играть значимую социальную роль обеспечения транспортной доступности населенных пунктов, регионов с высоким пассажирским и грузовым потенциалом или слабо развитой инфраструктурой.

2. Принцип доверия. В рамках контракта жизненного цикла государство доверяет разработку проектно-сметной документации частному партнеру, а также перекладывает на него ответственность за результаты строительства и качество эксплуатации объекта.

Оплата за проект поступает заказчику только после ввода объекта в действие, причем платежи не зависят от фактических затрат партнера, который получает гарантии от государства на возврат средств. Кроме того, возврат средств не зависит от количества предоставляемых услуг, ибо здесь основным фактором выступает их качество. Такая система возврата инвестиций фактически лик-

видирует риск недостаточного спроса и выступает дополнительной гарантией для национальных и международных кредитных организаций, что повышает доступность финансовых ресурсов.

3. Принцип взаимовыгодного сотрудничества. Основанное на доверии сотрудничество государства и бизнеса в рамках КЖЦ проявляется через:

- достижение желаемых результатов за счет того, что заказчик определяет основные технические и функциональные показатели объекта КЖЦ и контролирует их соблюдение на стадии эксплуатации;
- использование партнером собственных или заемных средств для реализации проекта под гарантии будущего их возврата;
- выполнение каждой стороной взятых на себя обязательств, регулируемых нормативно-правовыми актами и этикой поведения;
- обеспечение высокого качества работ, которое достигается благодаря осуществлению заказчиком полного комплекса работ (проектирование, строительство, эксплуатация, реконструкция) в течение всего жизненного цикла объекта.

Реализация контракта жизненного цикла приводит к достижению преимуществ всеми участниками договора. Так, государство получает облегчение нагрузки на бюджет; быстрый ввод объектов в эксплуатацию; снижение стоимости строительства за счет объединения всех затрат в единый комплекс; перенос технологических и проектных рисков на подрядчика; качественное выполнение работ³.

Бизнес имеет возможность заключать крупный контракт на осуществление большого объема работ под гарантии государства; привлекать на выгодных условиях финансовые ресурсы; свободно действовать при выборе проектных и технических решений; использовать инновации и высокие технологии, позволяющие экономить на строительстве объекта.

Пользователи услуг получают преимущества в виде качественной продукции, удовлетворяющей их требованиям, и широкого перечня услуг. Не остаются в стороне и регионы, в которых стимулируется предпринимательская активность, развивается приграничная с инфраструктурным объектом территория и привлекаются дополнительные инвестиции.

4. Принцип долговременности. Контракт заключается, как правило, на длительный период времени, который охватывает весь период жизненного цикла объекта (20–40 лет), что обеспечивает его непрерывное и долговременное содержание и оказывает поло-

жительное влияние на экономическую устойчивость подрядных организаций.

Этот принцип позволяет отказаться от значительных единовременных выплат или единовременного направления больших финансовых резервов на строительство объекта, поскольку оплата происходит с момента ввода объекта в эксплуатацию и разбита на мелкие транши, выплачиваемые в установленные временные периоды.

С другой стороны, принцип долговременности имеет и негативную сторону. Из-за длительного срока реализации контракты жизненного цикла теоретически подвержены инфляционным, политическим и законодательным рискам.

От досрочного прекращения контракта частный партнер защищен законодательством: для разрыва отношений потребуются согласие всех сторон, а также решение органов исполнительной власти соответствующего уровня. Менять технические характеристики объекта после заключения договора также запрещено. Однако механизм защиты от инфляционных и валютных рисков пока продуман недостаточно – они полностью ложатся на исполнителя работ. Это может оттолкнуть потенциальных инвесторов, в первую очередь – иностранных.

Еще один минус связан с чрезмерной финансовой нагрузкой на бизнес на начальной стадии реализации проекта. Мировой опыт свидетельствует, что кредитное бремя может оказаться весьма существенным: при создании объектов транспортной инфраструктуры на основе КЖЦ доля заемных средств составляет от 60 до 80 %⁴. Возможности минимизации финансовой нагрузки не предусмотрены.

Государственный заказчик, в свою очередь, также не застрахован от «рисков долгосрочности». Так как возмещение затрат инвестора на строительство и эксплуатацию объекта осуществляется в течение 20–40 лет, он может ошибиться в прогнозах и переоценить свои возможности. Уменьшить нагрузку на бюджет будет невозможно – это нарушило бы контрактные обязательства перед частным партнером. Если государство участвует одновременно в нескольких крупных КЖЦ, то риски не справиться с ухудшением экономической ситуации и не выполнить принятые на себя обязательства многократно возрастают⁵.

5. Принцип проектного финансирования. В основе реализации КЖЦ лежат особенности проектного финансирования, которые предусматривают:

- использование разных видов, источников и инструментов финансирования;

- создание управляющей компании, которая несет в себе функции оператора проекта;
- привлечение большого числа организаций, как участвующих в его финансировании, так и задействованных на различных этапах его подготовки и реализации;
- распределение всего комплекса рисков между всеми участниками проекта (государственными органами в качестве заказчика, подрядными организациями, финансовыми учреждениями, поставщиками сырья и полуфабрикатов, потребителями конечной продукции);
- финансирование проекта до того момента, пока от проекта не начнется отдача;
- погашение кредитов за счет доходов, генерируемых самим проектом.

Все отмеченные преимущества проектного финансирования являются определяющими при разработке контрактов жизненного цикла масштабных долгосрочных и высокозатратных проектов, особенно в инновационной сфере.

6. Принцип эффективности. По данным экспертов, при использовании КЖЦ будет увеличена эффективность бюджетных расходов, повысится срок службы объектов при общем снижении стоимости работ. Эту позицию подтверждает зарубежный опыт использования контрактов, при котором схема КЖЦ делает строительство объектов в два раза быстрее и на 40 %⁶ дешевле.

Впервые контракты жизненного цикла были заключены в Великобритании в 1992 г. Но особенно динамично эта схема стала развиваться в конце первого десятилетия XXI в. На сегодняшний день КЖЦ применяется в странах Евросоюза, США, Канаде, Австралии, а также на Тайване. Только в одной Европе было заключено более 1400 контрактов жизненного цикла на общую сумму более 260 млрд евро. Самые популярные сферы для КЖЦ – это строительство автомобильных и железных дорог, в частности высокоскоростных магистралей⁷.

В то же время в России опыта масштабного практического применения КЖЦ пока нет. Пилотные проекты с договором на три года реализуются в Свердловской области в рамках областных целевых программ. Ведется разработка схемы «долгосрочного контракта на выполнение работ с длительным производственным циклом в отношении автомобильных дорог» в Санкт-Петербурге. При участии Внешэкономбанка создан Инвестиционный фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона, деятельность которого долж-

на быть направлена на финансирование развития инфраструктуры территории на основе принципов КЖЦ⁸.

Основной преградой для широкого распространения контрактов жизненного цикла в России является несовершенство нормативно-правовой базы.

Необходимо внести изменения в Бюджетный и Налоговый кодексы, земельное и градостроительное законодательство, разрешающие предоставлять земельные участки без проведения отдельных торгов на весь жизненный цикл проекта. В законодательстве о государственных закупках важно предусмотреть отдельную конкурсную процедуру по выбору частного партнера на весь период реализации проекта. Требуются поправки в федеральные законы «О защите конкуренции», «О концессионных соглашениях», «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» и др., которые должны послужить предпосылкой для более широкого внедрения контрактов жизненного цикла в России.

Примечания

- ¹ *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005.
- ² *Виллисов М.В.* Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // *Власть*. 2006. № 7.
- ³ Там же.
- ⁴ *Кутари В.* Международный опыт создания организационных структур по работе с проектами ГЧП и их функционирования [Электронный ресурс] // World Bank of the Russian Federation. URL: http://siteresources.worldbank.org/PPPILP/Resources/1-Vikram_RUS.pdf.
- ⁵ *Рожкова С.* Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики // *Рынок ценных бумаг*. 2008. № 1. 352 с.
- ⁶ *Николаев А.И.* Государственно-частное партнерство в РФ: экономическое содержание и правовое обеспечение // *Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование*. 2007. № 1–2. (URL: http://www.dpr.ru/journal/journal_30_8.htm).
- ⁷ *Рожкова С.* Указ. соч.
- ⁸ *Кабашкин В.А., Левченко А.А., Сидоров В.А.* Развитие государственно-частного партнерства в регионах Российской Федерации. Белгород: Политерра, 2008. 220 с.

Е.П. Збировская

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА – ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ ВТО

В статье делается попытка выявить связи между инвестициями в человеческий капитал и конкурентоспособностью предприятий.

Ключевые слова: человеческий капитал, конкурентоспособность, сельскохозяйственные предприятия, квалифицированный персонал, повышение образования, финансовая грамотность, социальный эффект.

Независимо от того, какими материальными ресурсами обладает система, сами по себе они не приумножаются. И государство, и фирма развиваются энергией и интеллектом составляющих их людей.

Питер Фердинанд Друкер

Сегодня Россия является полноправным членом ВТО, потратив на согласование условий присоединения к этой организации почти два десятка лет. Россия в ВТО – это, прежде всего, стабильность условий работы на внешних рынках, снижение барьеров в торговле, улучшение предпринимательского климата в стране, что, в свою очередь, будет способствовать росту конкурентоспособности российских предприятий и развитию экономики. Однако есть опасения – членство в ВТО может негативно сказаться на стратегически важных сегментах российского рынка, которые все последние годы государство активно защищало от импорта.

По мнению экспертов, самые большие трудности, связанные с ценообразованием, ждут сельхозпроизводителей, что может привести к существенным проблемам всей системы продовольственной безопасности и социальной стабильности страны.

По мнению Министерства сельского хозяйства России, вступление России в ВТО и связанное с ним снижение импортных пошлин сделает российский агросектор непривлекательным для иностранных инвестиций, а его продукцию – неконкурентоспособной. В результате предприятия, работающие с минимальной рентабельностью, станут убыточными. По оценке Национальной мясной ассоциации, только потери федерального бюджета от снижения таможенных пошлин составят 200 млн долл. в год, а общие потери отечественных производителей будут исчисляться суммой до 30 млрд руб. в год¹.

Проблема повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции российских предприятий остается неразрешенной. Конкурентоспособность формируется из различных показателей под воздействием большого числа как внешних, так и внутренних факторов. Основными критериями оценки конкурентоспособности продукции в современных условиях являются ее цена и качество, при этом для западноевропейских стран и США к таковым относят экологичность продукции. К ним добавляют и некоторые другие факторы конкурентоспособности, а именно: маркетинговая и коммерческая составляющая производства (например, сервисное обслуживание, реклама, система продаж и пр.), товарная политика предприятия, репутация фирмы-производителя и некоторые другие. При этом для достижения таких характеристик необходимо, прежде всего, квалифицированный персонал, современное оборудование, передовые технологии.

Для быстрого реагирования на изменения, происходящие на рынке товаров, необходимы квалифицированные сотрудники, ведущие анализ деятельности конкурентов, предлагая свои методы достижения поставленных целей; управленческий персонал, принимающий решения, и непосредственно работники, участвующие в процессе производства. Таким образом, наблюдается четкая зависимость конкурентоспособности продукции от деятельности человеческих ресурсов².

В современной экономике человеческие ресурсы играют определяющую роль в достижении конкурентных преимуществ и обеспечении качественных параметров экономического роста. Нарращивание интеллектуальных преимуществ является залогом достижения успеха. Развитие интеллектуального фактора более эффективно, чем совершенствование использования устаревшего оборудования. Так, в США, по некоторым оценкам, инвестиции в человеческий капитал составляют более 15% ВВП, что превышает валовые инвестиции в дома, оборудование и складские помещения³.

Человеческий капитал является экономической категорией, характеризующей совокупностью сформированных и развитых в результате инвестиций производительных способностей, личных черт и мотиваций, которыми обладает индивид. Эти качества индивида используются в экономической деятельности, способствуют росту производительности труда и благодаря этому влияют на рост доходов своего владельца и национального дохода⁴.

Основным инструментом формирования человеческого капитала как на индивидуальном уровне, так и на уровне предприятия и государства является инвестирование в человека. Инвестициями в человеческий капитал являются все виды вложений в человека, которые могут быть оценены в денежной или другой форме и носят целесообразный характер, то есть способствуют росту производительности труда и повышению доходов. Эффективность развития предприятия и экономики государства в целом в огромной степени зависит от того, сколько средств и в какой момент времени направляется на развитие человеческого капитала. Текущие расходы осуществляются с тем расчетом, что они будут неоднократно компенсированы более высоким уровнем доходов в будущем.

Из всех видов инвестиций в человеческий капитал наиболее важными являются вложения в образование, а также в непрерывное профессиональное обучение. Особую актуальность данному направлению придают Нобелевские премии по экономике, врученные в 1979 г. Теодору Шульцу и Гэри Беккеру в 1992 г.

Шульц и Беккер расчетным путем впервые показали преимущества людей со специальным образованием перед людьми с общим средним образованием в части доходов и подняли затраты на образование на уровень производительных инвестиций, а само образование на уровень важнейшего фактора развития⁵. Исследователи подтверждают, что сейчас экономический эффект от вложений в развитие персонала более высок, чем от вложений в средства производства⁶.

Исследования, проведенные в 3200 американских компаниях Р. Земски и С. Шамаколе (Университет штата Пенсильвания), показали, что 10 %-ное увеличение расходов на повышение квалификации персонала дает прирост производительности труда 8,5 %, в то время как такое же увеличение капиталовложений дает прирост производительности только 3,8 %⁷.

Специалисты Американского общества тренинга и развития (ASTD) подсчитали, что 1 долл., вложенный в развитие персонала, приносит от 3 до 8 долл. дохода. А в компании Motorola каждый доллар, вложенный в образование, приносит 33 долл. прибыли.

Разработанная и внедренная на одном из предприятий Motorola в 1987 г. программа повышения качества Six Sigma позволила снизить показатель брака до 0,1 % и сократить на 84 % затраты, связанные с низким качеством⁸.

Наиболее эффективным направлением совершенствования образовательного уровня любого человека, в том числе работников сельскохозяйственных предприятий, является система повышения финансовой грамотности, которая в прямом смысле слова формирует новые жизненные ориентиры человека, его образ жизни, повышает уровень знаний, способствует повышению производительности труда и играет решающую роль в формировании нового поколения человеческих ресурсов.

Данное направление является чрезвычайно важным как с точки зрения отдельного человека, так и всего общества в целом, поскольку приносит достаточно значительный по объему, длительный по времени и интегральный по характеру экономический и социальный эффект⁹.

Финансовая неграмотность становится системным риском для всей экономики. Проблемой является и дефицит неких навыков управления личными финансами и управления собой с точки зрения потребления, и общая слабость интеллектуально-психологической и экономической подготовки человеческих ресурсов. Слабость и бессистемность образования персонала привели к снижению способностей менеджмента и технических кадров к творческому мышлению. Снижение интеллектуального уровня работников, в том числе и сельского хозяйства, чревато в новых хозяйственных условиях ВТО серьезными осложнениями как для предприятий, так и для государства.

Ряд исследований, проводившихся на территории РФ по заказу Минфина РФ, показали плачевные результаты, поскольку продемонстрировали значительные проблемы в области личных финансов. По данным опроса, около 62 % россиян предпочитают не использовать какие-либо финансовые услуги, считая их чрезмерно сложными и непонятными.

Крайне низкий уровень знаний демонстрирует в среднем население по ряду отдельных продуктов: например, о том, что создана и функционирует система софинансирования пенсионных накоплений, осведомлены не больше трети россиян, а о системе страхования вкладов – только 45 %, из которых только половина слышали данное название, но не могут объяснить его сути¹⁰. Согласно опросам, большинство россиян принимают решения об управлении своими финансами и пенсионными накоплениями не на основе всесторон-

него анализа полученной информации, а только по рекомендациям друзей, знакомых. Число россиян, пострадавших от деятельности различных мошеннических финансовых схем, превышает 20 млн человек, и общая сумма ущерба – 2 трлн руб. В 2008 г. правоохранительные органы прекратили деятельность 28 финансовых пирамид. А с начала 2009 г. прекращена деятельность еще 12¹¹.

Проблема финансовой безграмотности является многогранной, затрагивает самые разные сферы, касается самых разных слоев населения независимо от их статуса и возраста.

Необходимость повышения финансового образования человеческих ресурсов предприятия в системе ВТО определяется следующими направлениями:

1. Повышение качества образования человека в новых социально-экономических условиях.
2. Влияние личных финансов на развитие человека, предприятия, государства.
3. Соответствие уровня финансовой грамотности российского общества тенденциям мирового развития.

Согласно первому направлению, экономическое развитие и открытость экономики нашей страны требует повышения качества образовательной подготовки специалистов. Перед нами стоит задача формирования экономически образованных, нравственных, эрудированных, творческих, предприимчивых людей, способных принимать ответственные решения в ситуации выбора, прогнозируя возможные последствия, способных к сотрудничеству, обладающих такими качествами, как мобильность, динамичность, конструктивность, развитое чувство ответственности за судьбу страны.

Второе направление связано с необходимостью формирования нового качества человека, экономики и общества, обусловленного повышающейся ролью личных финансов и потребностями индивида в глобальной экономике, основанными на экономических знаниях. Человек, обладающий разноплановыми знаниями, лучше решает задачи, возникающие в процессе его жизнедеятельности.

Третье направление характеризуется отставанием страны от общемировых тенденций в экономическом и общественном развитии, к которым можно отнести следующие:

- возрастание значимости человеческого капитала, который составляет 70–80 % национального богатства в развитых странах (в России 50 %), что невозможно без интенсивного развития финансового просвещения всего населения¹²;
- развитие экономики, рост конкуренции, сокращение сферы малоквалифицированного и неквалифицированного труда;

- постоянная потребность в повышении профессиональной квалификации и переподготовке работников по программам финансовой грамотности, что способствует росту их профессиональной мобильности в связи с глубокими структурными изменениями в сфере занятости;
- расширение возможностей политического, экономического и социального выбора, что вызывает необходимость повышения уровня финансовой грамотности;
- рост глобальных экономических проблем, решение которых возможно только путем сотрудничества всего мирового сообщества, неразрывно с повышением общего уровня финансовой просвещенности общества.

Стратегия повышения финансовой грамотности населения в экономически развитых странах Западной Европы, США, Японии возведена в ранг государственной политики и успешно реализуется. По расчетам американских экономистов, в США около 50 % роста национального дохода достигается за счет повышения уровня образованности работников.

Во многих сферах обозначился увеличивающийся разрыв между потребностями рынка и квалификацией кадров, который приводит к быстрому старению знаний. Поэтому обновление знаний и умений, подготовка и переподготовка населения, особенно в области личных финансов, становятся главными факторами повышения конкурентоспособности индивида, организации, нации. Финансовое просвещение человеческих ресурсов предприятия является необходимостью в формировании нового поколения профессиональных кадров, способных обеспечить технологическое и организационное обновление экономики предприятий в рамках членства в ВТО.

Роль и вектор усилий государства в повышении финансовой грамотности населения пока еще вызывает вопросы у специалистов в области финансов. Однако на сегодняшний день Министерство финансов России занимается реализацией программы повышения финансовой грамотности населения, которая развивается совместно с Всемирным банком, для привнесения уже наработанного опыта в рамках этого направления.

С помощью проекта Минфин предлагает поднять уровень финансовой грамотности различных слоев населения путем финансирования некоторых мероприятий – от внедрения факультативов для школьников до лекций для пенсионеров.

Особую значимость имеют программы повышения финансовой грамотности на региональном уровне, которые реализовывались

бы, на наш взгляд, более эффективно при готовности региона к софинансированию соответствующих мероприятий. Причем речь может идти не только о финансовом участии региона, но также и о материально-технической поддержке, например участие экспертов, поддержка СМИ и так далее.

Подобные программы могут реализовываться успешно только в партнерстве государства с финансовыми и коммерческими институтами, академической общественностью, общественными организациями и волонтерскими объединениями.

Проводниками финансовой грамотности могут стать как профессионалы, так и волонтеры. Профессионал тоже может выступать в качестве волонтера, работая на проект бесплатно. Как показывает практика, привлечь профессионалов к организации и проведению профилактических мероприятий не всегда возможно, особенно в необходимом количестве, поэтому приходится прибегать к помощи волонтеров – не профессионалов, но прошедших специальную подготовку. Также в проекте важно участие различных бизнес-структур (например, банковских и др.), но их участие не должно преследовать цель продвижения своих услуг.

Основные инструменты продвижения программ финансовой грамотности – тематические лекции, семинары, круглые столы, конференции, интерактивное общение, создание специализированных порталов, работа со СМИ, а также самый широкий спектр деловых игр. При этом следует проводить работу по подготовке конкретных учебно-методических программ и продуктов, учитывая особенности определенной целевой группы, активно использовать так называемые *learning-by-doing* (кейсы, ролевые игры, проектные задания, ситуационные проблемы). Все это позволит обучающимся пройти стажировку в бизнес-среде, и внедрение новых технологий в данные программы будет способствовать становлению и развитию личности, выработке у специалистов креативного мышления.

Сегодня внедряется большое количество инициатив, однако они носят хаотичный характер, и одна из задач, которая стоит перед государством, – это необходимость скоординировать эти усилия.

Таким образом, повышение финансовой грамотности человеческих ресурсов является основополагающим фактором развития конкурентоспособности отрасли. Успех экономических преобразований, конкурентоспособность и безопасность России в условиях ВТО будут определяться наличием качественно новой рабочей силы.

- ¹ Друкер П. Эффективное управление. М.: ГРАНД, 2001.
- ² Управление персоналом / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2002. 560 с.
- ³ Астахова Т., Толкачева Е. Человеческий ресурс и человеческий капитал: разница понятий или подходов управления? // Управление человеческим потенциалом. 2006. № 4.
- ⁴ Schultz T. Investment in Human Capital. N. Y., 1971.
- ⁵ Becker G.S. Human Capital. N. Y.: Columbia University Press, 1964.
- ⁶ Кларин М.В. Корпоративный тренинг от А до Я: Науч.-практ.пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: Дело, 2002. 224 с.
- ⁷ Морзунов Е. Корпоративный университет, как инструмент становления научающейся компании // Управление персоналом. 2004. № 1–2 (90). С. 46.
- ⁸ Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренкова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999. 246 с.
- ⁹ Высказывания А.А. Бокарева информационным агентствам на научно-практической конференции «Финансовая грамотность населения как фактор социально-экономического развития общества» [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации. URL: <http://www.minfin.ru/ru/press/speech/index.php?id4=9653>.
- ¹⁰ Финансовая грамотность [Электронный ресурс] // Википедия. Свободная энциклопедия. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Финансовая_грамотность.
- ¹¹ Демченкова О.А. Анализ уровня образования и квалификации работников промышленных предприятий // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2010. № 12. С. 135–140.
- ¹² Плюсы и минусы ВТО для России [Электронный ресурс] // Известия. URL: <http://izvestia.ru/news/505896>.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

В статье рассматриваются различные подходы к определению финансово-кредитного механизма стимулирования развития малого предпринимательства, особенности его структуры, сформулированы основные принципы функционирования данного механизма.

Ключевые слова: финансово-кредитный механизм, вербальная модель, стимулирование малого предпринимательства, региональное развитие.

С середины 70-х годов XX в. в отечественной экономической литературе активно обсуждаются финансовый, кредитный, финансово-кредитный механизмы стимулирования регионального малого предпринимательства, но единого мнения о соотношении этих категорий так и не сложилось, хотя методологически многие авторы достаточно близки.

Исследование проблем и направлений совершенствования финансово-кредитного механизма стимулирования развития регионального малого предпринимательства следует начать с определения самого понятия «финансово-кредитный механизм», а затем перейти к представлению вербальной модели финансово-кредитного механизма стимулирования развития малого предпринимательства на региональном уровне.

Дословное содержание понятия «механизм» означает устройство для передачи или преобразования движения; это система звеньев, в которой движение одного или нескольких звеньев вызывает движение остальных частей системы.

В любом механизме все элементы и звенья связаны, каждый занимает свое место и выполняет определенную роль. Вместе с тем сумма всех элементов образует качественно новые свойства.

Многие авторы рассматривают хозяйственный механизм как систему форм и методов управления общественным производством, выражающуюся в организации и экономическом стимулировании на основе использования экономических рычагов (денег, цен, прибыли, финансов, кредита), и рассматривают финансово-кредитный механизм как одну из составляющих хозяйственного механизма.

Являясь сторонником данной точки зрения, Д.А. Аллахвердян дает четкое определение: «Финансово-кредитный механизм – это совокупность планового управления финансовыми отношениями для обеспечения единой финансовой политики, создания общности экономических интересов всех субъектов производства – предприятий и их коллективов, отрасли и государства в целом»¹. При этом в данном определении автор отдельно не упоминает кредитные отношения. В.М. Опарин характеризует финансово-кредитный механизм как «совокупность методов и форм, инструментов и рычагов воздействия на экономическое и социальное развитие общества в процессе распределительных и перераспределительных отношений»².

В свою очередь профессор М.А. Пессель, отмечая различие категорий «финансы» и «кредит», считает, что они являются родственными категориями, действующими в единстве, в рамках единых экономических отношений, и в этом случае правомерно пользоваться термином «финансово-кредитный механизм», рассматривая его как совокупность финансовых отношений, форм и методов финансирования и кредитования, применяемых в социалистическом хозяйстве. «Он основан на использовании товарно-денежных отношений в качестве экономического рычага воздействия на производство, поэтому должен действовать в направлении выполнения директивных заданий плановых органов»³. Необходимость совместного и комплексного изучения финансовых и кредитных отношений мы встречаем в работе А.В. Бачурина, который отмечает, что различия между этими отношениями нельзя считать существенными, так как «безвозвратность» затрат финансовых ресурсов в основном относительна⁴.

Наиболее полное определение финансово-кредитного механизма и его структуры было дано профессором В.К. Сенчаговым. По его мнению, финансово-кредитный механизм представляет собой систему методов финансово-кредитного планирования, финансово-кредитных рычагов и организации управления финансов и кредита⁵. В данной трактовке финансово-кредитный механизм рассматривается в тесной связи с системой управления.

Противоположных взглядов в отношении категории «финансово-кредитный механизм» придерживаются В.И. Рыбин и Н.И. Валенцева, которые считают, что, несмотря на схожесть и единство экономической основы финансового и кредитного механизмов, их необходимо разделять, так как их действие проявляется на разных этапах кругооборота капитала, а характер отношений, возникающих между субъектами, участвующими в них, различается. В этом случае финансовый и кредитный механизмы рассматриваются как самостоятельные части хозяйственного механизма.

Таким образом, научные дискуссии свидетельствуют об отсутствии единого мнения в определении финансово-кредитного механизма, что привело к формированию двух противоположных точек зрения: 1) финансовый и кредитный механизмы – это части единого финансово-кредитного механизма; 2) следует разделять самостоятельно существующие финансовый и кредитный механизмы. Приведенные толкования рассматривают различные аспекты функционирования финансово-кредитного механизма в различные периоды экономического развития и обосновывают необходимость уточнения данного термина применительно к области стимулирования развития малого предпринимательства.

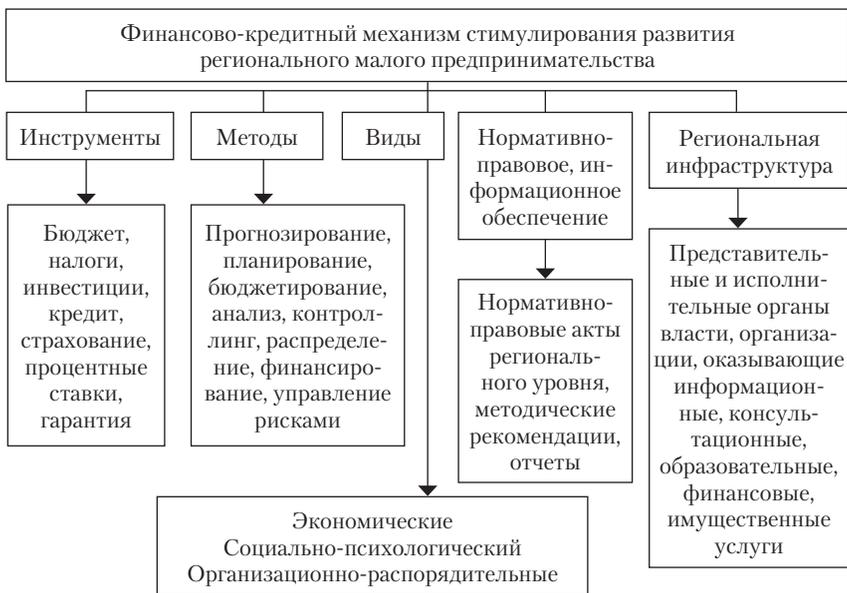
В связи с огромным разнообразием видов и форм организации финансовых и кредитных отношений, многие современные экономисты выделяют финансово-кредитный механизм предприятия. Например, В.В. Остапенко считает, что финансово-кредитный механизм предприятий представляет собой систему форм, способов, методов управления денежными отношениями между субъектами. Денежные отношения между субъектами возникают в процессе формирования и использования основных фондов и оборотных средств, формирования затрат, формирования и использования прибыли. Для управления денежными отношениями используются различные формы (бюджетирование, контроллинг), способы (прогнозирование, планирование, стимулирование), методы (планирование прибыли, расчет амортизационных отчислений)⁶. Данной позиции придерживается и Н.Г. Сычев, рассматривая финансово-кредитный механизм предприятия как совокупность форм и методов, с помощью которых предприятие обеспечивает себя необходимыми денежными средствами, достигает нормального уровня стабильности и ликвидности, обеспечивает рентабельную работу и получение максимальной прибыли⁷.

В научной литературе отсутствует понятие финансово-кредитного механизма малого предпринимательства, поэтому его следует рассматривать как часть финансово-кредитного механизма, как со-

вокупность форм и методов, с помощью которых малое предпринимательство обеспечивает свое устойчивое развитие.

В современных условиях малые предприятия сталкиваются с определенными трудностями финансового и административного характера, что предъявляет особые требования к финансово-кредитному механизму предприятия в целом и малого предприятия в частности. В связи с этим возникает необходимость использования экономических, социально-психологических и организационно-распорядительных стимулов для территориального развития малых предприятий. Финансово-кредитный механизм стимулирования развития малого предпринимательства следует рассматривать как часть, дополняющую финансово-кредитный механизм малого предпринимательства.

Вербальную модель⁸ финансово-кредитного механизма стимулирования развития малого предпринимательства на региональном уровне можно представить как комплекс взаимосвязанных и взаимодействующих элементов: инструментов, методов, видов стимулирования малых предприятий, нормативно-правового и информационного обеспечения, региональной инфраструктуры, способствующих успешному развитию малых предприятий (рис.).



Структура финансово-кредитного механизма стимулирования развития регионального малого предпринимательства

Базовыми элементами механизма выступают различные инструменты, методы, а также виды стимулирования развития малого предпринимательства: экономические, социально-психологические, организационные, которые, с одной стороны, должны стимулировать деятельность малого предприятия вне зависимости от формы собственности, на удовлетворение потребностей общества; с другой – служить мотиватором для раскрытия внутренних возможностей этих предприятий.

Модель финансово-кредитного механизма стимулирования развития регионального малого предпринимательства как части финансово-кредитного механизма с учетом особенностей функционирования малого предпринимательства предполагает его рассмотрение как динамичной системы, объединяющей в единое целое совокупность звеньев, которым свойственны изменения. Изменения касаются законодательной базы, формирующей определенное правовое поле, в границах которого функционируют малые предприятия, различных методов стимулирования развития малых предприятий. Поэтому при организации финансово-кредитного механизма государство должно стремиться обеспечить условия для адаптации к конкретной экономической ситуации.

При этом успех работы всего механизма достигается эффективностью (слаженностью) работы каждого его звена. Действие данного механизма стимулирования регионального малого предпринимательства должно быть направлено на создание таких условий хозяйствования, при которых малые предприятия различных отраслей экономики и территорий были бы заинтересованы в повышении своей конкурентоспособности, завоевании дополнительных сегментов рынка, рациональном использовании имеющихся ресурсов, совершенствовании производства, улучшении качества продукции⁹.

Таким образом, по мнению автора, можно сформулировать базовые принципы организации финансово-кредитного механизма стимулирования развития малого предпринимательства на региональном уровне.

1. Соответствие и адаптивность функционирующего финансово-кредитного механизма стимулирования регионального развития малого предпринимательства, инструментов, методов и видов стимулирования малых предприятий объективным закономерностям развития экономики региона, отрасли, способствующее достижению экономической стабильности, эффективной финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий.

2. Согласованность механизма с экономическими интересами малых предприятий, способствующая удовлетворению их потребностей в финансовых ресурсах и достижению их устойчивого развития.

3. Взаимосвязь и взаимодействие структурных элементов финансово-кредитного механизма стимулирования развития регионального малого предпринимательства, определяющие его устойчивую и эффективную реализацию на практике.

Примечания

- ¹ *Аллахвердян Д.А.* Хозрасчетный принцип планирования финансово-кредитных отношений // Плановое хозяйство. 1974. № 8. С. 96.
- ² *Отарин В.М.* Структура и основы функционирования финансово-кредитного механизма // Финансы. 1991. № 4. С. 25.
- ³ *Пессель М.А.* Финансово-кредитный механизм интенсификации общественного производства. М.: Финансы, 1977. С. 6.
- ⁴ *Бачурин А.В.* Планово-экономические методы управления. М.: Экономика, 1977. С. 277.
- ⁵ *Сенчагов В.К.* Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства. М.: Финансы, 1979. С. 61.
- ⁶ *Остапенко В.В.* Финансы предприятия: учеб. пособие. М.: Изд-во Омега-Л, 2006. С. 26.
- ⁷ Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. проф. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 1042.
- ⁸ Письменное представление информационной модели средствами естественного языка.
- ⁹ *Котова Е.В.* Финансово-кредитный механизм региональной поддержки малого предпринимательства. Ростов н/Д: Антей, 2007. С. 28.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В рамках статьи рассмотрены предпосылки обеспечения устойчивого функционирования аграрного производства, в том числе один из ключевых показателей, характеризующих динамику развития сельского хозяйства, – индекс физического объема производства, отражающий изменение массы произведенных благ и свидетельствующий об оживлении аграрного производства региона. Анализ проведен на основе состояния сельского хозяйства районов Новгородской области.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, индекс физического объема производства продукции сельского хозяйства, регрессионный анализ, кластеризация.

Предпосылками устойчивого развития сельского хозяйства являются прежде всего расширение производственной базы, повышение эффективности использования ресурсов, применение современных технологий в производстве, доступность кредитных средств. На текущем этапе функционирования сельского хозяйства любого региона необходимо наращивание объемов производства, что призвано обеспечить рост финансовых ресурсов отрасли для возможности дальнейшего развития.

Среди ключевых показателей, характеризующих динамику развития сельского хозяйства, одним из приоритетных следует считать индекс физического объема производства – относительный показатель, отражающий изменение массы произведенных благ в сравниваемых периодах¹.

Для выявления факторов, от изменения которых зависит индекс физического объема производства продукции сельского хозяйства, использована методика множественной регрессии, реализованной в модуле Multiple Regression ППП STATISTICA.

Путем выполнения пошаговой регрессии выявлены факторы, оказывающие наибольшее влияние на анализируемый показатель (Y):

- 1) стоимость основных фондов, млн руб. – X_1 ;
- 2) посевная площадь сельскохозяйственных культур, га – X_2 ;
- 3) урожайность сельскохозяйственных культур, ц/га – X_3 ;
- 4) поголовье скота, голов – X_4 ;
- 5) производство мяса на душу населения в год, кг – X_5 .

Реализация модели множественной регрессии в ППП STATISTICA позволила вывести уравнение регрессии следующего вида:

$$Y = 24,848 + 0,051 \cdot X_1 + 0,0007 \cdot X_2 + 0,096 \cdot X_3 + 0,005 \cdot X_4 + 0,233 \cdot X_5.$$

Коэффициент множественной регрессии ($R = 0,862$) характеризует достаточно сильную связь между анализируемыми показателями. Значение коэффициента детерминации ($R^2 = 0,743$) указывает, в свою очередь, на то, что 74,3 % вариации индекса физического объема продукции сельского хозяйства обусловлены изменениями значений, включенных в модель. Соответственно, 25,7 % вариации зависит от других, не вошедших в модель факторов.

Для подтверждения обоснованности данных выводов оценка значимости полученных коэффициентов регрессии проведена с помощью t -критерия Стьюдента²:

$$t_{\text{набл.}} = \frac{|a_i|}{\sqrt{\sigma_{ai}^2}},$$

где – σ_{ai}^2 дисперсия коэффициента регрессии; a_i – коэффициент регрессии при соответствующем факторном признаке.

Система STATISTICA автоматически определяет значения критериев: $t_{a1} = 2,08$, $t_{a2} = 2,35$, $t_{a3} = 4,66$, $t_{a4} = 3,17$, $t_{a5} = 2,90$. Все наблюдаемые значения t -критерия превышают критическое значение $t_{\text{кр}}(0,05; 99) = 1,98$. Это говорит о том, что полученные коэффициенты регрессии являются статистически значимыми.

Ошибка аппроксимации $\varepsilon = 11,6\%$ характеризует полученную модель как достаточно близкую к эмпирическим данным. Значимость коэффициента подтверждается проверкой значения F -критерия, определяемого по формуле

$$F_{\text{набл.}} = \frac{0,5 \cdot R_{y/x}^2}{\frac{1}{n-3} \cdot (1 - R_{y/x}^2)}.$$

Наблюдаемое значение $F_{\text{набл.}} = 4,59$ больше критического $F_{\text{кр}}(0,05; 5; 99) = 4,36$, следовательно, можно сделать вывод о значимости полученного коэффициента множественной корреляции.

Наиболее интересен для анализа данной модели такой показатель, как коэффициент эластичности:

$$\mathcal{E}_{x_i} = a_i \cdot \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}},$$

где \mathcal{E}_x – коэффициент эластичности; \bar{x}_i – среднее значение соответствующего факторного признака; \bar{y} – среднее значение результативного признака; a_i – коэффициент регрессии при соответствующем факторном признаке.

Так, коэффициент эластичности для фактора X_1 равен 0,11, то есть при изменении стоимости основных фондов в сельском хозяйстве на 1 % индекс физического объема продукции возрастет на 0,11 %. Коэффициент эластичности фактора X_2 , равный 0,07, свидетельствует о том, что при увеличении посевной площади на 1 % индекс физического объема продукции сельского хозяйства возрастет на 0,07 %. Повышение урожайности на 1 % вызывает рост результативного показателя на 0,31 %, а увеличение поголовья скота и производства мяса на душу населения на 1 % способствует изменению индекса физического объема на 0,39 и 0,10 % соответственно.

Для экономического анализа также важен показатель частного коэффициента детерминации:

$$d_{x_i} = r_{yx_i} \cdot \beta_{x_i},$$

где d_{x_i} – частный коэффициент детерминации; r_{yx_i} – парный коэффициент корреляции между результативным и i -м факторным признаками; β_{x_i} – соответствующий коэффициент уравнения множественной регрессии в стандартизованном масштабе.

В соответствии с предложенной формулой определены следующие значения коэффициентов детерминации: $d_1 = 5,4$ %, $d_2 = 7,1$ %, $d_3 = 31,6$ %, $d_4 = 21,5$ %, $d_5 = 14,2$ %. Частный коэффициент детерминации показывает, насколько вариация индекса физического объема продукции сельского хозяйства определяется вариацией

каждого фактора, входящего в модель. Таким образом, наибольшее влияние на индекс физического производства оказывают такие показатели, как урожайность сельскохозяйственных культур и поголовье скота. Именно работа с этими показателями должна способствовать росту объема производства сельскохозяйственной продукции.

Следовательно, в качестве индикатора устойчивого функционирования аграрного производства целесообразно принять индекс физического объема. Рост значений данного индекса в первую очередь свидетельствует об оживлении развития сельского хозяйства региона. Таким образом, определив, от изменения каких факторов зависит индекс физического объема, можно воздействовать именно на эти составляющие с целью повышения объемов производства продукции сельского хозяйства, что станет ключевым шагом на пути к становлению стабильного развития отрасли. Высокий уровень производства сельскохозяйственной продукции укрепит финансовую самообеспеченность производителей, которая является одним из основных признаков устойчивого функционирования АПК.

Необходимо отметить, что в основном прирост продукции сельского хозяйства в области достигнут за счет реализации крупномасштабных проектов в птицеводстве и свиноводстве. Снижается численность крестьянских хозяйств и личных подсобных хозяйств сельского населения и сельскохозяйственных организаций. Финансовые результаты деятельности организаций в аграрной сфере не улучшаются: продолжает снижаться сумма прибыли от реализации продукции, увеличивается сумма убытков, что ведет к ухудшению финансового состояния хозяйствующих субъектов и практически всех показателей рентабельности их деятельности (реализации продукции, активов, обязательств).

Для преодоления негативных процессов в сельском хозяйстве администрацией области разработаны более 10 региональных программ развития аграрного сектора. Многие из них успешно реализуются. Особенную значимость имеет программа «Развитие потребительской кооперации в Новгородской области на 2009–2013 годы»³. В рамках данной программы реализуется инновационный проект интеграции крупных сельскохозяйственных предприятий, Облпотребсоюза и личных подсобных хозяйств области, который позволяет обеспечивать занятость сельского населения и прирост продукции в этой категории хозяйств.

Перспективным является расширение отрасли – молочное скотоводство. Оно имеет ряд преимуществ перед мясным скотовод-

ством как менее капиталоемкая отрасль. Сельскохозяйственные организации, имея собственные цеха по переработке молока, все шире используют прямую реализацию продукции. Это позволяет увеличить выручку и, соответственно, повысить рентабельность производства молока.

В растениеводстве основной акцент делается на вовлечении в оборот залежных земель. Сейчас, впервые за 17 лет, не использовавшиеся ранее угодья возвращаются в оборот. За последние два года в 3,5 раза увеличены посевные площади зерновых культур. В 2010 г. в оборот вовлечены более 11 тыс. га заброшенных земель. Приоритетным является возвращение традиционной культуры картофеля. Современные технологии позволяют обеспечивать большой урожай и высокую рентабельность.

Последние четыре года стали переломными в развитии сельского хозяйства Новгородской области. С 2008 г. регион стабильно наращивает темпы роста сельскохозяйственной продукции. По итогам 2010 г. Новгородская область по приросту производства вышла на первое место не только по Северо-Западному федеральному округу, но и по России.

Это стало возможным благодаря политике администрации области по созданию максимально благоприятных условий для развития сельского хозяйства, что способствует инвестированию в отрасль. Для модернизации производства привлечено инвестиционных кредитов на сумму 4,8 млрд руб., в том числе 1,6 млрд руб. – в прошлом году. В настоящее время в области формируется мощная производственная и технологическая база отрасли птицеводства. Также на основе инноваций и модернизации производства интенсивно развивается отрасль свиноводства.

Сельскохозяйственное производство осуществляется во всех муниципальных районах Новгородской области, и каждый характеризуется определенными показателями. При реализации тех или иных мер в поддержке отрасли необходимо не допускать дисбаланса в развитии сельского хозяйства. Поэтому программа финансовой поддержки должна учитывать сложившиеся условия каждого района с тем, чтобы по возможности достичь равномерного развития на всей территории. В связи с этим по тем же признакам автором проведена оценка схожести состояния сельского хозяйства районов области.

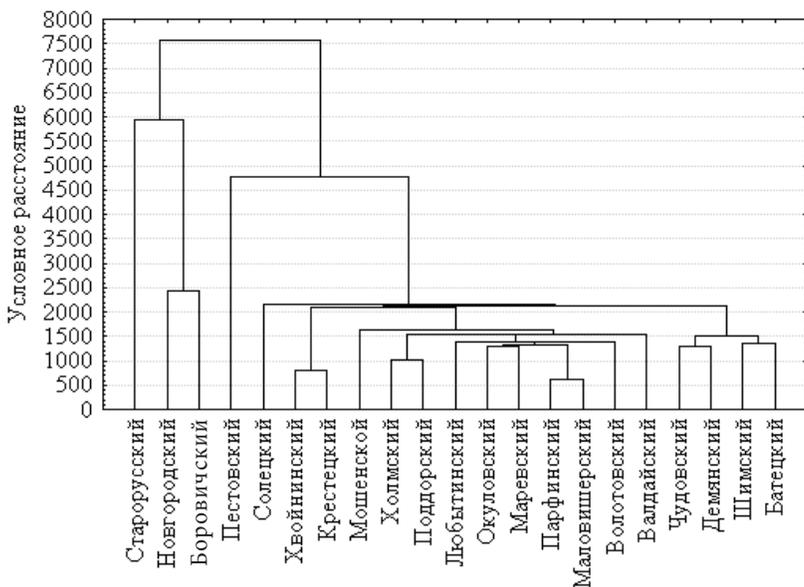
Классификация районов произведена с использованием кластерного анализа. Сущность метода заключается в определении условных расстояний между объектами, расчет которых в общем виде осуществляется по формуле

$$\rho_E(x_i, x_j) = \sqrt{(x_i^{1,2,\dots,k} - x_j^{1,2,\dots,k})^2},$$

где $\rho_E(x_i, x_j)$ – условное расстояние между объектами x_i и x_j .

Кластеризация выполнена при помощи метода Cluster Analysis, реализованного в ППП STATISTICA. Близость районов по состоянию сельского хозяйства представлена графически на рисунке.

Как следует из графического изображения результатов кластерного анализа, в Новгородской области можно выделить три кластера районов, объединенных схожестью основных показателей сельского хозяйства. Характерно то, что значительная часть районов входят в один кластер – Парфинский, Маловишерский, Волотовский, Маревский, Окуловский, Любытинский, Поддорский, Холмский, Мошенской. Второй кластер образован Чудовским, Демянским, Шимским, Батецким, Крестецким и Хвойнинским районами. Третий кластер объединил в себе такие районы, как Старорусский, Новгородский, Боровичский, Пестовский. Для этого кластера характерно наибольшее отличие основных показателей сельского хозяйства от других районов Новгородской области.



Близость районов Новгородской области по состоянию сельского хозяйства в 2010 г.

Таким образом, по результатам кластерного анализа заключаем, что имеется значительная вариация в состоянии сельского хозяйства в районах Новгородской области и, следовательно, необходимы различные объемы ресурсов для пропорционального развития аграрного производства в муниципальных образованиях. Очевидно, решение данных проблем возможно только при финансовой поддержке как на федеральном, так и на региональном уровне, а также путем привлечения внебюджетных источников.

Важнейшими стратегическими приоритетами развития сельского хозяйства в современных условиях являются научно-технический прогресс и инновационные процессы, позволяющие вести непрерывное обновление производства на основе освоения достижений науки и техники. Происходящие процессы регионализации экономики повышают роль и ответственность регионов в осуществлении соответствующей инновационной политики, которая должна способствовать проведению реформ и активизации в сфере научно-технической деятельности.

Инновационные процессы в аграрной сфере имеют свои особенности, обусловленные спецификой сельскохозяйственного производства. Аграрная наука выделяет четыре типа инноваций: технико-технологические, селекционно-генетические, организационно-управленческие, социально-экологические. В связи с этим к приоритетным направлениям развития инновационных процессов можно отнести: воспроизводство плодородия почв, предотвращение их деградации; технологическое переоснащение производства на основе энерго- и ресурсосберегающих технологий; развитие производства экологически чистой продукции и внедрение технологии органического земледелия.

Инновационный путь развития предполагает серьезную модернизацию агропроизводства, что позволит улучшить качество получаемой продукции, повысить конкурентоспособность отрасли, а также приведет к изменению ее специализации.

Для достижения поставленных целей и решения задач стратегического управления аграрным производством региона необходимо сформулировать основные приоритеты его перспективного, долгосрочного развития:

- эффективное использование имеющегося производственного потенциала с последующим переходом на инновационный путь развития, который предполагает модернизацию технико-технологической базы сельского хозяйства на основе новейших разработок и достижений науки;

- освоение эффективных организационно-экономических моделей сельскохозяйственного производства с переходом от традиционной организации к адаптивной интенсификации отраслей растениеводства и животноводства;
- внедрение в практику принципов интеграции агропромышленного производства, то есть в перспективе сельское хозяйство должно быть построено на интеграционных началах, предполагающих тесную увязку сельскохозяйственных предприятий с перерабатывающими, сбытовыми, торговыми, агро-сервисными и финансово-кредитными структурами, создание на их базе разнонаправленных интеграционных структур;
- применение новейших моделей организации и ведения производства, а также сбалансированных нормативов затрат материально-технических средств, трудовых ресурсов с целью максимизации производства продукции и прибыли на единицу используемых ресурсов;
- воспроизводство и восстановление высокопрофессионального кадрового потенциала сельского хозяйства с учетом всех требований новейшего времени – рынка, конкуренции, предпринимательства;
- создание благоприятных производственных и социальных условий для работников, усиление заинтересованности в производительности труда, рост качества жизни.

В настоящее время в области отсутствует эффективная целостная система управления научно-техническим и инновационным развитием. Следовательно, одной из первоочередных задач является формирование региональной инновационной политики, которая должна способствовать комплексному развитию региона, использованию накопленного научно-технического и производственного потенциалов, созданию предпосылок для эффективного вовлечения научных исследований в производственный процесс.

Низкий уровень развития и управления сельскими территориями обуславливает дальнейший поиск механизмов восстановления и адаптации предприятий аграрного сектора, а также обеспечения социальных гарантий. В сельской местности, где основу производства составляет сельское хозяйство, возрастает роль муниципальных территориальных образований, которые следует рассматривать как сложную динамическую систему с наличием большого количества причинно-следственных связей между факторами. Их главной задачей, по мнению автора, становится организация социального партнерства власти, бизнеса и населения, базой которого должен стать социально-производственный комплекс, создание

условий для формирования специальных структур в сельскохозяйственном производстве (сельскохозяйственная кредитная кооперация, системы коллективных гарантий и т. д.).

Таким образом, государственное регулирование агропромышленного сектора экономики путем всесторонней поддержки производителей является приоритетным направлением аграрной политики. При этом возможно использование различных экономических рычагов, действие которых создает благоприятную конъюнктуру для обеспечения устойчивого функционирования агропромышленного комплекса и формирования эффективной социально-производственной инфраструктуры в сельской местности.

Примечания

- ¹ Сельское хозяйство Новгородской области. 2010: Стат. сб. В. Новгород, 2011. 61 с.
- ² Теория статистики: Учеб. для вузов / Р.А. Шмойлова, В.Г. Минашкин, Н.А. Садовникова, Е.Б. Шувалова; Под ред. Р.А. Шмойловой. 5-е изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 2008. С. 76–102.
- ³ Областная целевая программа «Развитие потребительской кооперации в Новгородской области на 2009–2013 годы» [Электронный ресурс] // Официальный сайт ГАУ «Новгородский областной сельскохозяйственный консультационно-образовательный центр». URL: <http://au.apk.nov.ru/Programm.html> (дата обращения: 07.03.2012).

Развитие финансовых рынков в России

В.С. Аксенов, П.С. Голиков

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ АКТИВОВ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Механизм привлечения финансирования через секьюритизацию активов широко используется на мировом финансовом рынке. В последнее время данная техника финансирования также начала проникать и на развивающиеся рынки. Секьюритизация позволяет получить более высокий рейтинг, чем рейтинг компании-заемщика, за счет отделения секьюритизируемых активов от другого имущества организации, а следовательно, и уменьшить стоимость заемного финансирования. Также существуют и иные достоинства данной техники финансирования.

На сегодняшний день в Российской Федерации существует специальное законодательство только в области секьюритизации ипотечных кредитов. Секьюритизация иных видов однородных активов осуществляется российскими банками в рамках зарубежных юрисдикций.

Ключевые слова: секьюритизация, дезинтермедиация, институт секьюритизации, ипотечные кредиты, однородные активы, АИЖК.

Секьюритизация активов – важнейшая финансовая инновация XX в. Уже более 30 лет данная техника финансирования используется крупнейшими мировыми компаниями и корпорациями для рефинансирования своих активов и управления рисками. Процесс секьюритизации в широком смысле¹ стал альтернативой банковскому кредитованию и ознаменовал собой переход на схемы финансирования, основанные на выпуске ценных бумаг, снижение роли банков в привлечении финансирования, а также перемещение международного финансирования с рынка кредитов на денежный рынок и рынок капитала.

Впервые термин «секьюритизация» появился в 1977 г. в журнале *Wall Street Journal*². Он был «изобретен» главой ипотечного

департамента Salomon Brothers Л. Раниери. Именно этот термин Раниери предложил использовать в статье об андеррайтинге первого выпуска ценных бумаг, обеспеченных залогом прав требования по ипотечным кредитам (mortgage-backed securities – MBS)³.

В дальнейшем, несмотря на бурное развитие данного рынка в США, единого, принятого всеми определения секьюритизации так и не появилось. В данном контексте являются показательными слова западных исследователей секьюритизации Берри и Франса: «Возможно, только в Лондоне в настоящее время существует 279 определений секьюритизации»⁴. Итак, попробуем разобраться в определении термина «секьюритизация».

Так, по мнению М. Фишера, секьюритизация – это упаковка в пул кредитов или дебиторской задолженности с использованием механизмов повышения кредитного качества и последующая продажа активов инвесторам. Инвесторы покупают переупакованные активы в форме ценных бумаг или кредита, которые обеспечены этим пулом активов. Секьюритизация превращает неликвидные активы в ликвидные⁵. П. Джеффрей считает, что секьюритизация – это обеспеченное заимствование, при котором компания получает кредит под обеспечение активов или группы активов⁶.

А. Браун полагает, что секьюритизация – это процесс усреднения и упаковки финансовых инструментов в новые инструменты, которые возможно продать⁷.

Согласно МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» секьюритизация – это процесс трансформации активов в ценные бумаги.

А. Дэвидсон и его коллеги определяют секьюритизацию как процесс формирования пулов финансовых обязательств и придания им формы, позволяющей финансовым активам свободно обращаться среди множества инвесторов. Секьюритизация позволяет превратить первоначальные обязательства в объект купли-продажи⁸.

А. Селивановский считает, что секьюритизация представляет собой финансирование или рефинансирование каких-либо активов компании, приносящих доход, посредством «преобразования» таких активов в торгуемую, ликвидную форму через выпуск облигаций или иных ценных бумаг⁹.

По мнению Н. Александровой, секьюритизация активов – это инновационный способ финансирования, при котором происходит выделение и передача определенных активов, имеющихся у инициатора секьюритизации, в дифференцированный пул финансовых активов, который списывается с баланса инициатора и передается новой, специально создаваемой организации, которая в дальней-

шем выпускает ценные бумаги, обеспеченные данными активами, и размещает их среди широкого круга инвесторов¹⁰. Отдельно стоит отметить подход к определению понятия «секьюритизация» Ханса Питера Бэрра, который в своей монографии различает секьюритизацию в широком и в узком смысле.

Секьюритизация в широком смысле понимается Бэрром через уже упомянутый термин «дезинтермедиация», т. е. смещение рынка заимствований от банковского кредитования к рынку эмиссии долговых ценных бумаг.

Секьюритизация в узком смысле понимается Бэрром как инновационная техника финансирования, при которой базовые активы списываются с баланса originатора и передаются на баланс специально созданного юридического лица (Special Purpose Vehicle, SPV), а затем рефинансируются на международном рынке капиталов либо путем получения синдицированного еврокредита.

Таким образом, практически все приведенные определения условно можно разделить на две группы. К первой группе относятся определения, выделяющие секьюритизацию в качестве способа трансформации неликвидных активов в ликвидные ценные бумаги. Ко второй группе относятся определения, которые описывают секьюритизацию в качестве бизнес-процесса (последовательности шагов).

Наиболее общим, по нашему мнению, является понимание секьюритизации активов как процесса рефинансирования каких-либо активов компании, генерирующих стабильный денежный поток, путем преобразования этих активов в ликвидную форму посредством выпуска ценных бумаг, платежи по которым обеспечены переданными активами.

В современной экономике институт секьюритизации активов выполняет следующие функции.

Во-первых, секьюритизация решает проблему ликвидности банков, обусловленную тем, что пассивы банка, как правило, имеют меньшую срочность по сравнению с активами. Выгода банка состоит в том, что он получает дисконтированную сумму будущих платежей целиком и сразу, а не по мере наступления срока исполнения требований по активам.

Во-вторых, решается проблема диверсификации источников финансирования. Секьюритизация позволяет привлекать средства из источников, альтернативных классическим формам финансирования.

В-третьих, секьюритизация позволяет снизить стоимость заимствований. Это связано с продажей наиболее надежных, но в то же

время и наименее доходных активов, а также с отделением рисков эмиссии от рисков originатора. К тому же у originатора появляется возможность получить дополнительный процентный доход за счет того, что под обеспечение средне- и долгосрочных кредитов становится возможным осуществить несколько выпусков краткосрочных ценных бумаг.

В-четвертых, секьюритизация позволяет расширить круг инвесторов за счет повышения рейтинга. В связи с тем что риски активов отделяются от рисков originатора, рейтинг эмиссии, как правило, на порядок выше рейтинга originатора.

Наконец, секьюритизация также способствует решению задачи диверсификации рисков. В процессе секьюритизации происходит так называемое распыление риска, т. е. риск распределяется между множеством участников сделки.

Не вызывает сомнения тот факт, что дальнейшее развитие экономики России невозможно без применения такой инновационной техники финансирования, как секьюритизация, позволяющей снизить стоимость привлечения ресурсов, диверсифицировать риски, «разгрузить» баланс originатора в результате передачи активов SPV, а также повысить ликвидность активов организации.

Однако серьезнейшим препятствием на пути развития секьюритизации в нашей стране является непроработанность или отсутствие соответствующего законодательства. Так, специальное законодательство в области секьюритизации существует только для ипотечных кредитов (Федеральный закон № 152-ФЗ от 11 ноября 2003 г. «Об ипотечных ценных бумагах»). Секьюритизация иных, неипотечных активов в рамках российского права на сегодняшний день невозможна, так как в стране отсутствует специальная законодательная база, регулирующая подобные правоотношения. Секьюритизация неипотечных активов осуществляется в рамках иных юрисдикций (так называемая трансграничная секьюритизация), в частности в Люксембурге, Ирландии, Нидерландах и т. д. Рассмотрим основные принципы, которые должны быть заложены в функционирование механизма секьюритизации в нашей стране.

Одной из основных проблем является ограниченность долгосрочных ресурсов. В связи с этим основной задачей государственной политики в области секьюритизации должна стать трансформация законодательства с целью стимулирования инвестиций институциональных инвесторов (пенсионные фонды, страховые компании) в секьюритизированные активы (в частности, ипотечные кредиты), а также меры со стороны государства по стимулиро-

ванию финансовых институтов, в частности банков, к расширению применения техники секьюритизации активов.

Основным катализатором увеличения интереса банков к процессу секьюритизации, по нашему мнению, станут вступившие в силу с 01.07.2012 г. новые требования Центрального банка РФ по расчету норматива достаточности капитала банков (Н1). Данные требования приведут к тому, что достаточность капитала у большинства банков снизится и они будут вынуждены искать способы увеличения капитала или способы рефинансирования активов. Аналогичный процесс уже имел место в истории международного распространения секьюритизации в начале 90-х годов XX в., когда надзорные органы стали следовать новым подходам Базельского комитета банковского надзора в части расчета Н1. Подходы к определению этого показателя, сформированные Базельским комитетом банковского надзора, повлекли не только ужесточение требований, но и неравное отношение к разным категориям активов. Например, по новым требованиям автокредит требовал вдвое большего резервирования собственного капитала, чем жилищный ипотечный кредит. В связи с этим банки были вынуждены искать способы рефинансирования подобных активов, а затем реинвестировать полученные средства в активы, требующие меньшего размера резервов. Именно секьюритизация стала для банков удобным инструментом, позволяющим удовлетворить повышенным требованиям к достаточности собственного капитала.

Следующий момент, который, по нашему мнению, должен быть отрегулирован, – это стандартизация активов. Например, для активов в виде кредитов важнейшими аспектами стандартизации являются типовые формы кредитной документации, а также правила андеррайтинга заемщика и предмета залога. Задача стандартизации – помочь инвестору в оценке обеспечения, а также выявить возможные риски, связанные с первичными кредитами. Если условия, на которых предоставлены первичные кредиты, слишком разнообразны, то у инвестора может возникнуть необходимость проанализировать каждый кредит в отдельности. Усилия, которых требует данная работа, делают секьюритизацию экономически невыгодной.

Работа в этом направлении ведется. Например, в области ипотечного кредитования государством создано ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК). Задачей данной организации является выкуп ипотечных кредитов, выданных по стандартам агентства (Стандарты процедур выдачи ипотечных займов ОАО «АИЖК»), и последующая секьюритизация данных

кредитов. В 2011 г. доля АИЖК в общем объеме выданных кредитов за год составила примерно 10 %¹¹.

С другой стороны, по нашему мнению, функционал АИЖК на ипотечном рынке должен быть расширен. Например, с целью снижения системных рисков ипотечного рынка АИЖК должно предоставлять информацию о дефолтности различных групп заемщиков. С учетом того, что портфель ипотечных кредитов АИЖК является одним из крупнейших на рынке и хорошо диверсифицирован регионально, данная информация позволила бы первичным кредиторам улучшить качество оценки заемщиков и прогнозирование уровня рисков по формируемому портфелю.

В части потребительского кредитования стандартизировать общие условия предоставления кредитов призван соответствующий закон, проект которого в настоящее время обсуждается профессиональным сообществом.

Следующим принципом, который, по нашему мнению, должен лежать в основе развития секьюритизации, является создание общедоступных единых правил и технологий выпуска секьюритизированных ценных бумаг (создание единого нормативного акта, регламентирующего механизмы осуществления секьюритизации всех видов однородных активов, со стандартным набором инструментов, процедур, механизмов контроля и т. д.).

На сегодняшний день развитие секьюритизации сдерживает высокая стоимость данного процесса. Секьюритизация становится экономически эффективной при объеме портфеля от 3 млрд руб. По разным оценкам, затраты на подготовку сделки составляют от 30 до 45 млн руб., причем большую часть составляют расходы на консультационные услуги. При этом очевидно, что затраты originатора на первую сделку могут быть значительно выше в связи с отсутствием опыта подобных транзакций. Таким образом, получается, что доступ к данной технике финансирования имеют только крупные организации.

По нашему мнению, сфера ипотечного кредитования должна стать пионером в области секьюритизации. Именно здесь должны быть отработаны общие принципы оригинации активов, общие стандарты и правила выпуска секьюритизированных ценных бумаг, а также их размещения. При этом стоит отметить, что все указанные действия должны осуществляться на рыночных условиях, т. е. без государственного вмешательства в ценообразование как при оригинации активов, так и при их секьюритизации.

В дальнейшем на примере развития и становления рынка ипотечных ценных бумаг указанные технологии должны быть транс-

лированы на секьюритизацию иных однородных активов, таких как: автокредиты, потребительские кредиты, кредитные карты; портфели кредитов малому и среднему бизнесу (МСБ); лизинговые и факторинговые портфели; дебиторская задолженность предприятий ЖКХ, сотовых операторов и т. д.

Таким образом, на рубеже XX и XXI вв. в мировой экономике сформировался принципиально новый институт – институт секьюритизации однородных активов, сущность которого состоит в рефинансировании каких-либо активов компании, генерирующих стабильный денежный поток, путем преобразования этих активов в ликвидную форму посредством выпуска ценных бумаг, платежи по которым обеспечены переданными активами. Секьюритизация позволяет получить более высокий рейтинг, чем рейтинг компании-заемщика, за счет отделения секьюритизируемых активов от другого имущества организации, а следовательно, и уменьшить стоимость заемного финансирования. Также существуют и иные достоинства данной техники финансирования.

Развитие данного института в экономике современной России сдерживается несовершенством действующей у нас законодательной базы – отсутствием нормативных актов, регламентирующих секьюритизацию каких-либо однородных активов, кроме ипотечных кредитов.

Перспективы развития данной финансовой инновации в экономике страны тесно связаны с совершенствованием государственного регулирования процессов секьюритизации таких однородных активов, как автокредиты, потребительские кредиты, кредитные карты; портфели кредитов малому и среднему бизнесу (МСБ); лизинговые и факторинговые портфели; дебиторская задолженность предприятий ЖКХ и сотовых операторов.

Примечания

- ¹ Направление развития, предполагающее утрату банковским сектором роли главного финансового посредника, также повсеместно обозначается термином «дезинтермедияция» (Desintermediation).
- ² *Казаков А.* Секьюритизация активов – эволюция института [Электронный ресурс] // Русипотека. URL: <http://www.rusipoteka.ru/publications/kazakov-7.htm> (дата обращения: 30.03.2012).
- ³ В США к MBS обычно относят ценные бумаги, обеспеченные жилищными ипотечными кредитами, а к ABS (asset-backed securities) – ценные бумаги, обе-

спеченные другими видами потребительских кредитов, например автокредитами. Однако ABS называют и ценные бумаги, обеспеченные кредитами под залог жилья (home equity loan – HEL) или обеспеченные домами заводского изготовления. За пределами США термин ABS считается общим, а MBS – частным.

- ⁴ *Бэпп Х.П.* Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков: Пер. с нем. М.: Волтерс Клувер, 2007. С. 37.
- ⁵ *Fisher M., Shaw Z.* Securitization: For Issuers, Arrangers and Investors. L.: Euromoney Books, 2003. P. 5–6.
- ⁶ *A Practitioner's Guide to Securitisation / P. Jeffrey (ed.).* L.: City & Financial Publishing, 2006. P. 5.
- ⁷ *Black's Law Dictionary / B.A. Garner (ed.).* St. Paul: West Group, 2009. P. 1368.
- ⁸ *Davidson A., Sanders A., Wolff L.-L., Ching A.* Securitization: Structuring and Investment Analysis. Hoboken, N. J.: John Wiley & Sons, 2003. P. 7.
- ⁹ *Селивановский А.* Правовые риски ипотечного агента // Хозяйство и право. 2005. № 8.
- ¹⁰ *Александрова Н.* Понятие и виды секьюритизации // Финансы и кредит. 2007. № 5.
- ¹¹ Аналитика и статистика [Электронный ресурс] // Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. URL: <http://ahml.ru/ru/agency/analytics/> (дата обращения: 27.05.2012).

Т.Н. Санникова

ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ

В статье представлены данные результатов исследования расходной части консолидированного бюджета Республики Марий Эл за 2011 г. в разрезе межбюджетных трансфертов, проведен анализ структуры и динамики использования межбюджетных трансфертов.

Ключевые слова: межбюджетный трансферт, финансирование, бюджет, экономика.

Постепенная трансформация государственного устройства проходит вместе с концентрацией ресурсов, а также властных полномочий в федеральном и региональном центрах, построением управленческой вертикали для осуществления контроля подчиненных ей мезоэкономических систем.

Ряд первостепенных целевых направлений по использованию трансфертов, таких как территориальное выравнивание, а также ликвидация вертикального фискального дисбаланса, благоприятствуют социальной сфере, хоть и обладают слабым экономическим эффектом.

Довольно большой потенциал межбюджетных трансфертов в качестве ускорителя производственной и экономической активности, а также регионального экономического роста и оптимизации территориального развития еще не использован сегодня в полном объеме.

Коррекция субфедеральной системы межбюджетных трансфертов – актуальная научно-теоретическая и организационно-практическая проблема.

Внедрение алгоритмов межбюджетного регулирования в механизм по обеспечению экономического роста, направленность на достижение долгосрочных и краткосрочных стратегических целей,

связывание системы трансфертов с приоритетами по пространственному развитию территории субъекта Федерации должны стать базисом для построения инновационной многоцелевой системы трансфертов, которая будет основанием для комплексного и сбалансированного развития.

На сегодняшний день уже есть много методик определения налогового потенциала регионов. Среди данных методик есть как относительно простые методики, так и довольно сложные. Налоговый потенциал, которым обладают регионы, рассматривать можно с разных сторон.

1) Со стороны компетенции по налогам различных властных уровней. Здесь можно поставить вопрос относительно регионального потенциала налогов, которые вводят федеральные, региональные, а также местные органы власти.

2) Со стороны тех налоговых платежей, которые уже поступили по факту в бюджеты различных уровней. Здесь имеет место потенциал налогов, которые являются источником дохода для определенных бюджетных звеньев, находящихся на территории соответствующего региона. С этой стороны налоговый потенциал у региона выглядит как сумма налогового потенциала федерального и регионального бюджетов. В этой ситуации региональный бюджет есть консолидированный бюджет региона.

3) Со стороны совокупного, суммарного потенциала региона – пункты 1 и 2.

Можно выделить ряд показателей для оценивания налогового потенциала регионов, а именно:

- использование показателей доходов региона;
- ряд показателей по среднему душевому доходу населения.

Межбюджетные трансферты могут быть подвержены оценке по их эффективности. Оценка эффективности межбюджетного регулирования – более сложная задача по сравнению с оценкой эффективности расходов со стороны бюджетных учреждений.

Эффективным станет межбюджетное регулирование, перераспределяющее бюджетные расходы пропорционально общественным требованиям предоставления бюджетных услуг. В принципе, самым необходимым межбюджетным трансфертом можно обозначить тот, который позволяет обеспечить перераспределение средств в бюджетах иных публично-правовых образований в пропорции с требованиями общества.

Социальный результат может измеряться статическими и динамическими показателями. Статические показатели показывают, во сколько раз отличается этот показатель в данном публично-пра-

вовом образовании от аналогичных же показателей иных публично-правовых образований.

Динамические показатели говорят о том, насколько отлична тенденция в регионе или же муниципальном образовании в сравнении с другими территориями или же в сравнении с предыдущим периодом в этом же публично-правовом образовании.

Рассмотрим данные показатели с точки зрения показателей Приволжского федерального округа, данные представлены в табл. 1.

Республика Марий Эл по уровню поступления безвозмездных поступлений на душу населения стоит на третьем месте, с объемом 14 288 тыс. руб.

Таблица 1

Анализ исполнения безвозмездных поступлений
Приволжского федерального округа по состоянию на 1 января 2012 г.¹

№ п/п	Наименование регионов Приволжского федерального округа	Численность наличного насел. на 01.01.2012 г., тыс. чел.	Безвозмезд. поступления		
			всего, тыс. руб.	на 1 чел., руб.	Рей-тинг
1	Республика Башкортостан	4065,1	28 158 208	6 927	12
2	Республика Марий Эл	692,5	9 893 662	14 288	3
3	Республика Мордовия	825,5	18 151 710	21 988	1
4	Республика Татарстан	3802,3	59 647 355	15 687	2
5	Удмуртская Республика	1517,8	15 723 875	10 359	7
6	Чувашская Республика	1246,7	14 583 463	11 697	6
7	Нижегородская область	3296,5	24 535 124	7443	11
8	Кировская область	1327,6	18 055 672	13 600	5
9	Самарская область	3213,4	18 192 174	5661	13
10	Оренбургская область	2023,8	15 612 337	7714	10
11	Пензенская область	1376,3	18 854 449	13 700	4
12	Пермский край	2630,4	13 826 806	5257	14
13	Саратовская область	2508,6	20 674 932	8242	9
14	Ульяновская область	1282,0	12 682 509	9893	8
	Всего по округу	29 808,7	288 592 274	9681	

ФОНДОВАЯ БИРЖА ДЛЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

В статье проанализированы основные принципы организации биржи для малых инновационных предприятий, выявлены ключевые преимущества для развития подобного направления, рассмотрены статистические данные по существующему российскому сектору и зарубежный опыт.

Ключевые слова: малые инновационные предприятия, инвестиции, фондовая биржа, ценные бумаги.

В России существует ряд социально-экономических проблем, которые негативно сказываются на финансовой устойчивости национальной экономики: низкий уровень благосостояния населения, безработица, высокая дифференциация доходов общества. Преодолению безработицы и низкого благосостояния населения в значительной степени способствует экономическое развитие субъектов микро- и малого предпринимательства.

Развитие малого бизнеса и крестьянских хозяйств в значительной степени зависит от обеспеченности краткосрочными и долгосрочными финансовыми ресурсами. По разным оценкам, спрос на финансовые ресурсы со стороны субъектов малого предпринимательства в последние годы в 6–8 раз превышает предложение¹. Среди прочих можно выделить проблему доступности финансовых услуг как одну из основных причин такого разрыва. По определению малое предпринимательство – это совокупность независимых мелких предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка. По данным Всемирного банка, число показателей, на основе которых предприятия относятся к малому предпринимательству, превышает 50. Наиболее общими из них являются численность персонала, размер уставного капитала, величина активов и объем

оборота. Если говорить о роли малых фирм в инновационном процессе, то важно отметить, что значительная часть инновационных продуктов изобретается малыми фирмами.

Финансирование бизнеса на сегодняшний день остается одним из наиболее важных и актуальных экономических вопросов. Особенно если речь идет о малых инновационных предприятиях, развитие которых объявлено одним из приоритетных направлений развития экономики России. Одним из наиболее перспективных направлений в развитии механизма финансирования инновационной деятельности малых предприятий является создание специальной биржи для предприятий. В настоящее время в России венчурные капиталисты (фонды, компании или частные лица) предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью распределены между акционерами – физическими или юридическими лицами. Инвестиции направляются либо в акционерный капитал закрытых или открытых акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита на срок от 3 до 7 лет. Вкладывая средства в венчурные предприятия, инвесторы хотят увеличить свой капитал не менее чем в 5–10 раз за 5–7 лет. В этот период вложенный в компанию венчурный капитал неликвиден, а величина прибыли становится известной только после выхода предприятия на фондовый рынок. Таким образом, венчурный инвестор превращается во владельца пакета акций, пользующихся спросом на фондовой бирже, и может получить доход за счет продажи своих акций за сумму, существенно превышающую объем первоначально вложенных средств. Прибыльная капитализация средств, вложенных в развитие венчурного инновационного предприятия, может быть осуществлена в связи со значительным ростом их стоимости путем выхода на фондовый рынок и продажи акций предприятия по многократно возросшей цене. Из этого следует, что венчурный капиталист сотрудничает с инвестируемой компанией только до момента выхода акций этой компании на фондовый рынок. Следовательно, малые инновационные предприятия рискуют потерять значительный объем инвестиций с выходом на открытый фондовый рынок, что еще раз подтверждает необходимость создания специальной биржи для подобных предприятий в России, делающей их менее зависимыми от решений отдельных инвесторов.

Как показывает практика, подобное направление уже было успешно реализовано в некоторых странах. Так, в 2005 г. в Южной Корее для поддержки инновационного развития была создана

специальная фондовая биржа KOSDAQ². На сегодняшний день на бирже имеют листинг около 400 компаний преимущественно высокотехнологического сектора. Динамика основных показателей представлена на рис. 1³.

Аналогичный сектор был создан на Йоханнесбургской бирже, что позволило ей на сегодняшний день войти в число наиболее крупных бирж по объему капитализации рынка.

Проект NYSE Euronext планирует создание общеевропейской биржи для малого бизнеса, которая, как ожидается, облегчит предпринимателям доступ к финансированию

Проект, названный NYSE Euronext “Entrepreneurs’ Exchange” («Биржа предпринимателей»), позволит привлекать средства через предложение как акций, так и облигаций. Таким образом, компании небольшого размера смогут проводить первичные публичные размещения акций и облигаций, а также размещение конвертируемых ценных бумаг до IPO. На новую платформу будут переведены некоторые компании, которые уже торгуются на таких площадках, как Euronext и Alternext (платформа Euronext для операций с акциями малых компаний). В частности, перевод затронет порядка 900 зарегистрированных на Euronext компаний, рыночная капитализация которых меньше 1 млрд евро.

Новая платформа должна сократить расходы компаний и сделать листинг и торговлю акциями более прибыльными для них. В США малый и средний бизнес получил поддержку властей в

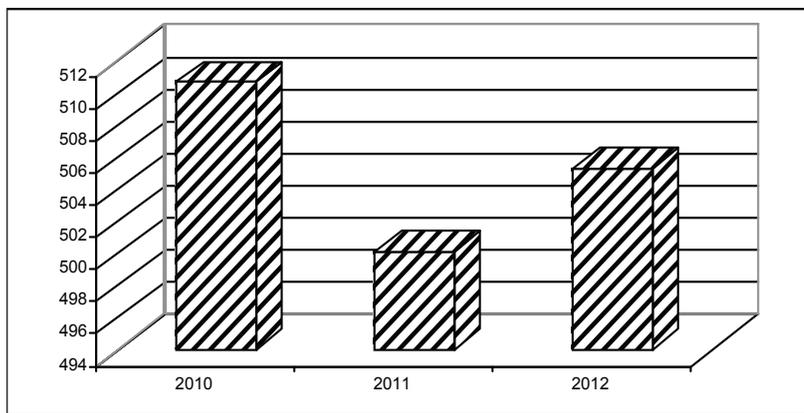


Рис. 1

Объем торгов корейской фондовой биржи NASDAQ, млрд долл. США

виде JOBS Act (Jump Start Our Business Start-ups) – закона, облегчающего привлечение финансирования для таких компаний. Он был подписан Бараком Обамой в апреле 2012 г. В Европе, как и в России, такого закона нет.

Необходимость создания подобного сектора обусловлена еще и тем, что малые инновационные предприятия зачастую не имеют возможности выхода на крупные публичные биржи для привлечения крупного инвестиционного капитала. Приведем примеры некоторых условий размещения акций российских компаний на фондовой бирже NASDAQ⁴:

- объем акционерного капитала должен быть не менее 15 млн долл.;
- общая сумма активов не менее 50 млн долл.;
- рыночная стоимость акций в открытом доступе не менее 5 млн долл.;
- в компании должно быть не менее 400 акционеров – держателей пакета акций;
- допускается только корпоративное управление.

Кроме того, российское предприятие становится полностью зависимым от всех внутренних требований и законов США, обязано строго соблюдать все положения Закона Сарбейнса–Оксли⁵, что может оказаться довольно трудоемким и дорогостоящим для нового предприятия. Отдельно следует отметить правила ведения бухгалтерского учета – предприятие должно ежегодно подавать свою финансовую отчетность в SEC (Security and Exchange Commission). Квартальную финансовую отчетность обязаны раскрывать только локальные эмитенты. Финансовая отчетность должна представляться относительно быстро после окончания каждого периода и в зависимости от типа эмитента, в связи с чем подготовка отчетности должна будет осуществляться в более сжатые сроки.

При этом важно отметить основные преимущества от выбора такого источника привлечения инвестиционного капитала малыми инновационными предприятиями, как размещение собственных акций на бирже:

- деятельность предприятия становится более прозрачной, поскольку это является обязательным условием выхода на биржу;
- увеличение числа потенциальных инвесторов, так как гарантом по сделке выступает уже не само предприятие, а биржа;
- вероятно снижение ставок по кредитным ресурсам, поскольку кредиторы получают полную информацию о предприятии благодаря требованию об открытой деятельности;

- активы предприятия получают рыночную оценку, что немаловажно при планировании предприятиями дальнейшего привлечения финансирования.

Все вышеизложенное лишь подтверждает необходимость создания собственного отдельного биржевого сектора для малых инновационных предприятий в России.

Подобный сектор для размещения ценных бумаг инновационных компаний был создан в 2009 г. ОАО «ММВБ-РТС» совместно с ОАО «РОСНАНО». В настоящее время на нем обращаются ценные бумаги 23 эмитентов, из которых 16 – инновационные предприятия и 7 – венчурные паевые инвестиционные фонды. Данный сектор устанавливает следующие требования к предприятиям, размещающим свои акции в данном секторе:

- общая капитализация должна составлять не менее 50 млн руб.;
- основная часть выручки предприятия-эмитента обязательно должна быть сформирована за счет хозяйственной деятельности исключительно в тех отраслях, которые связаны с инновационными технологиями.

РИИ ММВБ (Рынок инноваций и инвестиций московской биржи) включает в себя три сегмента, рассчитанные на компании различной степени зрелости и капитализации, а также различные группы инвесторов, а именно:

- первый сегмент (ИРК-1 (инновационно развитые компании)) реализован для зрелых инновационных компаний, позволяет проводить публичные размещения (ИПО/SPO) и допускать ценные бумаги ко вторичному обращению во всех режимах торгов на Фондовой бирже ММВБ. Эмитенту доступны все типы инвесторов, осуществляющие операции на Фондовой бирже ММВБ;
- второй сегмент (ИРК-2) реализован главным образом для инновационных компаний средней капитализации и предполагает использование биржевого листинга в специальном режиме переговоров сделок для квалифицированных инвесторов;
- третий сегмент (информационный департамент) позволяет через внебиржевое размещение привлекать финансирование для инновационных компаний на ранних стадиях развития, не готовых к проведению полноценного публичного размещения.

Отметим здесь, что преимущества получают те инновационные предприятия, деятельность которых происходит в сфере биотехнологий, медицинских технологий, информационно-телекоммуни-

кационных систем, авиационных и космических систем, ядерных технологий и т. п.

Кроме того, в целях развития рынка инвестиций и инноваций ММВБ решается ряд инфраструктурных задач, в частности достижение и реализация соглашений о сотрудничестве с инновационными регионами и формирование единой сети региональных листинговых агентов (так называемых упаковочных компаний). К компетенции «упаковочных» компаний предполагается отнести взаимодействие с инновационными компаниями для целей их последующего вывода на рынок инвестиций и инноваций ММВБ в части содействия в подготовке необходимых документов и материалов, их сопровождения, а также консультационной и информационной поддержки.

Развитие данного сектора невозможно без участия в данном процессе государства. С 2011 г. в Налоговый кодекс Российской Федерации были внесены изменения, согласно которым прибыль по акциям инновационных компаний не облагается налогом в течение 5 лет⁶. Данные изменения распространяются исключительно на сектор высоких технологий. Кроме того, акции включены в список ценных бумаг, допущенных к торгам, с указанием об их обращении в вышеназванном секторе. Капитализация эмитента таких акций в течение первой недели торгов не превышает 10 млрд руб.

Для государства стимулирование инновационной деятельности является, без преувеличения, наиболее приоритетным направлением экономической политики, так как именно уровень научно-технологического развития во многом определяет долгосрочные стратегические преимущества страны, в значительной мере именно от степени инновационности экономики зависят перспективы развития государства. Основной задачей инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства является оказание содействия субъектам предпринимательской деятельности на начальных этапах развития инновационного предприятия или научно-технического проекта.

В 2011 г. на ММВБ был создан отдельный индекс «ММВБ-Инновации», в состав которого включаются эмитенты, вошедшие в инновационный сектор. В настоящее время он включает в себя 10 инновационных компаний. Динамика индекса представлена на рис. 2⁷.

В силу своего недавнего появления и еще недостаточного развития его динамика слабо сопоставима с динамикой таких индексов, как, например, NASDAQ (рис. 3)⁸.

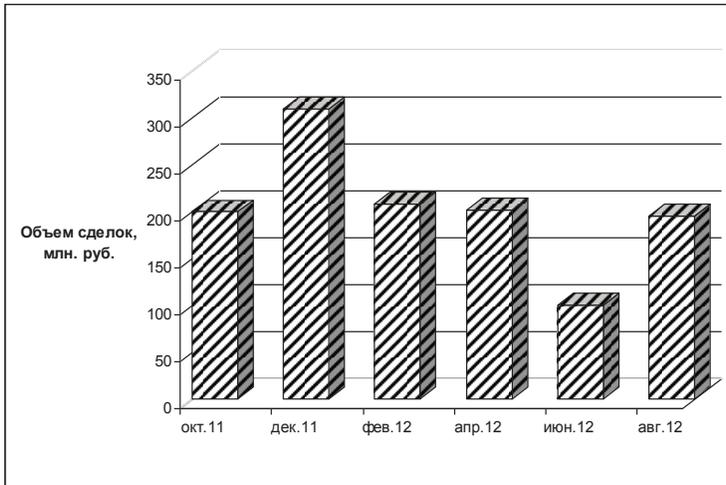


Рис. 2. Динамика индекса «ММВБ-Инновации» в 2011–2012 гг.

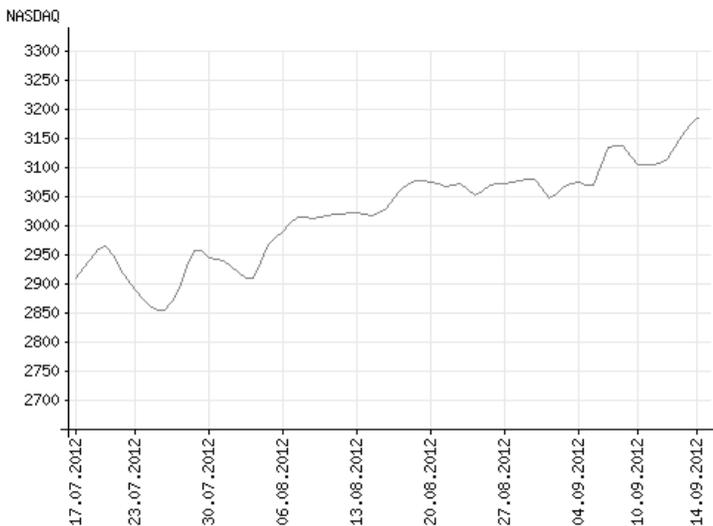


Рис. 3. Динамика индекса «NASDAQ» в 2012 г.

На объединенной бирже ММВБ-РТС организована специальная площадка для инновационных компаний, которые на данный момент не готовы к выходу на биржу: так называемый РИИ-департамент, предназначенный для привлечения в инновационные предприятия инвестиций на ранних стадиях развития. Отметим здесь, что подобные инвестиции могут служить также для обеспечения выхода предприятия в публичный сектор Рынка инвестиций и инноваций (РИИ).

В условиях системного экономического кризиса данный сектор обеспечивает достаточно высокую ликвидность. Следует отметить, однако, что наличие на текущий момент только одного подобного сектора, направленного на привлечение инвестиций в малые инновационные предприятия, конечно, недостаточно для такой страны, как Россия. Динамика развития указанного сектора на бирже ММВБ-РТС продемонстрировала, что создание подобных секторов целесообразно также и на других российских биржах, в частности Санкт-Петербургской и Екатеринбургской. Развитие в России подобного направления видится очень перспективным, но необходимы в первую очередь соответствующие меры в совершенствовании законодательства, что создаст необходимые условия для крупных институциональных инвесторов по вложению ими средств в сектор РИИ.

Примечания

- ¹ Финансы [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/.
- ² Korea Exchange [Электронный ресурс]. URL: <http://eng.krx.co.kr>.
- ³ Stock Price Index [Электронный ресурс] // Korea Exchange. URL: http://eng.krx.co.kr/m2/m2_4/m2_4_4/m2_4_4_1/JHPENG02004_04_01.jsp.
- ⁴ Интервью с директором NASDAQ International Шарлоттой Кроссвелл [Электронный ресурс] // Группа РЦБ. URL: <http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=4328>.
- ⁵ *Иванова Т.Н.* Закон Сарбейнса–Оксли [Электронный ресурс] // Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России. URL: <http://www.ipbr.org/?page=vestnik&vestnik=2011-01&zso>.
- ⁶ Изменения в Налоговом кодексе с 1 октября 2011 года [Электронный ресурс] // Бухгалтерия.ru. URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n50509>.
- ⁷ Индекс ММВБ [Электронный ресурс] // Московская межбанковская валютная биржа. URL: <http://www.micex.ru/marketdata/indices/shares/innovations>.
- ⁸ NASDAQ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nasdaq.com/>.

Ю.Н. Нестеренко

ИНСТИТУТ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МИКРОБИЗНЕСА

Развитие субъектов микробизнеса в значительной степени зависит от их обеспеченности финансовыми ресурсами, что, в свою очередь, определяется состоянием в стране института микрофинансирования, который включает широкий спектр финансовых услуг. Однако в практической деятельности под данным термином подразумевают только микрокредитование, не рассматривая другие элементы рынка (микрострахование, микролизинг, микроинвестирование, микроплатежи), что значительно сужает содержание этого финансового института и не позволяет в полной мере реализовать предназначенные ему социально-экономические функции.

Ключевые слова: микробизнес, микропредприятия, микрофинансирование, микрокредитование, микрострахование, микролизинг, микроинвестирование, микрорасчеты, микроплатежи.

Устойчивость национальной экономики, ее конкурентоспособность на мировом рынке в существенной мере определяются уровнем развития малого предпринимательства, которое обеспечивает создание рабочих мест для большинства трудоспособного населения, формирование «среднего класса» и конкурентной среды, утверждение демократических принципов и установление социальной стабильности в обществе, а также поддержание экономики в сбалансированном состоянии, повышение ее инновационного потенциала, укрепление международных связей.

Особое место среди субъектов малого предпринимательства с момента принятия Закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (№ 209-ФЗ) стало принадлежать микропредприятиям, влияние которых на решение задачи самозанятости людей, формирования ими небольших, но

стабильных доходов, а также снижения социальных расходов государства велико.

По данным Росстата, в России на конец 2009 г. было зарегистрировано 1602,5 тыс. малых предприятий, из которых 1374,7 тыс. (86 %) – микропредприятия, число которых за последние годы стабильно увеличивается примерно на 20–22 % в год.

Годовой оборот малых предприятий (16 873 млрд руб.) почти наполовину состоит из оборота микропредприятий (8067,2 млрд руб.). Если учесть также оборот индивидуальных предпринимателей (7301,2 млрд руб.), то совокупный оборот микробизнеса почти вдвое больше оборота малых предприятий, что свидетельствует о его значимости для экономики страны.

В то же время эти данные не соответствуют количественным и качественным стандартам, принятым на Западе, где к микропредприятиям относится почти 90 % субъектов предпринимательской деятельности, формирующих реальный экономический рост.

Стимулирование деловой активности, в том числе субъектов микробизнеса, в значительной степени зависит от их обеспеченности краткосрочными и долгосрочными финансовыми ресурсами, спрос на которые со стороны малых предприятий в последние годы, по разным оценкам, в 6–8 раз превышает предложение.

Обеспечить доступность и качество финансовых услуг, диверсифицировать финансовый рынок и расширить палитру финансовых продуктов для различных категорий пользователей, с нашей точки зрения, возможно путем развития микрофинансирования.

Возникнув в 70-х годах прошлого века в развивающихся странах (Бангладеш) как способ борьбы с бедностью посредством микрозаймов, этот институт получил свое распространение в развитых странах в качестве инструмента преодоления безработицы, а в настоящее время используется повсеместно для активизации деятельности микропредприятий, выполняя при этом как социальную, так и экономическую функцию.

Многие исследователи сходятся во мнении, что микрофинансирование включает широкий спектр финансовых услуг, однако в практической деятельности под данным термином подразумевают только микрокредитование. Такой позиции придерживается ООН, Всемирный банк, поддержало ее и российское правительство. В Федеральном законе Российской Федерации от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» дано определение, в соответствии с которым микрофинансовую деятельность связывают только с предоставлением

юридическими лицами микрозаймов в сумме не более 1 млн руб. одному заемщику.

Однако такой подход, по нашему мнению, значительно сужает содержание этого финансового института, который, наряду с микрокредитованием, должен включать более широкий перечень услуг, в том числе микрострахование, микроинвестирование, микролизинг, микрорасчеты, денежные микропереводы, микровклады и прочие виды.

Такую позицию оправдывает подход, в соответствии с которым отличительным признаком для выделения совокупности финансовых услуг является целевая группа получателей. Другие характеристики – объем, сроки, условия привлечения и предоставления финансовых ресурсов и др., с нашей точки зрения, являются вторичными.

Традиционно считалось, что клиентами микрофинансовых организаций (МФО) являются беднейшие слои населения, которые в силу своего слабого финансового положения не могут обслуживаться традиционными финансовыми институтами. Доля таких групп населения в развивающихся странах, в том числе в странах БРИК, достигает 50 % экономически активного населения.

Однако учитывая, что в развитых странах и в России изначально микрофинансирование было включено в список антикризисных приоритетов как способ поддержки малого предпринимательства и борьбы с безработицей, считаем, что в качестве целевой аудитории следует рассматривать прежде всего микропредприятия и индивидуальных предпринимателей.

Мировая практика относит к микропредприятиям организации с небольшой численностью работающих и невысоким годовым оборотом. Так, в странах ЕС микропредприятие определено как предприятие, которое нанимает меньше чем 10 человек и чей размер годового дохода не превышает 2 млн евро¹. В США численность работающих на микропредприятиях не должна превышать 20 человек, годовой оборот и размер активов дифференцированы в зависимости от принадлежности предприятий к той или иной отрасли экономики или виду деятельности.

В Российской Федерации субъекты микробизнеса – это юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, средняя численность работников которых не превышает 15 человек, а выручка от реализации товаров без учета НДС – 60 млн руб.²

Финансовые потребности микропредприятий невелики. Они в основном нуждаются во внешних источниках финансирования для поддержания текущей деятельности, что формирует спрос на не-

большие «короткие деньги», в то время как малому предприятию с оборотом до 400 млн руб. средний микрозаем в 100–150 тыс. руб.³ практически не нужен.

Анализ свидетельствует, что потребность малого и среднего бизнеса в кредитных ресурсах до 1 млн руб. составляет всего 10 % совокупного спроса, а остальные 90 % формируют микропредприятия и индивидуальные предприниматели. В предпринимательском секторе совокупный спрос на страховые услуги оценивается в настоящее время более 200 млрд руб., в то время как охват рынка не превышает 7 %.

Однако работать с субъектами микробизнеса невыгодно как коммерческим банкам, так и страховым компаниям, инвестиционным фондам, лизинговым организациям в силу низкой рентабельности и высокого уровня риска. Получается, что на рынке финансовых услуг существует определенная свободная ниша, которую и призваны занять микрофинансовые организации (МФО).

Федеральный закон № 151-ФЗ определяет микрофинансовую организацию как юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением бюджетного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества и внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций, для которого основным видом деятельности является предоставление микрозаймов. Также нормативный акт дает МФО право осуществлять иную деятельность, в том числе выдавать иные займы и оказывать иные услуги в порядке, установленном федеральными законами и учредительными документами.

Однако в законе не определен ни круг заемщиков, ни перечень иных, кроме микрокредитования, услуг и видов деятельности МФО. Такая неопределенность имеет двоякие последствия. С одной стороны, анализ микрофинансовых организаций, присутствующих на финансовом рынке России⁴, свидетельствует, что какие бы уставные цели ими ни провозглашались, способ их достижения один – предоставление финансовых услуг на развитие бизнеса и предпринимательских инициатив, которое не предусматривает потребительское кредитование. В то же время за 2003–2010 гг. 55 % микрозаймов были выданы именно на потребительские нужды⁵. Это свидетельствует о том, что потребительское кредитование в настоящее время де-факто является основным видом деятельности зарегистрированных МФО, хотя это не соответствует заявленным в законе целям.

С другой стороны, положения нормативного акта предоставляют возможность МФО оказывать другие (кроме микрокредитова-

ния) финансовые услуги, такие как, например, микрострахование, микроинвестирование, микролизинг, гарантии в составе неосновных видов деятельности. То есть, несмотря на то что эти виды услуг законодательно не определены, ограничений по их предоставлению не существует.

Согласно данным Росстата, к концу 2009 г. потенциальный рынок микрофинансовых услуг уже сформировался. Он составлял более 5 млн микропредприятий и 2,6 млн индивидуальных предпринимателей. Если учитывать крестьянские (фермерские) хозяйства и личные подсобные хозяйства, то число потенциальных потребителей услуг может достигать более 20 млн субъектов, обслужить которые классические финансовые организации не могут в силу низкой заинтересованности и недостаточно широкого территориального охвата, который в основном ограничивается областными и крупными районными центрами. Поэтому для развития института микрофинансирования в стране объективно существуют потенциальные возможности, реализация которых затруднена в силу ряда причин.

«Слабое» звено микрофинансирования России – это «догоняющий» характер законодательства и ограниченность нормативно-правовых актов, которые в настоящее время регулируют деятельность только микрокредитных организаций. Другие секторы рынка микрофинансирования не нашли отражения в действующем законодательстве.

Однако мы склонны рассматривать подобную ситуацию отчасти закономерной, ибо элементы микрофинансового рынка находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности. Считаем, что развитие рынка микрокредитования должно сформировать спрос на услуги микросбережений, микроплатежей, микроинвестирования и микрострахования, которые возникнут либо из потребностей клиентов, либо как способ расширения и диверсификации деятельности МФО, что вызовет необходимость создания соответствующей инфраструктуры и законодательной базы.

Не менее значима проблема низкой доступности финансовых услуг, которая связана с тремя видами ограничений:

- организационными, зависящими от низкой эффективности платежной системы в стране;
- территориальными, связанными с недостаточностью развития финансовой инфраструктуры;
- технологическими, заключающимися в несоответствии используемых ресурсов потребностям технологий удаленного обслуживания клиентов.

Для преодоления этих проблем необходимо создание сети региональных банков и небанковских депозитно-кредитных организаций, деятельность которых должна быть ограничена определенными нормативами и требованиями, в том числе по размеру собственного капитала.

Не менее важной является проблема достижения приемлемого баланса между показателями самоокупаемости микрофинансовых программ и величиной издержек на регулирование и надзор за деятельностью МФО. Здесь перспективным считается дифференцированный подход, в соответствии с которым требования надзора должны увеличиваться пропорционально росту возможностей микрофинансовых организаций по привлечению средств и объему допустимых активных операций⁶.

В целях сокращения затрат на организацию и проведение контроля за деятельностью МФО представляется целесообразной реализация модели «делегирования функций», которая предусматривает передачу части надзорных полномочий госоргана саморегулируемой организации (СРО) при сохранении за регулятором властных полномочий в отношении СРО и ее членов, а также функции прямого надзора за СРО и выборочного – за ее членами.

В настоящее время в СРО обязаны вступать все кредитные кооперативы, однако в перспективе данное требование должно быть распространено и на другие МФО. Важным является и создание единого государственного реестра таких организаций⁷, что позволит унифицировать рынок, сделать микрофинансовую деятельность более прозрачной, защитить клиентов от недобросовестных игроков и повысить уровень доверия предпринимателей к МФО.

Кроме защиты своих интересов и стандартизации деятельности через СРО, микрофинансовые организации нуждаются в гибкой системе привлечения дополнительных и размещения избыточных финансовых ресурсов. Перераспределение финансовых потоков в системе кредитной кооперации, рефинансирование и поддержку ликвидности системы, организацию связи между кооперативной системой и другими элементами финансовой системы, аккумуляцию специальных фондов: стабилизационного, резервного и других, сможет обеспечить построение многоуровневой системы кредитной кооперации. Она должна включать в себя две структуры: кредитные кооперативы последующих уровней, включающие в себя только кооперативы предыдущего уровня, и кооперативные банки, что приведет к снижению стоимости услуг кредитных кооперативов и сокращению неоправданных затрат.

В сфере микрокредитования актуальной является также проблема достаточности финансовых ресурсов для МФО. Если банки и кредитные кооперативы имеют возможность привлекать вклады и взносы участников, пополняя дефицит в финансировании, то микрофинансовым организациям этот источник недоступен. Проблему могут решить изменения в законодательстве, разрешающие МФО привлекать вклады, что сформирует принципиальные изменения в принципах и характере деятельности этого финансового института.

Для развития микрострахования необходимо сформировать спектр финансовых услуг по управлению рисками субъектов микробизнеса и стимулировать страховые компании к разработке новых продуктов для них.

Весьма перспективным видится создание агентства по страхованию сбережений пайщиков кредитных кооперативов в том виде, который существует для банковской системы. В настоящий момент сбережения в кооперативах уступают банковским вкладам по степени надежности и пользуются меньшим спросом в силу того, что кооперативы не являются участниками обязательной системы страхования сбережений пайщиков, которые, в свою очередь, не обязаны осуществлять денежные взносы в фонд обязательного страхования сбережений⁸.

«Слабым звеном» для расширения объемов микролизинга и микроинвестирования является отсутствие в стране источников долгосрочного финансирования. Любая инвестиционная и лизинговая компания заинтересована в наличии постоянных, готовых к использованию вливаний капитала, необходимых для проведения сделок. Однако найти источники инвестирования в нужном объеме, на относительно длительный срок и под приемлемый процент в нашей стране пока достаточно сложно.

Таким образом, микрофинансирование является эффективным инструментом решения важнейших социально-экономических проблем. Однако отсутствие законодательной базы и достаточной поддержки со стороны государства, низкий уровень самоуправления микрофинансовых институтов и их неравномерное распределение по регионам, высокая стоимость микрофинансовых услуг создают барьеры на пути решения этих проблем⁹.

Для развития микрофинансирования должна быть разработана эффективная государственная политика, выработан оптимальный режим управления институтом, а также внедрены механизмы регулирования с целью формирования рынка микрофинансовых услуг, наиболее полно отвечающего потребностям микробизнеса и оперативно реагирующего на их изменения.

- ¹ Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Российская газета. 2007. № 4427. 31 июля.
- ² Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2010 г. № 1149 «О мерах по реализации Федерального закона “О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях”» // Российская газета. 2010. № 5376. 31 дек.
- ³ *Мамута М.В.* Государственная поддержка микрофинансирования: принципы и перспективы [Электронный ресурс] // Финансы.ru. URL: http://www.finansy.ru/st/post_1277096479.html.
- ⁴ *Мамута М.В.* Проблемы кредитования малого бизнеса в условиях кризиса [Электронный ресурс] // Отчет по VIII Национальной конференции «Роль микрофинансирования в преодолении финансово-экономического кризиса». URL: <http://conf.rmcenter.ru/2009/otchet/>.
- ⁵ *Мамута М.В.* Приоритеты развития микрофинансирования и меры по расширению взаимодействия микрофинансовых организаций с ВЭБ/РосБП в 2011 г. [Электронный ресурс] // МСП Банк. URL: <http://www.mspsbank.ru/files/Mamuta.ppt>.
- ⁶ *Манукян Д.Г.* Государство сделает микрофинансирование прозрачным [Электронный ресурс] // Фест Ньюс. URL: http://www.firstnews.ru/news/finance/gosudarstvo-sdelает-rynok-mikrofinansirovaniya-prozrachnym/?sphrase_id=219307.
- ⁷ Организация деятельности микрофинансовых организаций: Метод. пособие. Ростов н/Д, 2010. 418 с. [Электронный ресурс] // Многофункциональная система автоматизации микрофинансирования. URL: http://www.emcomfort.ru/Content/Materials/organization_activities.pdf?AspxAutoDetectCookieSupport=1.
- ⁸ *Тонян О.Э.* Государственная поддержка микрокредитования: принципы и перспективы [Электронный ресурс] // Кредитная кооперация Чувашии. URL: http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=951:microcredit-gov-support&catid=40:gov&directory=1.
- ⁹ *Тиль В.А.* Российская делегация по приглашению Центрального банка и Министерства экономического развития Бразилии совершила визит в эту страну [Электронный ресурс] // Финансовая группа “SIGAL”. URL: <https://ukcm.ru/news/4>.

Е.В. Киреева

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОГО РЫНКА

Статья посвящена раскрытию влияния нестабильного рынка на финансирование дефицита бюджета. В статье рассматриваются пути и методы решения проблемы финансирования дефицита федерального бюджета России, основные принципы разработки бюджетной и долговой политики страны в современных условиях.

Ключевые слова: финансирование, дефицит, бюджет, нестабильность, рынок, макроэкономика.

В настоящее время, в условиях нестабильного рынка, проблема соблюдения принципа сбалансированности бюджета, а соответственно и финансирования дефицита бюджета является одной из важнейших для дальнейшего развития России. Обозначенная проблема не является только российской: как показывает мировой опыт, бюджетный дефицит является проблемой международной и присутствует в бюджетах почти всех стран с рыночными отношениями. Обусловлено это тем, что макроэкономическая нестабильность в условиях быстрого развития финансовых рынков, приводящего к несоответствиям товарной и денежной масс на рынке, характерна для рыночной экономики и по многим направлениям снижает ее эффективность, замедляет темпы роста. В свою очередь, снижение налоговых и неналоговых поступлений в бюджет в связи с падением деловой активности в экономике тесно связано с угрозой дефицита бюджета.

Следует отметить, что проблема дефицита бюджета и определения источников его финансирования является предметом научно-практических дискуссий как в России, так и во всем мире. Многие ученые-экономисты полагали, что само по себе наличие дефицита

бюджета еще не является сигналом экономического неблагополучия¹. В настоящее время их последователи-ученые бюджетный дефицит рассматривают как важный инструмент экономической политики государства, прежде всего макроэкономического регулирования². Отметим, что на состояние государственного бюджета влияют следующие основные факторы: долгосрочная тенденция налоговых доходов и государственных расходов; стадия экономического цикла, в которой находится экономика; проводимая бюджетная политика государства. Длительная несбалансированность бюджета может оказывать негативное воздействие на макроэкономические показатели. В связи с этим стратегической целью для любого государства, безусловно, является сбалансированный бюджет.

Меры, рекомендуемые в целях сокращения дефицита государственного бюджета, известны: повышение эффективности функционирования налоговой системы; реструктуризация государственного внешнего долга; усиление контроля за расходованием бюджетных средств; сокращение расходов бюджета. Однако на практике принятие конкретных решений является сложным, зачастую противоречивым процессом. Последние годы многие государства постоянно вынуждены бороться с различными кризисными явлениями. Начавшийся еще в 2008 г. и продолжающийся до сих пор долговой кризис в Европе сопровождается активной борьбой стран ЕС с государственными долгами и дефицитами бюджетов. Такие страны, как Греция, Испания, Португалия и другие, вынуждены принимать соответствующие меры по уменьшению бюджетного дефицита.

В России планирование и исполнение бюджета осложняется нестабильностью рынков, неизвестностью результатов преодоления кризисов в других странах, зачастую непредсказуемыми ценами на углеводородное сырье, от которых сильно зависит наполняемость доходами федерального бюджета. Все это проявляется в невозможности достаточно точно спрогнозировать величину поступлений в бюджет.

В условиях неустойчивой экономики Правительство России вынуждено ежегодно балансировать бюджет. В Бюджетном кодексе РФ установлено, что федеральный, региональный или местный бюджеты не могут быть приняты с профицитом или дефицитом, должна осуществляться ежегодная балансировка бюджета. Как известно, при финансировании дефицита государственного бюджета используются следующие способы: кредитно-денежная эмиссия (монетизация); долговое внутреннее и внешнее финансирование;

увеличение налоговых и неналоговых поступлений в бюджет. Однако приведенные источники и методы финансирования дефицита бюджета зачастую оказываются нерезультативными, приводящими к новым разногласиям и противоречиям, усугубляющими спады в экономике. Поэтому от властей различных стран, в том числе и России, требуется высокий профессионализм в принятии бюджетной политики. Попытаемся дать оценку действиям Правительства РФ в этой сфере за период 2009–2011 гг.

Начиная с 2009 г. в условиях снижения цен на углеводородное сырье из-за мирового финансового кризиса и спада темпов роста в экономике России Правительство РФ было вынуждено вернуться к концепции бюджетного дефицита на федеральном уровне. При этом основным источником финансирования дефицита федерального бюджета оставались внутренние источники. Основными источниками финансирования сложившегося бюджетного дефицита в 2009 г. были средства Резервного фонда в размере более 2,7 трлн руб. (более 80 % всех источников), а также заимствования на внутреннем рынке путем выпуска эмиссии ценных бумаг в размере 541,9 млрд руб.³ Таким образом, использование Резервного фонда позволило компенсировать снижение нефтегазовых доходов федерального бюджета и профинансировать жизненно важные расходы, в том числе связанные с антикризисным регулированием.

В 2010 г. сохранилась тенденция использования средств Резервного фонда на финансирование дефицита федерального бюджета, которая позволила значительно снизить размер бюджетного дефицита как в абсолютном размере, так и в процентах к ВВП⁴. В связи с предусмотренной Бюджетным кодексом РФ конструкцией сбалансированности федерального бюджета и практически полным исчерпанием Резервного фонда в 2010 г. в условиях значительного бюджетного дефицита дальнейшее обеспечение сбалансированности ненефтегазового дефицита федерального бюджета обеспечивалось преимущественно из заемных источников внутреннего финансирования. В 2011 г. объем валовых заимствований возрос⁵. Следует подчеркнуть, что переориентация сферы государственных заимствований с внешнего на внутренний рынок позволяет снизить валютные риски, зависимость финансирования дефицита бюджета от внешних источников, улучшить условия получения займов.

Отметим, что в связи с политикой сокращения бюджетного дефицита общий объем источников внутреннего финансирования имел с 2009 г. тенденцию к значительному сокращению. И если преобладание внутренних источников над внешними источниками

финансирования оставался постоянным в течение рассматриваемого периода, то состав самих внутренних источников значительно изменялся.

С 2011 г. Правительством РФ была поставлена задача принципиального снижения общего уровня дефицита (до 0,7 % ВВП к 2014 г.). На 2012–2014 гг. планируется, что в среднем на 90 % дефицит федерального бюджета будет покрываться за счет внутренних государственных заимствований⁶.

Выделим негативные моменты, характерные для процесса финансирования дефицита федерального бюджета России: проблема нестабильности как российской, так и мировой экономики в совокупности с процессом международной интеграции национальных рынков; угроза ухудшения долговой устойчивости страны; угроза ухудшения кредитного рейтинга России; проблема зависимости России от политики других стран при использовании их кредитов; риск лишения России одного из важнейших факторов финансовой стабильности – Резервного фонда и Фонда национального благосостояния; угроза ухудшения для России как суверенного заемщика финансовых условий на рынках капитала; проблема слабого развития и эффективного функционирования рынка государственных ценных бумаг; опасность неэффективного использования заемных средств.

Раскроем принципы, в связи с которыми следует осуществлять финансирование дефицита бюджета в условиях нестабильного рынка. При определении размера бюджетного дефицита необходимо исходить не только из показателей доходов и расходов бюджета, а также из того, чтобы увеличивающийся в связи с дефицитом государственный долг находился в пределах, исключающих значимое ухудшение долговой устойчивости России. Долговая политика должна учитывать задачу сохранения кредитных рейтингов России и обеспечения ее безусловной платежеспособности. Также политика в области государственного долга не должна наносить ущерба способности других российских заемщиков привлекать финансирование на внутреннем и внешнем рынках. Желательно, чтобы при ведущей роли внутренних источников финансирования дефицита сохранялась также и доля внешних источников, так как должно быть обеспечено сохранение присутствия России как суверенного заемщика на международных рынках капитала. Приоритетами долговой политики на ближайший период, на наш взгляд, должны быть: развитие эффективного рынка государственных ценных бумаг; минимизация стоимости государственных заимствований; повышение ликвидности государственных ценных бумаг; расши-

рение круга инвесторов в государственные ценные бумаги; оптимизация структуры государственного долга, заимствований и повышение их эффективности.

Оптимизация структуры задолженности должна проводиться по трем основным аспектам: 1) выбор между рыночным и нерыночным способом привлечения средств; 2) определение баланса между внутренними и внешними займами; 3) поддержание оптимального соотношения краткосрочных и долгосрочных внутренних заимствований. При данных параметрах необходимо ориентироваться не только на выгоду для бюджета в настоящий момент, но и понимать, что для дальнейшего совершенствования процесса финансирования дефицита бюджета необходимо развивать и оптимизировать как внутренний, так и внешний собственный долговой рынок.

Несмотря на политику сокращения размера дефицита федерального бюджета, мировая экономика еще долгое время будет находиться в неустойчивом положении, что, в свою очередь, создает новые угрозы необходимости привлечения дополнительных средств в целях финансирования дефицита бюджета. Поэтому в ближайшие годы России следует поддерживать и обеспечивать свое регулярное присутствие как на внешнем, так и на внутреннем рынке капитала.

Что же касается развития внутреннего рынка, то проведение мероприятий по развитию рынка государственных ценных бумаг позволит улучшить условия государственных заимствований и увеличить спрос на них. Успешная реализация этих мер, в свою очередь, будет способствовать обеспечению финансирования дефицита бюджета.

Вне зависимости от развития дальнейших событий в мировой экономике и в России в частности, наша страна должна быть способна при любом сценарии обеспечить выполнение взятых на себя обязательств, снизить бюджетные риски и обеспечить финансирование бюджетного дефицита.

Примечания

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 524.

² Макконнелл К., Брю С. Экономикс. М., 1992. Т. 1. С. 366–369.

³ Словарь современной экономической теории Макмиллана. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 436.

- ⁴ Основные результаты и направления бюджетной политики на 2012 год и период до 2014 года [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации. URL: http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/12/orgnbp_12-14_v8.doc (дата обращения: 30.05.2012).
- ⁵ Сведения о движении средств по счету Федерального казначейства в Банке России по учету средств Фонда национального благосостояния в рублях за 2009–2011 гг. [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации. URL: <http://www1.minfin.ru/ru/nationalwealthfund/> (дата обращения: 30.05.2012).
- ⁶ Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2012–2014 гг. [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации. URL: http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/08/Dolgovaya_politika_na_sayt_SSHA1.pdf (дата обращения 30.05.2012).

КРЕДИТОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассматриваются состояние и тенденции кредитования малого бизнеса в аспекте основных региональных проблем: значимость малого бизнеса для экономики Кировской области, реализация мер государственной поддержки, необходимость построения эффективной системы кредитования малых предприятий, кредитование субъектов малого бизнеса в регионе. Проведен мониторинг кредитов малому бизнесу в Кировской области банковским сектором. Представлены результаты проведенного анкетирования предпринимателей области по различным вопросам, касающимся краткой характеристики предприятий и доступности банковских кредитов малому бизнесу.

Ключевые слова: малый бизнес Кировской области, кредитование малого бизнеса, анкетирование, доступность кредитных ресурсов, залоговое обеспечение.

«Поддержка малого предпринимательства является одним из важнейших приоритетов для Правительства Кировской области»¹. Некоторые специалисты считают, что «малое предпринимательство – феномен региональный»². Основная сфера его деятельности – это регион или территория, где функционирует предприятие.

В настоящее время сектор малого предпринимательства представляет собой в экономике Кировской области достаточно мощную экономическую и социальную силу. Малый бизнес представлен в ряде отраслей экономики области. Наибольшее количество субъектов малого предпринимательства работают в сфере розничной торговли и операций с недвижимым имуществом, в сфере предоставления транспортных и коммунальных услуг, общественного питания, бытовых услуг населению, а также в производственной сфере: деревообрабатывающем, мебельном, пищевом и швейном производствах. Всего в сфере малого предпринимательства (по

оценочным данным) занято 261 тыс. человек, что составляет 34,5 % экономически активного населения области³.

С 2006 г. регион участвует в федеральных конкурсах, проводимых Минэкономразвития РФ среди субъектов РФ на право предоставления средств федерального бюджета на поддержку малого предпринимательства.

В целях стимулирования данного сектора экономики в регионе реализуется областная целевая программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Кировской области на 2010–2014 годы». В рамках программы предпринимателям предоставляется широкий спектр поддержки: инфраструктурная, финансово-кредитная, имиджевая, информационно-консультационная, поддержка экспортно-ориентированного и инновационного предпринимательства, подготовка кадров для сферы малого предпринимательства и содействие органам местного самоуправления в развитии малого бизнеса на подведомственной территории.

Динамика средств федерального и областного бюджетов представлена на рис. 1. Значения показателей имеют разные направления тренда в исследуемом периоде. За последние 3 года объемы финансирования сократились. В 2011 г. объем финансирования программы составил 238,2 млн руб., в том числе 54 млн руб. средств областного бюджета и 184,2 млн руб. средств федерального бюджета⁴.

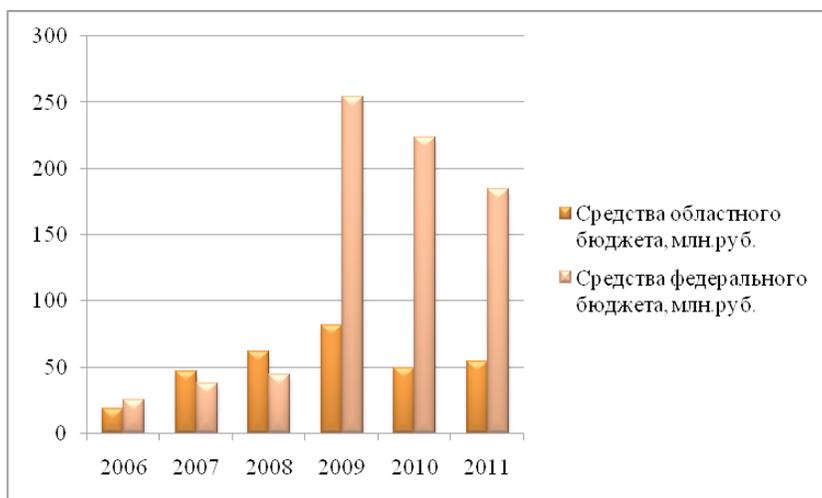


Рис. 1. Динамика бюджетных средств на поддержку и развитие малого предпринимательства в Кировской области, 2006–2011 гг.

При столь значительном количестве предприятий для масштабов города и особенно числе экономически активного населения, занятого в данной сфере, совершенно логично предположить, что необходимо делать упор на его дальнейшее развитие и успешное функционирование. Тогда естественным становится вопрос о возможности финансирования малого бизнеса со стороны банковского сектора, ведь те суммы, которые исходят от государства, ничтожно малы и в принципе сложившуюся ситуацию в области не изменят.

Всего в Кировской области по состоянию на 01.07.2012 г. банковский сектор был представлен тремя региональными коммерческими банками, 18 филиалами банков иных субъектов РФ⁵, действующих в Кировской области, часть из которых ведет активную работу с малым бизнесом.

Ни в одном из региональных банков (ОАО АКБ «Вятка-банк», ОАО КБ «Хлынов», ЗАО «Первый Дортрансбанк») не создано благоприятных условий для кредитования малого бизнеса. Маркетинговая активность кредитных организаций слабая, предложения кредитных ресурсов ориентированы на крупный бизнес. Требования к заемщикам достаточно жесткие, необходимый комплект документов весомый, в результате у предпринимателей даже процедура обращения в банк и ожидание решения банка о выдаче (отказе) в кредите требуют много времени.

Кредитование малого бизнеса в банках с участием государственного капитала (Волго-Вятский банк Сбербанка России Кировское отделение № 8612, ОАО АКБ «Банк Москвы», ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк», ЗАО «Банк ВТБ 24») реализуется, представлены продуктовые линейки, перечень которых много шире, если сравнивать с региональными банками. Требования, предъявляемые к заемщикам – предприятиям малого бизнеса, в целом не отличаются по своему составу и набору. Часть заявленных программ кредитования в реальности не реализуется, совершенствование практики работы банков с данным сектором не происходит, банки предпочитают крупных и надежных клиентов. В Кировской области Сбербанк является крупнейшим кредитором малого и среднего бизнеса. Его основные преимущества – большое количество отделений и относительно невысокие процентные ставки.

Банки – лидеры по кредитованию малого бизнеса в России⁶ не представлены в полном составе в Кировской области. Причины просты: регион по уровню экономического развития достаточно слабый, в результате ниша занята региональными банками и банками с участием государственного капитала. Кроме того, указанные

структуры зарекомендовали себя как надежные партнеры. Банки (ООО КБ «Юниаструм Банк», ОАО «Промсвязьбанк» и ОАО «АК БАРС») активно работают с малым бизнесом, несмотря на сложности в конкуренции с крупными банками страны предлагают различные программы кредитования, где требования к заемщикам и необходимый пакет документов в целом ниже.

В результате можно сделать ряд выводов по проблемам кредитования малого бизнеса в регионе:

1) рынок кредитных продуктов для малого бизнеса в Кировской области сформирован;

2) основными «игроками» рынка, выступающими со стороны предложения кредитных продуктов, являются крупные надежные банки, которые способны диктовать свои условия и «держат» цену;

3) вход на рынок новых «игроков» достаточно сомнителен, несмотря на то, что рынок Кировской области является малоперспективным;

4) коммерческие банки предлагают достаточно большое количество программ кредитования для малого бизнеса, из которых часть не реализуется вовсе;

5) требования к предприятиям-заемщикам высокие;

6) пакет документов собрать сложно, и не для всех предпринимателей существует возможность его предоставления;

7) большинство кредитных продуктов предоставляются при наличии залогового обеспечения.

Кроме указанных выше проблем можно добавить, что заявка на получение кредита рассматривается банком от нескольких дней до нескольких месяцев. Поэтому кредитным организациям необходимо организовывать бизнес-процесс таким образом, чтобы выдача и погашение кредита малому бизнесу могла осуществляться в любом отделении банка в сжатые сроки, что позволит увеличить объемы предоставляемых займов.

Нами было проведено исследование – анкетирование представителей малого бизнеса в количестве 500 субъектов на базе рекламного агентства ООО фирмы «ЛераСервис» в сроки с 15.05.2011 по 15.06.2011.

Респондентам был задан ряд вопросов, связанных со сроком существования бизнеса, отраслевой принадлежностью организаций, величиной годового оборота компании, участием в программах банковского кредитования, их сроках, суммах, запрашиваемой информации, а также общей оценки кредитной политики банка по отношению к малому бизнесу, и другие.

Как показало исследование, больше половины из числа опрошенных существуют на рынке от пяти и более лет, что говорит о некоторой стабильности и надежности. Всего лишь 6 % относятся к числу вновь образованных и функционирующих менее года организаций. Несмотря на то что во всех официальных изданиях отраслевым лидером называют торговлю, в нашем случае 35 % респондентов не смогли отнести сферу ведения бизнеса ни к одной из предложенных, поэтому указали как прочие. Данный факт наводит на мысль, что предприниматели работают параллельно в нескольких сферах, т. е. ведут диверсифицированный бизнес, а порой создают множество фирм по ряду направлений. На долю розничной торговли приходится 28,6 % числа предпринимателей.

Оборот большинства респондентов (55,4 %) оказался менее 15 млн руб., у 35,4 % годовой оборот составил от 15 до 45 млн руб. При столь незначительном обороте предприятия малого бизнеса проявляют интерес к заемным источникам, это подтверждает то, что 30 % опрошенных пользуются кредитом постоянно, 31,8 % – иногда. Несмотря на сложность получения кредитов, организации активно участвуют в программах кредитования, и только 4,8 % респондентов не пользуются кредитными средствами в основном в связи с тем, что существуют на рынке до одного года или вновь образованы. В результате для данной категории заемщиков кредитные предложения вообще отсутствуют, банки предпочитают работать с надежными клиентами.

По срокам кредитные продукты малому бизнесу в большинстве своем краткосрочные (54,6 % предприятий малого бизнеса Кировской области пользуются заемными средствами на срок от 7 до 12 месяцев), только 11 % (преимущественно из числа предприятий, существующих на рынке более 10 лет) имеют возможность привлекать кредиты на срок свыше двух лет.

Суммы полученных кредитов также малы, большинство (63,4 %) берут в кредитных организациях сумму до 0,5 млн руб., что связано, во-первых, с оборотным характером кредита, во-вторых, с недостаточностью ликвидного имущества, а порой и с жесткой залоговой политикой, предполагающей ряд понижающих коэффициентов относительно рыночной стоимости предмета залога, 25,6 % – на сумму от 0,5 млн руб. до 1 млн руб., и лишь небольшое число предпринимателей берут кредиты суммой более 1 млн руб., к этому числу относятся те, кто работает на рынке достаточно длительное время и годовой оборот которых превышает 45 млн руб.

Для оценки кредитоспособности заемщиков 85,8 % из числа опрошенных ответили, что коммерческие банки запрашивают бух-

галтерскую (финансовую) отчетность. Здесь, по нашему мнению, и заключается одна из главных проблем методики оценки кредитоспособности предприятий малого бизнеса, так как зачастую данная группа заемщиков применяют специальные налоговые режимы, следовательно, не формируют финансовую отчетность и даже бухгалтерский учет не ведется на должном уровне. Поэтому мы считаем, что в первую очередь такие предприятия должны предоставлять сведения о движении денежных средств, которые являются показателями эффективности работы предприятия и по которым нужно проводить оценку кредитоспособности. Кроме того, малый бизнес зачастую не имеет имущества, а величина собственного капитала редко бывает больше законодательно установленной, в результате финансовая устойчивость и платежеспособность такого предприятия кризисная, следовательно, будет либо отрицательное решение о предоставлении кредита, либо достаточно низкий кредитный лимит.

На вопрос оценки кредитной политики банков по отношению к малому бизнесу большинство предпринимателей (67 %) оценили кредитную политику как умеренно-жесткую, а 30,6 % как жесткую. Банки реализуют столь жесткие формы работы с малым бизнесом в связи с высокими кредитными рисками и отсутствием залогового обеспечения у большинства предпринимателей.

Более одной трети опрошенных считают, что кредитные продукты, направленные на пополнение оборотных средств, доступны, но кредитный лимит мал, 35 % – кредиты доступны при наличии хорошей кредитной истории. Именно эти предприятия имеют опыт сотрудничества с банком, регулярно пользуются кредитами, достаточно давно функционируют на рынке, следовательно, это и есть та категория, которой доверяет банк и делает на них основную ставку при кредитовании. Тем не менее весьма много остается тех (28,6 %), кому кредиты не выдают, т. е. использование кредитных ресурсов становится для них совершенно недоступным.

Что касается доступности кредитных продуктов, направленных на развитие бизнеса, то наиболее популярным ответом стал «доступны с хорошей кредитной историей». Кредитные организации доверяют длинным ресурсам только тем предприятиям, с которыми имеют длительные доверительные отношения.

Как известно, наличие «плохих» долгов тормозит развитие кредитования. Поэтому в процессе урегулирования проблемных активов ключевая роль принадлежит залоговому инструментарию и переоценке предметов залога. Коммерческие банки предъявляют ряд требований к ликвидности залогового имущества, в результате

его рыночная стоимость оказывается намного ниже балансовой, а следовательно, сумма кредита также будет на порядок ниже возможной. Это обстоятельство подтверждает мнение респондентов, из которых 59,4 % считают, что залоговая политика носит «грабительский» характер, а 25 %, что кредит взять сложно. Только 0,4 % устраивает залоговая политика полностью.

Как отмечалось ранее, банки предпочитают работать с крупными, стабильными клиентами. Поэтому ответ на вопрос по поводу оценки готовности банков к активному сотрудничеству с субъектами малого бизнеса не стал новостью. Итак, 45 % респондентов считают, что банки недостаточно тесно сотрудничают с малыми предприятиями, 30,2 % отмечают сложности с получением необходимой информации и только 23 % считают сложившуюся ситуацию нормальной.

Безусловно, организации процесса кредитования банками предприятий малого бизнеса необходимо дальнейшее совершенствование, что приведет к снижению процентных ставок по данным кредитам. На сегодняшний день огромное количество начинающих предпринимателей желали бы получить кредиты на открытие и развитие собственного бизнеса, но высокие процентные ставки отпугивают многих владельцев частных предприятий.

Таким образом, проведенный анализ кредитования малого предпринимательства в Кировской области позволил сделать следующие выводы:

1) в Кировской области существует необходимое правовое поле для эффективной работы рынка банковского кредитования малого предпринимательства;

2) на территории области создана инфраструктура поддержки малого предпринимательства;

3) на рынке банковского кредитования Кировской области кредиты субъектам малого бизнеса в большинстве предоставляют ряд региональных банков и банков с участием государственного капитала;

4) большинство кредитных продуктов для малого бизнеса предоставляются при наличии залогового обеспечения, что в результате «отрезает» от банков достаточно широкий круг клиентов;

5) коммерческие банки предлагают большое количество программ кредитования для малого бизнеса, из которых часть не реализуется вовсе или невыгодна субъектам малого предпринимательства;

6) у малого бизнеса практически нет возможностей по привлечению средств в период создания предприятия.

Совершенствование кредитования малого бизнеса является довольно сложной задачей, решать которую должны не только государственные органы управления, но и кредитные организации, так как основная проблема рынка кредитования малого бизнеса – сохраняющийся дефицит потенциальных заемщиков с хорошим финансовым положением.

Примечания

- ¹ Правительство Кировской области. Официальный сайт. URL: <http://www.ako.kirov.ru> (дата обращения: 01.07.2012).
- ² Меркушев А.И. Финансовый механизм развития малого предпринимательства: теория, методология, практика: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2008. 370 с.
- ³ Правительство Кировской области. Официальный сайт.
- ⁴ Там же.
- ⁵ Региональный раздел // Банк России. URL: <http://www.cbr.ru/regions/OLAP.asp?Direct=1&DateSort=01.10.2010&RESULT.x=1&ST3.x=55&ST3.y=4> (дата обращения: 01.07.2012).
- ⁶ Результаты опроса топ-менеджеров банков на VII Ежегодной конференции «Финансирование малого и среднего бизнеса – 2011»: будущее рынка кредитования МСБ // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: http://raexpert.ru/editions/bulletin/rez_top_men_na_frb.pdf (дата обращения: 06.07.2012).

Г.Р. Таишева, А.А. Бесов

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Статья посвящена вопросам регулирования и формирования механизмов финансирования спортивных мероприятий. Особое внимание уделяется ретроспективному подходу к финансированию спортивных мероприятий и анализу статей расходов на проведение мероприятий.

Ключевые слова: спортивные мероприятия, финансирование, регулирование.

Организационная структура управления спортивными мероприятиями еще значительно наследует черты советской системы. Ее можно отнести к централизованному, традиционно ведомственному типу с малой степенью координации межведомственных взаимодействий. Несогласованность работы ведомств, по сути, задается нормативно-правовыми документами, регулирующими их деятельность. Сравнительно недавно начались изменения, направленные на придание ей большей гибкости и формирование структур, позволяющих включить в процесс разработки стратегического видения не только представителей органов исполнительной власти, но и других участников спортивного сообщества¹.

Анализ действующей в настоящее время системы управления спортивными мероприятиями, нормативно-правовой среды и стратегических документов, определяющих цели и механизмы государственного управления, позволяет выделить основные параметры этой системы на федеральном уровне (табл. 1).

Государство участвует в регулировании спортивных мероприятий разного уровня: международных, всероссийских, мероприятий уровня субъектов, мероприятия муниципального уровня, а также уровня муниципальных образований, физкультурно-спортивных объединений.

Таблица 1

Основные характеристики государственного регулирования
спортивных мероприятий в РФ2

Параметры	Характеристика
Стратегическое планирование	Планирование осуществляется на основе программ развития сферы физической культуры и спорта
Принятие решений	Централизованная и закрытая система выработки политики
Реализация функций регулирования	Ведомственный принцип
Механизмы обратной связи	Фактически отсутствует система мониторинга и оценки реализации политики. Осуществляется контроль целевого использования бюджетных средств
Прозрачность решений	Недостаточная открытость и прозрачность деятельности органов управления на всех уровнях управления
Механизмы координации	В сфере существуют консультативный орган, однако его влияние на процесс принятия решений несущественно

Под функциями спортивного мероприятия понимаются объективно присущие ему свойства, способствующие удовлетворению определенных потребностей личности в зрелищных физкультурно-спортивных услугах. Выделяют такие функции, как определение иерархии мест участников, спортивно-зрелищная, нравственно-регулятивная, гедонистическая, рекреативная³.

Определение иерархии мест участников. Эта внутриспортивная специфическая функция реализуется путем определения полной иерархии мест, когда каждый участник соревнования оценивается относительно всех других участников и получает свое личное ранговое место; определения только победителя соревнования, т. е. выделения только сильнейшего из соревнующихся спортсменов; фиксации спортивного результата – рекорда, превосходящего все предшествующие ему в данном виде спорта.

В числе внешних по отношению к мероприятиям следует отметить спортивно-зрелищную, нравственно-регулятивную, гедонистическую и рекреативную функции.

Спортивно-зрелищная функция. Проявляется в удовлетворении спортивно-познавательных зрелищных потребностей различных групп болельщиков, приходящих на спортивные соревнования.

Нравственно-регулятивная функция. Состоит в том, что в процессе соревновательной деятельности проявляются различные нравственные качества соревнующихся, а также происходит общественная оценка определенных социально значимых нравственных норм.

Гедонистическая функция. Означает, что спортивные мероприятия обеспечивают возможность удовлетворения различных эстетических потребностей людей.

Спортивные мероприятия выполняют *рекреативную функцию* отдыха и развлечения населения, обеспечивая удовлетворение его потребностей в эмоциональной разрядке.

Анализ механизмов финансирования спортивных мероприятий позволил выделить четыре этапа их развития:

- формирование механизма финансирования (1896–1932);
- поиск новых источников финансирования (1932–1972);
- оптимизация источников финансирования (1972–1998);
- внедрение и экономическое использование высоких технологий (1998–наст. вр.)⁴.

На первом этапе для привлечения средств для финансирования спортивных мероприятий использовались самые простые источники: поступления от частных инвесторов, меценатов и спонсоров (65 %), продажа билетов на соревнования и церемонии (20 %), продажа сувенирной продукции, марок, монет (8–15 %). Этот период характеризуется большой активностью меценатов, число которых снижается после Первой мировой войны.

Второй этап – этап начала использования телевидения. Первая телевизионная трансляция была из Берлина в 1936 г., транслировались Олимпийские игры. Затем были впервые проданы права на телевизионную трансляцию игр XII Олимпиады из Лондона, а в 1958 г. появилась Статья 49 в Олимпийской Хартии, закрепляющая порядок взаимодействия телекомпаний и Международного олимпийского комитета (МОК). На играх XX Олимпиады в Мюнхене появляется пятый вид финансирования – лицензирование. В бюджет Игр включаются и доходы от продажи прав на использование олимпийской символики.

В третьем этапе можно выделить период экономического кризиса (1972–1985) и период экономического расцвета (1985–1998). Экономический кризис характеризовался низкими доходами МОК, дефицитом бюджета и сбоями финансирования спортивных мероприятий (игры Олимпиады в Монреале 1976 г., игры московской Олимпиады 1980 г., безальтернативный выбор Лос-Анджелеса в качестве столицы игр Олимпиады 1984 г.).

В 1985 г. начался период экономического расцвета: начала работать программа «Главный Олимпийский Партнер», была

введена аукционная система по продаже прав на телетрансляции Олимпийских игр, законодательно защищена олимпийская символика с целью широко использования лицензирования, начался выпуск олимпийских марок, монет, значков и т. п.

Четвертый этап назван – внедрение и финансовое использование высоких технологий (1998–наст. вр.). Первыми играми, которые широко освещались в Интернете, были Олимпийские зимние игры 1998 г. в Нагано. Однако с 2000 г. онлайн-информирование пользователей Интернета по всему миру стало снижать зрительский интерес к телетрансляциям – основному источнику финансовых поступлений МОК и оргкомитетов, что влияло на размер телеаудитории и на доходы в меньшую сторону. На Играх в Сиднее был впервые открыт интернет-магазин олимпийских товаров, в Пекине – внедрена технология территориального ограничения на трансляцию Игр в Интернете и по мобильным телефонам, что позволило обеспечить продажу прав на трансляции через эти новые источники информации и связи.

Конкуренция Интернета и телевидения и рассмотрение Интернета как перспективного источника финансирования позволяют предположить, что в ближайшем будущем он превратится в важную составляющую финансовых поступлений.

Проанализируем эволюцию форм участия государства в поддержке спортивных мероприятий⁵.

Первый этап относится к периоду формирования политических и экономических основ современной России (1991–1997 гг.). Для него характерны действия государства по сохранению физической культуры и спорта в кризисных условиях. Реструктуризация в этот период времени не проводилась, поскольку государство было не в состоянии использовать арсенал «дорогостоящих» преобразований и поддержка спортивных мероприятий осуществлялась лишь в меру поступления бюджетных средств. При этом бюджетное финансирование постоянно сокращалось. В реальном исчислении расходы на физическую культуру и спорт из средств федерального бюджета сократились в этот период в 3,7 раза.

Второй этап – с 1997 по 2001 г. – период частой смены приоритетов в государственном регулировании и разнообразия применявшихся подходов при отсутствии преемственности между ними. Баланс между стратегическими и текущими задачами нарушался в пользу решения тактических задач. Государственное финансирование было нестабильным – небольшой его рост в начале рассматриваемого периода за счет финансирования спортивных мероприятий (молодежные команды и подготовка к Паралимпийским играм) сменился снижением бюджетных затрат.

Третий этап начался в 2002 г. и продолжается по настоящее время. Это период активной разработки стратегических подходов, призванных определить долгосрочную физкультурно-спортивную политику и встроить ее в другие экономические инициативы государства. Возросший бюджет сферы при сократившейся численности занятых позволил начать реализацию ряда ресурсоемких проектов (федеральная целевая программа строительства 1000 ФОКов, Олимпийская программа).

Однако государственные меры по преобразованию и развитию сферы физической культуры и спорта были на всех этапах более масштабными, системными и глубокими, чем предпринимавшиеся практические шаги. Практика реализации решений демонстрирует их недостаточную последовательность и преемственность, хотя определенные положительные сдвиги проявились на последнем этапе. Государственное регулирование характеризуется отсутствием переоценки ранее принятых решений и реализованных инициатив, а также публичного отказа от ошибочных или неэффективных решений.

Анализ исследований, проводимых в развитых странах в области спорта, показывает, что в первые два десятилетия XXI в. повысится внимание государства к спорту, особенно к спорту высших достижений и массовому спорту, в связи с демографическими изменениями в составе населения. Поддержка физической культуры и спорта осуществляется двумя основными методами: во-первых, прямым регулированием путем финансирования мероприятий и физкультурно-спортивных структур, во-вторых, косвенным регулированием через создание условий для эффективного функционирования физкультурно-спортивных структур и сооружений.

В современной российской практике средства на развитие спорта выделяются федеральным правительством (Министерством РФ по физической культуре, спорту, туризму), местными бюджетами, финансирование осуществляется также по линии профсоюзов и фонда социального страхования. Определенная часть денежных средств идет от Олимпийского комитета и международных спортивных организаций.

Рассмотрим более детально основные аспекты финансирования спортивных мероприятий из бюджетных и внебюджетных источников.

Государственная поддержка спортивных мероприятий может осуществляться по широкому спектру направлений. Расходы, обеспечиваемые из средств государственного бюджета, различаются в зависимости от масштабов проведения мероприятия. Структура расходов представлена в табл. 2.

Таблица 2

Структура расходов, обеспечиваемых
за счет федерального бюджета⁶

Расходы при проведении всероссийских спортивных мероприятий	Расходы при проведении международных спортивных мероприятий на территории Российской Федерации	Расходы при проведении международных спортивных мероприятий за пределами территории Российской Федерации
<p>а) услуги по информационно-техническому обеспечению;</p> <p>б) услуги по предоставлению спортивных сооружений в пользование;</p> <p>в) услуги автотранспорта;</p> <p>г) услуги автомашин «Скорая помощь» с медицинским персоналом;</p> <p>д) награждение участников соревнований (медали, дипломы, памятные призы (кубки) и др.);</p> <p>е) заработная плата спортивным судьям за обслуживание спортивных мероприятий;</p> <p>ж) проезд по тарифам экономического класса и проживание спортивных судей.</p>	<p>а) услуги по информационно-техническому обеспечению;</p> <p>б) услуги по предоставлению спортивных сооружений в пользование;</p> <p>в) услуги автотранспорта;</p> <p>г) услуги автомашин «Скорая помощь» с медицинским персоналом;</p> <p>д) награждение участников соревнований (медали, дипломы, памятные призы (кубки) и др.);</p> <p>е) заработная плата спортивным судьям за обслуживание спортивных мероприятий;</p> <p>ж) проезд по тарифам экономического класса и проживание спортивных судей;</p> <p>з) проживание и питание членов спортивных сборных команд Российской Федерации;</p> <p>и) аккредитация участников;</p> <p>к) обеспечение безопасности участников;</p> <p>л) обеспечение экипировкой.</p>	<p>а) проезд к месту проведения соревнований и обратно членов спортивной делегации, включая оплату авиа- и (или) железнодорожных билетов, по тарифам экономического класса, багажа, парома и автотранспорта;</p> <p>б) услуги по оформлению виз и консульского сбора членов спортивной делегации;</p> <p>в) услуги по предоставлению спортивных сооружений в пользование;</p> <p>г) услуги автотранспорта;</p> <p>д) суточные, проживание и питание членам спортивной делегации;</p> <p>е) услуги специализированного автотранспорта по доставке оборудования, инвентаря.</p>

Например, на финансирование Универсиады 2013 г. в городе Казани Республики Татарстан государством была выделена сумма в размере 128 901 млн руб.

Однако средства, полученные от государственных органов и неправительственных структур, не могут полностью решить проблемы финансирования спортивных мероприятий.

Эту проблему часто помогает решать спонсорство. Закон «О рекламе» определяет спонсора как «лицо, предоставившее средства либо обеспечившее предоставление средств для организации и (или) проведения спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле- или радиопередачи либо создания и (или) использования иного результата творческой деятельности»⁷.

Спонсорский вклад состоит в предоставлении финансовых средств, имущества, результатов интеллектуальной деятельности, оказании услуг для проведения мероприятия. То есть спонсоры платят за рекламу своей деятельности. Из спонсорского вклада, получаемого спортивными мероприятиями, складывается:

- организация мероприятия (аренда помещения, необходимое оборудование и инвентарь, проживание участников, питание и др.);
- оплата работы технического персонала (техники, грузчики, охрана, уборщики и др.);
- оплата работы спортивного персонала (судьи, секретариат, врач и др.);
- развлекательная программа (конкурсы, розыгрыши, группа поддержки, приглашенные «звезды», «специальные» матчи, мастер-класс, ведущие и др.);
- рекламная кампания спортивного мероприятия (сюда же можно включить разработку стиля, гимна, эмблемы, тематического сайта, работу операторов и т. д.);
- призовой фонд;
- «запас прочности» (обычно 7–13 % от всей суммы на обязательные непредвиденные чрезвычайные ситуации);
- страхование участников (в том случае, если на себя не взял эту функцию спонсор-страхователь);
- оплата работы менеджмента и маркетинга соревнований⁸.

Для компании спонсорство дает широкий спектр возможностей рекламного воздействия на участников и болельщиков спортивного мероприятия.

Например, компания может спонсировать не команду и не чемпионат, а фан-клуб и заполучить, таким образом, имидж

«официального спонсора фанатов», как это сделала в свое время компания Согопа на мексиканском рынке, что позволило ей занять четкую дифференцирующую позицию в умах потребителей.

Примечания

- ¹ *Бескровная В.А.* Государственное регулирование сферы физкультурно-спортивных услуг (методологические и организационно-экономические основы): Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2008.
- ² Там же.
- ³ Менеджмент и безопасность в адаптивной физической культуре. Раздел 7. Менеджмент спортивных соревнований [Электронный ресурс] // Библиотека международной спортивной информации. URL: <http://bmsi.ru/doc/cd9acd21-8bc3-4182-b6f3-304fde6fefb1>.
- ⁴ *Маркин Е.В.* Совершенствование механизма влияния макроэкономических факторов в рамках Олимпийского делового цикла на рост экономики страны проведения Олимпийских игр: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2009.
- ⁵ *Бескровная В.А.* Указ. соч.
- ⁶ По материалам приказа Минспорттуризма России от 16 апреля 2010 г. № 364.
- ⁷ Федеральный закон «О рекламе».
- ⁸ *Явленин И.* Спонсорство спортивных соревнований [Электронный ресурс] // 4p.ru. URL: <http://www.4p.ru/main/theory/27217/>.

«ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ» – ДЕНЬГИ? ЕЩЕ РАЗ К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

В статье обсуждается (в порядке дискуссии) вопрос, являются ли «электронные деньги» качественно новыми по своей природе деньгами.

Ключевые слова: электронные деньги, платежные системы.

Система телекоммуникаций сделала возможным удобные и быстрые (по сравнению с традиционными методами) безналичные платежи и расчеты через многочисленные платежные автоматы и на базе разовых платежных карт крупных провайдеров и компаний мобильной связи, которые обеспечивают перевод наличных денег в электронном виде (типа e-pay, yandex money, web money и т. п.). Возросшая роль таких электронных платежей привлекла внимание специалистов, которые поспешили дать этому инструменту денежных платежей броское название «электронных денег», подчеркивая, прежде всего, виртуальность носителя денежной стоимости.

Однако и формат электронных записей на счетах или на специальных носителях электронной информации (типа банковских карточек), и практика телекоммуникационных трансфертов достаточно давно существует в рамках традиционного денежного обращения. Хорошо известна система межбанковских расчетов SWIFT, международные системы банковских карточек VISA, Master Card, Dinners Club или платежные системы биржевых расчетов типа SALT, Saggitaire, Targert. Формат электронных записей используется сегодня не только в отношении денег, но и многих других коммерческих документов (например, в рамках программы UN/EDIFACT) в целях ускорения документооборота при проведении сделок. Так что электронный формат денег и возможность их теле-

коммуникации вряд ли могут считаться уникальной характеристикой «электронных денег» и основанием для их выделения в качестве особой новой формы денег. Поэтому вопрос теоретической интерпретации природы «электронных денег», основанный только на их формальном определении как инструментов безналичных расчетов, хранящихся в виде электронных записей, не может не вызывать возражений.

Концептуально более существенной представляется ссылка на то, что для передачи «электронных денег» от владельца к получателю не требуется обращения к банковскому счету, т. е. «электронные деньги» могут обращаться вне банковской системы.

Существующие в электронном формате безналичные деньги связаны с депозитными счетами в банке (в том числе и для банковских карт). Это делает безналичные расчеты адресными. Преимущество наличных денег на бумажном носителе заключается в автономности и анонимности трансфертных операций: нет привязки к персональным счетам. «Электронные деньги», являясь виртуальными, как безналичные деньги, с одной стороны, но не привязанными к банковским депозитным счетам, т. е. автономными средствами платежа как бумажные деньги, – с другой, естественно, образуют качественно новую ипостась денежных средств. В этом плане вполне оправданным (хотя и достаточно радикальным) выглядит предложение рассматривать «электронные деньги» в качестве «новой, особой формы денег», порождаемой «условиями современной постиндустриальной экономики»¹.

С ростом объема операций с «электронными деньгами» обостряются и проблемы организации, контроля и регулирования процессов работы с этими новыми виртуальными денежными инструментами. Необходимость определения статуса новых финансовых агентов, разработки законодательных норм, порядок легализации денежных операций и т. п. в сфере обращения «электронных денег» неоднократно выдвигалась специалистами, в том числе, в частности, в «Вестнике РГГУ»².

Трансферт «электронных денег» обеспечивается платежными терминалами или структурами, с которыми клиентура (участники расчетных и платежных операций) связывается с помощью устройств телекоммуникации электронной информации (компьютерами и мобильными телефонами). Функциональное подобие «электронных денег» наличным деньгам опирается на механизм формирования «электронного кошелька», не связанного с депозитным счетом владельца. Списание средств «электронного кошелька» аналогично использованию наличных средств, оно не

отслеживается изменением депозитного (или кредитного) счета. В обращение входят виртуальные средства безналичных расчетов, но обращающиеся вне банковской системы, где, собственно, и происходит сегодня оборот безналичных денег. Формируется особая, внебанковская сеть движения электронных платежных средств, что дает основание говорить о функционировании особой, качественно новой денежной системы.

Однако основанием для эмиссии «электронного кошелька» новых платежных средств в электронном виде служат все те же депозитные счета, поскольку «электронные деньги» являются, по сути, prepaid финансовым продуктом. Просто денежные средства участников платежной системы находятся не в банке, а у эмитента новых платежных средств, а в банке находится депозитный счет самого эмитента. Очевидно, что общая сумма эмитированных электронных денежных средств не должна в принципе превосходить величину депозитного счета эмитента. Речь идет просто о некотором усложнении схемы движения денег из-за появления дополнительного финансового посредника.

Трансферт «электронных денег» означает реализацию только операции *платежа*, а не расчета. Целью обращения денежных средств (при любой форме носителя информации о денежной сумме, в том числе «электронных денег»), в конечном счете, является *расчет*, т. е. зачисление денежных сумм на счет получателя. В системе платежей «электронными деньгами» денежные суммы в любом случае должны быть списаны с депозитного счета эмитента электронных денег, пополняемого средствами реальных плательщиков в форме prepaid услуги. Безналичный расчет опосредствуется дополнительным депозитным счетом эмитента «электронных денег», выполняющего prepaid услугу владельца платежной карточки или более удобного современного «электронного кошелька»

Но так практически функционируют и все другие финансовые инструменты, используемые как квазиденьги (или денежные суррогаты). К таким суррогатам можно отнести любые финансовые инструменты, имеющие признанную стоимость, которые нередко используются в качестве платежных средств. Такие денежные инструменты в электронном виде сегодня эмитируют не только автономные платежные системы, но и традиционные банки, предлагающие активно депозитные сертификаты, банковские финансовые гарантии, банковские чеки на предъявителя. Эти инструменты способны замещать безналичные деньги в качестве средств платежа, причем их передача не требует участия банка в качестве посредни-

ка. Вместе с тем они функционируют лишь в качестве квазиденег, поскольку их функциональная характеристика не полностью соответствует функциям денег.

Конечно, электронные деньги, эмитируемые современными платежными системами на базе электронных кошельков, функционально более удобны по сравнению с существующими издавна инструментами платежа в виде ценных бумаг. Но в отличие от традиционных денег, безналичных или на бумажном носителе, эмитируемые платежной системой электронные денежные средства обращаются только в рамках самой этой системы. Окончательным средством расчетов (за рамками внутреннего клиринга) все равно остаются признанные государством деньги (эмитируемые государством или лицензированные им кредитными организациями). Соответственно, надежность внутрисистемных расчетов и платежей с использованием эмитированных новых денежных инструментов определяется финансовой устойчивостью депозитов в банковской системе.

Вместе с тем следует признать функциональное равноправие практически используемых инструментов денежных расчетов и платежей (именуемых обычно квазиденьгами или денежными суррогатами). Фактически любое распоряжение собственника по переступке своих прав на ценности, имеющие признанную стоимость (воплощенное ли на бумажном носителе или в форме электронной информации), является символом (носителем) этой стоимости и может служить инструментом денежных расчетов и платежей. С этой точки зрения «электронные деньги», эмитируемые сегодня современными платежными системами (как, впрочем, и те, которые будут возникать в дальнейшем), являются не «денежными суррогатами», а деньгами, не менее правомерными, чем деньги, эмитируемые государством или банками (под его контролем), которые сегодня трактуются как единственно законные денежные средства.

Отвечая на вопрос, поставленный в заголовке, можно сказать, что в рамках сегодняшней экономической теории «электронные деньги» – безусловно, суррогат денег, являющийся должным обязательством эмитента, какого-либо участника платежной системы. И усилия центрального регулятора – Центрального банка РФ – направлены только на то, чтобы максимально усилить контроль над объемом эмиссии³. Борьба за признание их «особыми» деньгами (наличными, с одной стороны, по функциональным характеристикам, и одновременно безналичными – с другой, по форме носителя) мало что меняет в оценке их природы. Это – не деньги в трактовке классической теории.

Но в рамках той же самой общепринятой концепции и банковские кредитные деньги, и бумажные деньги, эмитируемые государством (тем же самым Центральным банком), также являются суррогатами денег, поскольку не имеют товарной стоимости, выступая в качестве долговых обязательств эмитента, в том числе и государства. Поэтому можно с полным правом говорить, что все обращающиеся денежные средства в современном государстве – это не деньги, это – суррогаты истинных денег, имеющих реальную товарную стоимость, и потому выступающие в качестве эквивалентного измерителя, средства расчета и средства накопления.

Вместе с тем в современной постиндустриальной экономике доминирует виртуальный обмен товарами, ценность которых в большинстве случаев не связана напрямую с издержками производства, отличается субъективностью оценок. Цена такого товара является символом, свидетельством социального положения собственника, его статуса, принадлежности к определенной общественной страте. Символизм стоимостной оценки предполагает и символизм меры стоимости – денег. В этом случае деньги как символ общественного статуса собственника соответствуют природе символической стоимости товара. Нет необходимости разделять денежные средства на «истинные» деньги и их «суррогаты». В современной экономике «символического обмена» все долговые обязательства эмитентов, в том числе и «электронные деньги», являются истинными деньгами.

Сегодня практически в 50 странах мира обращается более 5 тысяч валют, эмитируемых местными муниципальными властями⁴. К признанным «законным» деньгам относятся «деньги-часы» в г. Итака (США), «валюты содействия» Бразилии или деньги «местной торговли» – LETS – во Франции. Современная практика денежного обращения доказывает, что устойчивость денежной системы требует разнообразия денежных инструментов. В ЕС попытка монополизировать эмиссию евро привела к дестабилизации валютных отношений в Западной Европе. Не случайно в Германии после 2002 г. были внедрены 23 региональные валюты и готовились к обращению еще около 40 местных денежных систем⁵.

Проблема законодательного регулирования заключается прежде всего в признании государством необходимости отказа от старого понимания природы и функций денег, попыток сохранения монопольного положения безналичных кредитных денег. Нужно осознать неизбежность формирования новой денежной системы с многообразием неконтролируемых форм денежных инструментов. Все денежные инструменты, выполняющие даже частичные функ-

ции «классических» денег, – истинные деньги, не нуждающиеся в специальных законодательных нормах их признания.

Задача государства смещается на вопросы правовой ответственности эмитентов платежных систем, выработки показателей (критериев) надежности, ликвидности их платежных средств, ограничения границ их общенационального признания, а не в безнадежной попытке включить все возникающие новые платежные средства в категорию безналичных денежных ресурсов (эмиссию которых Центральный банк пытается контролировать).

Примечание

- ¹ *Аксенов В.С.* К вопросу об интерпретации электронных денег // Вестник РГГУ. 2011. № 10 (72). Сер. «Экономические науки». С. 14–22.
- ² *Шигалева Л.М.* Концепция денежно-кредитного регулирования электронных денег в России // Там же. С. 65–72.
- ³ Федеральный закон Российской Федерации от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» // Российская газета. 2011. № 5515. 30 июня.
- ⁴ *Семеко Г.В.* Дополнительные валюты: теория и практика // Мировая экономика и международные отношения. 2013. № 1. С. 57.
- ⁵ Там же. С. 59.

Эволюция образования в России

В.Г. Доброхлеб

ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕКА*

В статье анализируется динамика естественного воспроизводства населения России, различные прогнозы экономического роста. Показано, что демографические изменения в определенной степени связаны с мерами активной демографической политики, в том числе с введением материнского (семейного) капитала. Особое внимание обращено на показатели здоровья населения. Выявлены основные факторы, детерминирующие процесс естественного воспроизводства, в первую очередь влияющие на уровень рождаемости. Предложены направления демографической и пронаталистской политики.

Ключевые слова: экономический рост, естественное воспроизводство населения, депопуляция, рождаемость, индивидуальное и популяционное здоровье, пронаталистская и социальная политика.

В международном научном сообществе активно ставится вопрос о формировании нового направления – экономики развития человека. Влияние экономической динамики на «продвижение развития человека в краткосрочном и долгосрочном периодах» становится основным критерием оценки успешности экономической политики¹. В принятых документах и их проектах, посвященных стратегическому развитию России, активно выдвигаются идеи модернизации и инновационного развития страны². В Проекте «Стратегии инновационного развития России до 2020 года» предложена концепция «инновационного человека». Для успешного развития главной задачей, по мнению авторов проекта, по значимости и широте сопоставимой с суммой

© Доброхлеб В.Г., 2013

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных при поддержке РГНФ, грант №12-02-00312 «Модернизация и человеческий потенциал России: социально-экономический аспект».

всех остальных, становится проблема создания условий для приобретения россиянами знаний, умений и навыков, позволяющих активно включаться в «экономику знаний». Подчеркивается, что «инновационный человек» не означает только «инновационного предпринимателя». Предприниматели во всех странах составляют меньшинство населения. Это более объемное понятие, означающее, что каждый должен быть готов к непрерывным изменениям в различных сферах жизнедеятельности, выступать инициатором перемен. Предполагается, что компетенции будут формироваться по четырем направлениям: в системе образования; путем поощрения приобретения навыков инновационного предпринимательства, в первую очередь выпускниками вузов по техническим и естественно-научным специальностям; созданием «системы стимулирования инновационной активности молодежи, в том числе через проведение конкурсов, форумов, слетов, олимпиад, а также очно-заочных школ, проектно-исследовательских практик и курсов при ведущих вузах с применением современных сетевых форм коммуникации»; поддержкой культурного поля инноваций.

Около года назад были разработаны «Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года»³, предусматривающие два основных прогноза развития: инновационный и консервативный или энергосырьевой. Среди семи ключевых факторов, которые определяют возможность реализации инновационного сценария, определенное место (шестое из семи) связывается с «интенсивностью повышения качества человеческого капитала и формирования среднего класса». Экономический рост будет осуществляться в этом случае за счет изменения социальной структуры общества, связанной с ростом среднего класса и инновационных слоев населения. Доля среднего класса возрастет с 22 % в 2010 г. до 37 % в 2020 г. и 48 % в 2030 г. В документе основным показателем отнесения граждан к среднему классу является уровень дохода – свыше 6 прожиточных минимумов. В 2010 г. среднедушевой доход представителей среднего слоя был более 34 тыс. руб. в месяц. В 2020 г. уровень дохода, позволяющего относиться к этой категории населения, вырастет до 70 тыс. руб. Предполагается, что представители среднего класса должны «иметь жилье, сбережения, автомобиль, обладать возможностью регулярного отдыха (в том числе за рубежом)». Сценарии долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации основываются на **среднем сценарии демографического прогноза**, разработанного Росстатом с учетом итогов Всероссийской переписи населения 2010 г. Предполагает-

ся, что произойдет **относительная стабилизация общей численности населения при сокращении его в трудоспособном возрасте** и умеренным повышением роли миграционного фактора. При этом следует учитывать, что осуществлению этого демографического прогноза противостоят ряд вызовов.

В отличие от смертности, когда еще в 2005 г. количество умерших превышало 2,3 млн человек, рождаемость уже с 2000 г. начала возрастать, хотя крайне медленно. После 2005 г. наблюдается поступательное улучшение демографических показателей (табл. 1).

Таблица 1

Показатели естественного движения населения России за 2005–2012 гг.
(абсолютные показатели в тыс. человек)

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 Январь – ноябрь	2012 Январь – декабрь
Число родившихся	1457	1480	1610	1714	1764	1790	1638	1744	1896,3
Число умерших	2304	2167	2080	2976	2014	2031	1768	1739	1898,8
Естественный прирост (+) убыль (-)	-847	-687	-470	-362	-250	-241	-129,7	+4,6	-2,5

* Естественное движение населения (оперативная информация за январь – декабрь 2012 г.), опубликовано 29.01.2013.

Численность постоянного населения Российской Федерации на 1 декабря 2012 г. составила 143,3 млн человек, увеличившись с начала года на 276,2 тыс., или на 0,19 %, что произошло как за счет естественного, так и миграционного прироста, составив 98,3 % от общего. Однако при снижении темпов депопуляции пока не отмечено устойчивой тенденции ее преодоления, о чем говорит статистика за январь – декабрь 2012 г.⁴

Улучшение демографической ситуации связано как с благоприятной структурой населения, так и с активной политикой в этом направлении. С 2007 г. проводится комплекс мер, основной из которых стало предоставление материнского (семейного) капитала (МСК). На начало 2012 г. им воспользовались 3,4 млн россиян, почти все из которых (99 %) приняли решение использовать его на улучшение жилищных условий.

Таблица 2

Рождаемость у женщин в возрасте 15 лет и более*

	Млн человек		2010 г. в % к 2002 г.	В % к итогу	
	2002 г.	2010 г.		2002 г.	2010 г.
Все женщины в возрасте 15 лет и более, ответившие на вопрос о рождаемости, указали: число рожденных детей	62,9	62,4	99,3	100	100
1	19,2	19,4	101,4	30,5	31,2
2	21,2	21,5	101,5	33,7	34,4
3	5,6	5,5	97,5	8,9	8,7
4	1,6	1,4	87,1	2,5	2,2
5 и более	1,7	1,2	72,3	2,7	2,0
не родили ни одного ребенка	13,6	13,4	98,4	21,7	21,5

* По материалам Всероссийских переписей 2002 и 2010 гг. (<http://www.gks.ru>).

По результатам переписей 2002 и 2010 гг. рождаемость у женщин в возрасте 15 лет и более, проживающих в частных домохозяйствах, характеризуется следующими данными.

Среднее число рожденных детей уменьшилось в расчете на 1000 женщин с 1513 в 2002 г. до 1469 в 2010 г. В городских населенных пунктах этот показатель составил 1328 детей (в 2002 г. – 1350), а в селе – 1876 (в 2002 г. – 1993).

Из общей численности женщин в возрасте 15 лет и более, родивших детей, первого ребенка произвели на свет в возрасте 15–19 лет 19 % женщин, в возрасте 20–24 лет – 54, в возрасте 25–29 лет – 19, в возрасте 30–34 лет – 5,3, в возрасте 35 лет и более – 1,9 % женщин.

Среди домохозяйств, состоящих из двух и более человек, 17,9 млн домохозяйств (44 %) имеют детей моложе 18 лет (в 2002 г. аналогичные домохозяйства составляли 52 %). В межпереписной период на 15 % стало больше домохозяйств, не имеющих несовершеннолетних детей, что может быть объяснено в том числе демографическим старением, так как доля женщин, не родивших ни одного ребенка, не увеличилась, а снизилась. Несмотря на то что в составе домохозяйств как в городе, так и в селе по-прежнему пре-

обладают домохозяйства с одним ребенком, выросла доля семей с двумя детьми. Это связано как со вступлением в репродуктивный возраст многочисленного поколения, рожденного в 80-е годы прошлого столетия, так и с реализацией мер демографической и социальной политики. Государственная поддержка рождаемости сделала возможной более полную реализацию имеющихся репродуктивных планов населения, что определило ее рост даже в кризисный период 2008–2010 гг. Исследования ведущих демографов В.Н. Архангельского и Н.В. Зверевой свидетельствуют о том, что 78 % увеличения показателей рождаемости в 2006–2009 гг. обусловлены «новыми» мерами демографической политики. Однако, несмотря на позитивные сдвиги, суммарный коэффициент, отражающий среднюю детность, увеличившийся до 1,54 в 2009 г., не обеспечивал даже нулевой естественный прирост⁵. Режим воспроизводства оставался суженным. По предварительным данным о естественном движении населения России в 2012 г. (табл. 1), темпы депопуляции снижаются. Если сравнивать уровень рождаемости 2006 г. и последующих шести лет, то видно, что за этот период родилось на 1380 тыс. детей больше, чем при условии сохранения показателей 2006 г. Пик рождений в период с 2007 по 2012 г. приходится на 2012 г. В 2012 г. число новорожденных превысило показатели 2005 г. на 439,3 тыс.

При этом главным становится вопрос об устойчивом преодолении депопуляции. Во втором десятилетии XXI в. этому противостоит ряд обстоятельств. Мы солидарны с Л.Л. Рыбаковским, Н.И. Кожевниковой, С.В. Ходенко в том, что до 2025 г. на динамику рождаемости будет влиять ряд негативных факторов⁶. Первый из них – это созданная в 1980–1990 гг. демографическая волна, в результате которой число родившихся в 1983–1987 гг. увеличилось до 2,4–2,5 млн в год, а затем в 1996–2001 гг. – эти показатели снизились до 1,2–1,3 млн в год. В связи с этим в 2020 г. численность женщин репродуктивного возраста будет меньше сегодняшней почти на 5 млн, сокращение затронет наиболее активный репродуктивный период. Возрастные когорты 20–29 лет сократятся почти на 40 %. Если к этому периоду коэффициент суммарной рождаемости не увеличится до 1,95, а число рождений до 1,7 млн, то не будут достигнуты ориентиры Концепции демографической политики на период до 2025 г. Второй фактор – рост возраста рождения детей, который происходил все первое десятилетие текущего века. Третий – увеличение числа новорожденных в 2007–2012 гг., возможно, было связано со сдвигом тайминга рождений и полной реализацией репродуктивных установок населения, а не с увели-

чением потребности в детях. Четвертое обстоятельство – процесс демографического старения продолжит оказывать влияние на социально-демографическую структуру общества, в том числе на семейный состав населения.

Демографический ресурс общества, определяющий в равной мере человеческий потенциал и человеческий капитал, имеет не только количественное, но не менее важное качественное измерение. Вектор реального состояния населения приобретает все большее значение в развитии страны, определяя параметры человеческого капитала, обуславливающего конкурентоспособность рабочей силы, российского бизнеса, производительности труда и развития экономики в целом. В условиях депопуляции все большее значение приобретают качественные характеристики: здоровье, образовательно-квалификационный потенциал, уровень социальной сплоченности.

Состояние индивидуального здоровья в России, впрочем, так же, как и популяционного, характеризуется нисходящей динамикой с ежегодным падением в пределах от 0,05 балла при общем резерве в настоящее время чуть выше трех. Интенсивность снижения потенциала здоровья детей существенно выше средних тенденций: здоровье детей ниже здоровья родителей, а состояние внуков, т. е. «детей наших детей», – еще ниже. Сегодня проблемы заболеваемости перемещаются с групп престарелых в группы детей и молодежи, которые, вступая в фертильный возраст, воспроизводят больных. Больные рожают больных так же, как бедные – бедных. Общество все глубже втягивается в некую «социальную воронку» нездоровья.

Анализ существующей ситуации позволяет сделать следующие выводы:

- 1) необходимо различать количество рождений и качество родившихся;
- 2) динамика смертности и динамика здоровья новорожденных коррелируют между собой, но не повторяют друг друга, число родившихся может возрастать при явном падении их здоровья;
- 3) каждое следующее поколение оказывается менее здоровым, чем предыдущее.

Следует также учитывать, что в нашей стране увеличивается число бесплодных супружеских пар, многие из которых хотят иметь детей. Это требует более широких мер по внедрению новых репродуктивных технологий, в том числе при расширении поддержки данных программ за счет бюджетных ресурсов.

Комплекс социально-экономических факторов, определяющих здоровье, показывает, что в их основе лежит **материальная**

обеспеченность населения, масштабы бедности и социальной поляризации:

- 10 % работающих получают заработок ниже ПМ (прожиточного минимума); более 40 % работников не могут обеспечить своим заработком себя и своего ребенка на уровне не ниже ПМ;
- вопреки утверждениям официальной статистики, доля семей за границей бедности более 30 %;
- социальная поляризация продолжает возрастать и составляет сегодня 1:17.

Социальные механизмы демографических процессов, в конечном счете интегрируемые в численности и движении населения, качестве человеческого потенциала, проявляются на уровне семьи и домохозяйства, что относится к 98 % населения. Вся жизнедеятельность населения: матримониальная, репродуктивная, экономическая, рекреационная, информационная, образовательная и т. д. – протекает преимущественно в рамках семейных структур различных форм и моделей. Переход на «рыночные рельсы» трансформировал не только структуру и модель семьи, но функции и ее роль, жизненные циклы и внутрисемейные отношения.

По данным Всероссийской переписи населения 2010 г., число супружеских пар составило 33 млн (в 2002 г. – 34 млн). Из общего числа супружеских пар 4,4 млн (13 %) состояли в незарегистрированном браке (в 2002 г. – 3,3 млн, или 9,7 %).

В межпереписной период в стране сократилось число несовершеннолетних, состоящих в браке. В 2010 г. 1,8 тыс. человек в возрасте моложе 16 лет указали, что они состоят в браке, из них 1,1 тыс. человек – в незарегистрированном (в 2002 г. соответственно 3,7 тыс. и 2,2 тыс. человек).

Следует отметить, что почти на миллион сократилось число лиц, никогда не состоявших в браке. Однако больше стало вдовых и разведенных, что в определенной мере может быть связано с изменением численности и половозрастной структуры населения. В настоящее время в России преобладает классический брачный союз – по последним данным, 87 % супружеских пар состоит в зарегистрированном браке.

По демографическому прогнозу Росстата (средний вариант), общий коэффициент рождаемости к 2025 г. снизится до 9,1 ‰. Существует множество иных прогнозов, в том числе и оптимистических. Однако их реализация зависит от успеха или неудачи в совмещении двух разнонаправленных задач – перехода к экономике, основанной на знаниях, и фактического преобладания в ближайшем будущем модели двухдетной-трехдетной семьи в России.

Смена парадигмы социальной политики, включающей демографическую и семейную (пронаталистскую), в нашей стране обусловлена следующими основными причинами:

- во-первых, снижением жизнеспособности нации, характеризующейся низкими показателями ожидаемой продолжительности жизни (ОПЖ), ухудшением здоровья, в том числе беременных женщин, детей и молодежи, высоким уровнем смертности;
- во-вторых, утратой эффективной трудовой мотивации, которая обусловлена низкой величиной оплаты труда⁷;
- в-третьих, необходимостью всесторонней поддержки семьи как узлового социального института, снижающего фрустрацию и социальную нестабильность, выступающего опорой становления «частного» человека.

Особого внимания требует не только проблема повышения уровня рождаемости, но и разработка комплекса мер по укреплению здоровья населения. Сокращение смертности и улучшение здоровья населения в нашей стране пока имеют различные векторы развития. Пронаталистская политика – это политика, которую необходимо увязывать с кратным увеличением доходов массовых слоев российского населения. В заключение обратимся к выводу, сделанному Иммануэлем Валлерстайном⁸, о том, что в социальных системах постоянно ведется борьба. Но именно в переходный период, переживаемый современным миром, «то, что мы называем свободной волей, преодолевает давление существующей системы». Мы не знаем, какой будет новая система, но мы можем определить критерии для создания лучшего будущего. Новые теоретические и инструментальные подходы вырабатываются в парадигме экономики развития человека.

Примечания

- ¹ Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: путь к развитию человека. М.: Весь Мир, 2010.
- ² Проект стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016?presentationtemplateid=2dd7bc8044687de796f0f7af753c8a7e (дата обращения: 24.02.2013).

- ³ Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: http://www.economy.gov.ru/mines/activity/sections/macro/prognoz/doc20120428_0010.
- ⁴ Информация о социально-экономическом положении России – 2012 год. Январь – декабрь. VIII. Демография [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B12_00/IssWWW.exe/Stg/dk12/8-0.htm.
- ⁵ 1 ‰ – промилле – тысячная доля числа. Здесь и далее: в расчете на 1000 человек населения. Для 2009 г. уровень нулевого естественного прироста обеспечивается суммарным коэффициентом рождаемости, равным 1,85 (по методике В.Н. Архангельского).
- ⁶ Россия: модернизация системы управления обществом. Социальная и социально-политическая ситуация в России в 2011 году. М.: ИСПИ РАН, 2012.
- ⁷ *Величковский Б.Т.* Жизнеспособность нации. Взаимосвязь социальных и биологических механизмов в развитии демографического кризиса и изменении здоровья населения России. М.: РАМН, 2012.
- ⁸ *Валлерстайн И.* Конец знакомого мира: Социология XXI века: Пер. с англ.; под ред. В.И. Иноземцева. М.: Логос, 2004.

БРЕНД КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

В статье обосновано влияние, которое бренд оказывает на конкурентоспособность организации, и связь конкурентоспособности с инновациями. Брендинг представлен как эффективный метод управления конкурентоспособностью. Кроме того, нами отмечено, что при постоянном применении брендинговая политика может оказать позитивное воздействие на функционирование всей организации.

Ключевые слова: бренд, конкурентоспособность, уникальность, лояльность, ценность.

Бренд – понятие более широкое, чем «товар» и «торговая марка».

В структуре бренда можно выделить две составляющие: реальную и скрытую для потребителя. Реальная часть – это название товара, упаковка, цена, реклама и образ товара, который она создала. Большинство из составляющих скрытой части представляет ноу-хау компании и является достаточно сложным для копирования со стороны конкурентов¹.

Влияние же бренда на конкурентоспособность страны может быть как положительным, так и отрицательным. Крупнейшие глобальные бренды (такие как American Express, Louis Vuitton, Kellogg's, Kleenex и так далее²), обладающие значительным экономическим потенциалом и высокой рыночной стоимостью, увеличивают не только конкурентоспособность компаний, которым принадлежат, но и создают положительный образ страны базирования, повышая ее инвестиционную привлекательность. Многие из подобных корпораций даже при угрозе экономического спада не позволяют трудным временам нарушить их долгосрочные планы по бренд-билдингу.

Бренды, таким образом, прибавляют добавочную стоимость, обеспечивают некое весомое и уникальное конкурентное преимущество, используемое в качестве инструмента повышения стратегической конкурентоспособности за счет максимальной адаптации товара/услуги к ожиданиям потребителей. Обладание конкурентным брендом позволяет ускорить реализацию товара по приемлемой цене³.

Необходимо выделить несколько способов влияния бренда на конкурентоспособность организации.

1. Благодаря сильному бренду компании будет проще привлечь новых, заинтересовать постоянных клиентов, например при выпуске нового товара/услуги. На наш взгляд, наиболее подходящим примером в данном случае является компания Apple. Apple удается продавать продукты по достаточно высокой цене, при этом продавать в огромных количествах. Это происходит исключительно потому, что в компании понимают реальную подоплеку покупки premium или massclusivity (массовый премиум) продуктов. Понимают причины, которые лежат в психике человека, а не в сухих характеристиках производительности⁴.

2. Правильно созданный бренд позволяет выделиться среди конкурентов. В данном контексте мы полагаем уместным рассмотреть бенчмаркинг. Это процесс поиска новых, более совершенных приемов работы. Грегори Ватсон, один из самых компетентных специалистов по бенчмаркингу, сказал: «Новые идеи не рождаются на пустом месте. Напротив, новая идея рождается в условиях, когда стало невозможным использовать старую идею»⁵. Но на определенном этапе развития компании начинают продавать идентичную продукцию одинаково высокого качества (примеры тому можно наблюдать на рынке бытовой техники и в некоторых сегментах автомобилестроения).

3. Сильный бренд добавляет ценность товарам/услугам организации.

4. Ценность бренда. Ценность бренда основана на трех экономических функциях: коммуникационной, доверия и уменьшения рисков.

Коммуникационная функция.

Ориентация: бренд облегчает потребителю выбор продукции и услуг, позволяет быстро идентифицировать и распознавать источники товара или услуги.

Уменьшение сложности: бренды объединяют опыт во взаимоотношениях потребителя и бренда, переносят на неизвестные элементы бренда знания об известных.

Коммуникационная эффективность: бренд соединяет между собой отдельные коммуникационные события (рекламу, пиар, про-

моушн и пр.), гарантируя узнаваемость и непрерывность коммуникационного воздействия.

Функция доверия.

Уменьшение риска при покупке: бренды всегда гарантируют определенный уровень качества и помогают преодолеть неуверенность от незнания всех характеристик.

Идентификация: бренды, идентифицирующие себя при помощи эмоционального профиля, помогают потребителю определить и выразить свой набор ценностей через эти бренды.

Построение предпочтений: бренды помогают преодолеть схожесть продуктов, дифференцируясь от предложений конкурентов.

Трансферный потенциал: бренды уменьшают риски и затраты в связи с запуском новых продуктов и придают трансферный потенциал другим категориям продуктов.

Уменьшение рисков.

Обеспечение спроса: бренды повышают лояльность клиентов, снижают предрасположенность к переходу к другой марке, обеспечивают потенциал продаж в будущем. Это означает более высокие и стабильные доходы в будущем.

Конкурентные преимущества: бренд – это узнаваемая константа во взаимоотношениях с клиентом, часто единственная. Бренд поднимает вступительный порог и создает конкурентные преимущества, сохраняющие свое значение в течение длительного времени. Присутствие на рынке: бренды обеспечивают значительное присутствие компании на рынке и в умах потенциальных клиентов, что является предварительным требованием для поощрения принятия решения о выборе, который наиболее часто происходит спонтанно⁶.

Если уже создан сильный бренд, к которому лояльны потребители, то все ассоциации и ожидания, связанные с ним, можно перенести на другой продукт/услугу.

5. Сильный бренд помогает компании привлечь высококвалифицированных и креативных сотрудников⁷.

6. Для строительства бренда не всегда нужны огромные инвестиции. Главное, что нужно учесть при создании бренда:

- основное его содержание (Brand Essence);
- функциональные и эмоциональные ассоциации (Brand Attributes);
- визуальный образ бренда, формируемый рекламой (Brand Image);
- словесный товарный знак (Brand Name);
- отличительные особенности бренда (Brand Identify);

- уровень известности марки у покупателя (Brand Power);
- стоимостные показатели бренда (Brand Value);
- степень развитости бренда (Brand development Index)⁸.

7. Увеличение стоимости бренда. Стоимость бренда определяется как чистая приведенная стоимость будущих доходов, которая может быть отнесена исключительно за счет существования бренда. Потенциал ценности основывается на трех экономических функциях бренда:

- создать синергию расходов;
- создать спрос на товары и услуги;
- обеспечить будущий спрос и уменьшить таким образом оперативные и финансовые риски.

Бренд как инструмент конкуренции призван захватить ниши в сознании потребителей. Но лояльность потребителя достается компании не бесплатно. Д. Аакер определяет лояльность как «меру приверженности потребителя бренду». По его мнению, лояльность показывает, какова степень вероятности переключения потребителя на другой бренд, в особенности когда бренд претерпевает изменения по ценовым или каким-либо другим показателям. При возрастании лояльности снижается склонность потребителей к восприятию действий конкурентов. Ключевым фактором лояльности, согласно Д. Аакеру, является то, что марку невозможно переместить на другое имя или символ без больших затрат и значительного снижения объемов продаж и прибылей. На этом зиждется баланс затрат на рекламу и отдачи от нее.

Таким образом, брендинг является составляющей конкурентоспособности организации.

Факторы, лежащие в основе конкурентоспособности организации (набор отличительных характеристик компании как социально-экономической системы).

1. Способность компании к адаптации.
2. Уникальность освоенных технологий и исключительность имеющихся ресурсов.
3. Свободный доступ к информации.
4. Брендинговая политика.
5. Системный подход в маркетинговой деятельности.

Факторы, лежащие в основе брендинговой политики:

1. Уникальный образ, который заложен в основу бренда, логотипа и других элементов.

2. Методы воздействия на потребителя (клиенты должны быть уверены, что, покупая продукт, они наверняка приобретут нечто стоящее, удачно вложат свои деньги, получив значительную выгоду от этого).

3. Фокусирование на конкурентных преимуществах.
4. Дифференциация бренда – усиление его уникальности.
5. Механизм реализации.

Из этого следует, что брендинг является частью конкурентоспособности.

Кроме того, необходимо отметить взаимосвязь между инновациями и конкурентоспособностью. При правильном использовании инноваций организация повышает свою конкурентоспособность. С ростом конкурентоспособности потребность в инновациях возрастает. Инновации — это хорошая возможность соответствовать требованиям современного мира. Они позволяют нам более эффективно использовать ресурсы, увеличивать объемы производства с меньшими затратами, поставлять лучшие технологии и находить наилучшие и наиболее актуальные решения для того, чтобы стимулировать экономический рост и улучшать качество жизни.

Также при восприятии потребителем бренда всегда присутствует эффект ореола, то есть распространение уважительного отношения к бренду или торговой марке на новые продукты, выпускаемые под этим же именем.

Таким образом, исследования бренда и его политики дополняют теорию конкурентоспособности, позволяя осуществлять компетентный поиск новых конкурентных преимуществ организации. Постоянная работа с брендом поможет составить целостное видение деятельности организации, указать на позитивные и негативные моменты в ее развитии.

В основе успеха организации лежат ресурсы, компетенции и маркетинг. Это базис формирования и поддержания конкурентных преимуществ компании. Под маркетингом подразумевается комплекс стратегических действий организации в рамках ее брендинговой политики.

Проанализировав все вышеизложенное, можно сделать несколько выводов.

1. Бренд и брендинговая политика – часть политики поддержания конкурентоспособности организации, так же как ее ресурсы и компетенции.
2. Применение брендинговой политики положительно отражается на качестве и действенности конкурентных преимуществ.
3. Изменение использования факторов конкурентоспособности организации и их развитие влечет за собой изменение сущности и влияния ее брендинговой политики.

Мы полагаем, что будущее за теми организациями, которые ценят уникальность потребителя, его индивидуальность. Здесь акту-

ально вспомнить такое понятие, как «интерактивная коммуникация». Определить интерактивную коммуникацию можно как коммуникацию, предполагающую формализованную реакцию адресата и обеспечивающую возможность двустороннего общения. То есть интерактивные коммуникации начинаются там, где не только вы воздействуете на адресата, но и он на вас, на вашу коммуникацию.

В основе использования интерактивности лежит такое психологическое явление, как «Хоторнский эффект». Хоторнский эффект (англ. Hawthorne effect, «эффект Готорна» – в русском переводе книги Энтони Гидденса «Социология») – это условия, в которых новизна, интерес к эксперименту или повышенное внимание к данному вопросу приводят к искаженному, зачастую слишком благоприятному результату. Участники эксперимента действуют иначе, более усердно, чем обычно, только благодаря осознанию того, что они причастны к эксперименту. Обнаружен группой ученых во главе с Элтоном Мейо во время так называемых Хоторнских экспериментов (1927–1932). Хоторнский эффект имеет двойную трактовку: 1) позитивные изменения в поведении людей, вызванные оказанным им вниманием, которое сами люди истолковывают как благожелательное участие; 2) в экспериментальной психологии – изменения в наблюдаемом явлении, происходящие вследствие самого факта наблюдения.

Первоначальная ориентация Хоторнских исследований исходила из теорий научного управления того времени (Тейлора, Файоля, Гилбретов). Группа антропологов, в которую входил и Дж. Хоманс, Э. Мейо, Уорнер, Фриц Ротлисбергер, Вильям Диксон и другие, исследовали влияние объективных факторов (освещение, оплата, перерывы) на производительность труда, в пригороде Чикаго, Хоторне (Hawthorne).

Руководство компании «Вестерн Электрикс» прониклось идеями Файоля и Тейлора о возможностях научного менеджмента, поэтому ученым предоставили полный доступ и создали все условия для изучения процесса производства.

На первой стадии эксперимента ученые обнаружили, что улучшение условий освещения резко увеличивает производительность труда, но и ухудшение условий освещения также привело к улучшению производительности труда! На второй стадии исследования ученые обнаружили, что с течением времени производительность возвращалась на прежний уровень, причем начинали играть роль уже не факторы физической среды, но социальной, то есть ориентация на групповые нормы (например, не делать больше, чем может сделать сосед по конвейеру, и т. п.).

В итоге первоначальный рост производительности труда объяснили также социальными факторами: интересом к процессу работы и работникам со стороны руководства.

Это явление стоит учитывать при использовании интерактивных коммуникаций в разработке или продвижении продукта.

В настоящее время соучастие и вовлеченность как клиентов, так и сотрудников организации в разработку продукта играет весомую роль в развитии брендинговой политики. Постоянное совершенствование – основа качества. Основоположниками такого процесса стали производители программного обеспечения, предлагающие вниманию клиентов «бета-тестирование». Интенсивное использование почти готовой версии продукта с целью выявления максимального числа ошибок в его работе для их последующего устранения перед окончательным выходом (релизом) продукта на рынок, к массовому потребителю не только помогает производителю создать более совершенный продукт, но и способствует росту престижа, превращает критиков в сторонников.

Маркетинг в интерактивном мире – это партнерство, где маркетолог помогает потребителю купить, а потребитель помогает маркетологу продать. На наш взгляд, этот подход является очень перспективным для развития и внедрения его в практику брендинга.

Появляется все больше информации об использовании информационных технологий, в частности Интернета.

Так как эффект лояльности – это один из мощнейших факторов повышения конкурентоспособности, следует обратить внимание на программу вознаграждения потребителей. Это всегда положительно сказывалось на имидже организации. Целевое распространение бесплатных образцов («пробников») среди лидеров мнений, проводимое как исследование, стимулирует рост продаж, потому что приводит в действие «Хоторнский эффект» для тех 10 % участников целевого рынка, чьи мнения определяют спрос.

Мы полагаем, что честность по отношению к клиенту вознаграждается. В недалеком будущем более успешными будут компании, приглашающие принять участие в разработке продукта, ценящие индивидуальность каждого покупателя, предлагающие новые эмоции.

Примечание

¹ Дашян М.С. Интеллектуальная собственность в бизнесе: изобретение, товарный знак, ноу-хау, фирменный бренд. М.: ЭКСМО, 2008.

- ² Хельм Б. Лучшие глобальные бренды / Пер. с англ. Р. Ковалева [Электронный ресурс] // BrandAid. URL: http://blogbrandaid.com/branding_news/best-global-brands/.
- ³ Визгалова В.В. Стратегический брендинг в повышении конкурентоспособности предприятия (Проблемы современной экономики. 2009. № 3) [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. URL: <http://m-economy.ru/art.php?nArtId=2704>.
- ⁴ Тамберг В., Бадьин А. Психология успеха бренда Apple [Электронный ресурс] // E-executive.ru. URL: <http://www.e-executive.ru/marketing/branding/1547217/>.
- ⁵ Маслов Д. Бенчмаркинг – новое слагаемое успешной стратегии бизнеса в России (Деловое совершенство. 2006. № 1) [Электронный ресурс] // Клуб бенчмаркинга «Деловое совершенство». URL: http://www.benchmarkingclub.ru/maslov_ds012006.html.
- ⁶ Ценность бренда [Электронный ресурс] // PR2B Group. URL: http://www.pr2b.ru/services/branding/brand_value/.
- ⁷ Барлоу Дж., Стюарт П. Сервис, ориентированный на бренд. Новое конкурентное преимущество [Электронный ресурс] // ITeam. URL: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_62/article_2639/.
- ⁸ Кусакин В. Бренд как конкурентное преимущество [Электронный ресурс] // Бизнес-образование России. URL: http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles_7693.html.

Н.И. Промский

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА В РАМКАХ ЕВРАЗЭС

В статье идет речь о функционировании Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС. Сначала (в 90-х годах XX в.) была предпринята попытка создания ТС в составе пяти членов, и лишь с начала 2010 г. был сформирован нынешний ТС в составе трех государств: России, Беларуси и Казахстана¹. Рассмотрены институциональная структура ТС и некоторые другие, в том числе и правовые, функции Таможенного союза.

Ключевые слова: интеграция, таможенный союз, ЕврАзЭС, единое экономическое пространство, государство, комиссия, внешняя торговля, экономика, торговая политика, гармонизация, регулирование.

Для стран постсоветского пространства первостепенное значение имеют вопросы его консолидации. При этом нельзя не отметить, что важные положительные факторы взаимной притягательности (если не для всех стран, то, по крайней мере, для части из них) за 20 лет хотя и ослабли, но не исчезли совсем. Объективно стратегические интересы стран – участниц СНГ могут быть с успехом реализованы прежде всего на путях экономического взаимодействия, самым действенным из которых выступает экономическая интеграция.

Международная практика показывает, что подлинная интеграция начинается с формирования единого экономического пространства (ЕЭП). Первым шагом на пути к реальному ЕЭП стала попытка создания Таможенного союза (ТС) в составе пяти членов СНГ: России, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана в период 1995–1999 гг. Однако различия в уровнях развития экономики, отраслевой структуре производства, особенностях географического положения стран-участниц не позволили сформировать полноценный таможенный союз, и в октябре 2000 г. эти пять госу-

дарств создали новую организацию с международным статусом – Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). В новой организации представлены те государства, которые хотят создать полнокровное интеграционное объединение вместе с Россией.

ЕврАзЭС выступает ядром интеграционных процессов на постсоветском пространстве. Создание этой субрегиональной группировки в рамках СНГ пришлось на период перехода государств Содружества от экономического спада, связанного с развалом СССР, к восстановительному росту. Важнейшей задачей экономик стран Сообщества на ближайшие 10–15 лет является стабилизация темпов экономического роста (превышающих в настоящее время общемировые), диверсификация экономики и экспорта в сторону продукции и услуг более высокой степени переработки. Однако нынешнее экономическое развитие стран Сообщества происходит на фоне значительной технической отсталости и низкого уровня конкурентоспособности. Одним из путей достижения указанных выше целей является формирование совместных производственных цепочек, ориентированных на производство и продажу продукции как на общий рынок Сообщества, так и на глобальные рынки.

В октябре 2007 г. была предпринята новая попытка создания Таможенного союза, первоначально в составе трех членов ЕврАзЭС – России, Беларуси и Казахстана (своего рода реинкарнация процесса) с возможным последующим присоединением новых участников как из членов ЕврАзЭС, так и других государств СНГ. При этом предусматривалось, что все ранее заключенные между собой договаривающимися сторонами договоры, а также решения органов управления интеграцией будут действовать и дальше в части, не противоречащей новому договору. Новый ТС начал действовать с начала 2010 г.

С 2012 г. среди стран, сформировавших новый Таможенный союз (России, Беларуси и Казахстана), начало действовать еще и Единое экономическое пространство (ЕЭП начнет полноформатно функционировать с 2016 г.), подразумевающее в недалеком будущем более высокую интеграционную форму сотрудничества – Евразийский экономический союз. Предполагается также формирование на базе ЕврАзЭС геополитического мегапроекта – Евразийского союза.

Научное обоснование концептуальной конструкции ТС строилось на том, что этот союз мыслился как продолжение институциональной структуры ЕврАзЭС. Во вновь созданный орган – Комиссию Таможенного союза (ныне преобразованную в Евразийскую экономическую комиссию, далее – Комиссия) в соответствии с этой концепцией переданы полномочия таможенно-тарифного и нета-

рифного регулирования, введения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, мер ветеринарного и фитосанитарного контроля, технического регулирования и проведения гармонизации торговой политики.

Комиссия была учреждена как единый, постоянно действующий регулирующий орган ТС. Основной задачей Комиссии является обеспечение условий функционирования и развития Таможенного союза. По существу Комиссия является первым наднациональным органом, поэтому ей придается особое значение. Она вправе создавать координационные и консультативные структуры для рассмотрения предложений и согласования позиций государств–членов ТС. В настоящее время сформированы и действуют следующие координационные и консультативные органы при Комиссии:

- Комитет по вопросам регулирования внешней торговли: основной задачей Комитета является предварительное рассмотрение предложений и согласование позиций государств – членов ТС по вопросам введения, применения, изменения или прекращения мер регулирования внешней торговли с государствами, не входящими в ТС, по которым Комиссия в пределах своих полномочий принимает имеющие обязательный характер решения, а также подготовка соответствующих рекомендаций для Комиссии;
- Координационный совет по техническому регулированию, применению санитарных и фитосанитарных мер: этот совет является координационным органом, обеспечивающим принятие согласованных решений уполномоченных органов исполнительной власти государств – членов ТС;
- Координационный совет по информационным технологиям: совет является вспомогательным органом Комиссии, выполняет функции применения информационных технологий и использования информационных ресурсов государств – членов ТС.

В целях повышения эффективности взаимодействия таможенных служб на основании принятых международных договоров сформирована Объединенная коллегия руководителей таможенных служб государств – членов ТС и введен институт представителей таможенных служб указанных государств.

Таким образом, институциональную основу ТС составляют следующие органы: Межгосударственный совет Евразийского экономического сообщества (Межгоссовет – высший орган ТС), состоящий из глав государств и глав правительств ЕврАзЭС (с 2012 г. – Высший орган ТС и ЕЭП – Высший Евразийский экономический

совет.), Комиссия и Суд ЕврАзЭС (при голосовании голоса распределяются следующим образом: Беларусь и Казахстан – по 21,5 голоса, Россия – 57 голосов. Решения принимаются большинством в $\frac{2}{3}$ голосов). В целях обеспечения защиты прав хозяйствующих субъектов при Межгоссовете ЕврАзЭС был сформирован Экспертный совет, призванный рассматривать заявления хозяйствующих субъектов по обжалованию решений Комиссии ТС, имеющих обязательный характер, на предмет соответствия договорно-правовой базе ТС. Организационное и информационно-техническое обеспечение подготовки и проведения заседаний Межгоссовета при выполнении этим органом своих функций осуществляется Секретариатом Комиссии.

Для координации и согласования позиций сторон по многим вопросам планируется создание новых вспомогательных органов, в частности наднационального органа по регулированию финансового рынка.

Формирование ТС России, Беларуси и Казахстана осуществлялось в соответствии с Планом действий по формированию Таможенного союза, утвержденным решением Межгоссовета ЕврАзЭС (на уровне глав государств) от 6 октября 2007 г. Реализованы мероприятия по формированию нормативно-правовой базы ТС, единого таможенного тарифа ТС, единой системы внешнеторгового и таможенного регулирования, санитарного, ветеринарного и фитосанитарного контроля, институциональной структуры ТС.

Единая система мер регулирования внешней торговли, созданная в рамках ТС, органично встроена в национальные системы управления экономикой, одновременно являясь инструментом реализации торгово-экономических интересов России, Беларуси и Казахстана. Завершено выполнение мероприятий, связанных с переносом всех согласованных видов государственного контроля на внешние границы государств – членов ТС, а также с унификацией торговых режимов и защитных мер по отношению к третьим странам.

С 1 июля 2011 г. на межгосударственных границах стран – членов ТС прекращено совершение фитосанитарного, ветеринарного, санитарно-карантинного, транспортного (автомобильного) видов контроля, таможенных операций и всех видов таможенного контроля в отношении перемещаемых товаров и транспортных средств, за исключением пограничного контроля.

В области зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин действует Соглашение об установлении и применении в ТС порядка зачисления и распределения ввозных таможенных по-

шлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие). Этим Соглашением предусмотрено, что ввозные таможенные пошлины зачисляются на единый счет уполномоченного органа той стороны, в которой они подлежат к уплате в соответствии с таможенным законодательством ТС, и распределяются в бюджеты сторон согласно нормативам распределения, установленным для Беларуси 4,7 %, Казахстана – 7,33, России – 87,97 %.

В области валютного регулирования и валютного контроля в целях создания единого порядка перемещения через таможенную границу ТС наличных денег в соответствии с пунктом 5 статьи 355 Таможенного кодекса ТС подписан Договор о порядке перемещения физическими лицами наличных денежных средств и (или) денежных инструментов через таможенную границу ТС, которым установлен порог обязательного письменного декларирования при единовременном вывозе физическим лицом наличных денежных средств и (или) дорожных чеков в общей сумме, превышающей в эквиваленте 10 тыс. долл. США.

В налоговой сфере сформирована нормативно-правовая база ТС в области косвенного налогообложения, которая регламентирует порядок взимания косвенных налогов и позволяет обеспечить контроль за их уплатой при экспорте и импорте товаров.

Одним из основных инструментов торговой политики ТС является Единый таможенный тариф Таможенного союза (ЕТТ ТС). ЕТТ ТС – это свод таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на единую таможенную территорию из третьих стран, систематизированный в соответствии с Единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ТС (ТН ВЭД ТС). Каждому товару присваивается в соответствии с ТН ВЭД ТС 10-значный код, который в дальнейшем используется при совершении таможенных операций, таких как декларирование или взимание таможенных пошлин. ТН ВЭД ТС состоит из 21 раздела и 97 групп (77-я группа ТН ВЭД ТС в настоящее время зарезервирована и не используется).

В ЕТТ ТС применяются следующие виды ставок ввозных таможенных пошлин: *адвалорные*, начисляемые в процентах от таможенной стоимости облагаемых товаров, *специфические*, начисляемые за единицу облагаемых товаров, и *комбинированные*, сочетающие оба указанных вида. Сама ввозная пошлина определяется как обязательный платеж, взимаемый таможенными органами при ввозе товаров на единую таможенную территорию государств-членов ТС. Ставки ввозных таможенных пошлин ЕТТ ТС являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, переме-

щающих товары через таможенную границу, видов сделок и иных обстоятельств.

В торговой практике государств–членов ТС применяются не только импортные, но и экспортные или вывозные пошлины. Экспортные пошлины применяются к ограниченному кругу в основном сырьевых товаров (в России, например, это газ, нефть, лом черных и цветных металлов, лесоматериалы, необработанные шкуры крупного рогатого скота и др.). До настоящего времени вывозные таможенные пошлины вводятся на основании национальных нормативных правовых актов государств–членов ТС.

Решения об изменении ставок импортных пошлин принимаются Комиссией в соответствии с установленными правилами процедуры на основании инициативы любого государства–члена ТС в лице его уполномоченного органа. Согласно установленной процедуре, решения принимаются квалифицированным большинством голосов сторон согласно процедуре, описанной выше (у России 57 голосов, у Беларуси и Казахстана – по 21,5 голоса). В отношении чувствительных товаров, перечень которых утверждает высший орган ТС, Комиссия принимает решения консенсусом. На практике Комиссия стремится все решения об изменении ставок ЕТТ ТС принимать консенсусом.

Протокол об условиях и порядке применения в исключительных случаях ставок ввозных таможенных пошлин, отличных от ставок ЕТТ ТС, был подписан главами государств–членов ТС 12 декабря 2008 г. и вступил в силу с 1 января 2010 г. (время начала функционирования ТС в составе трех членов ЕврАзЭС). Статьей 6 указанного протокола определено, что он действует в течение пяти лет и продлению не подлежит.

Особое место среди мер регулирования внешней торговли занимают антидемпинговые и компенсационные меры. Наиболее распространенными являются антидемпинговые меры, нормы регулирования которых нашли широкое развитие в сфере международного торгового права. Товар считается предметом демпингового импорта, если экспортная цена такого товара ниже его нормальной стоимости. Антидемпинговые меры применяются только в отношении импорта, причиняющего серьезный ущерб соответствующему товаропроизводителю.

Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам включает в себя практически все основные положения, предусмотренные соответствующими соглашениями ВТО: Соглашением по защитным мерам, Соглашением по применению ст. VI Генераль-

ного соглашения по тарифам и торговле и Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам.

В соответствии с Соглашением о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам от 25 января 2008 г. Комиссии переданы полномочия по принятию решений о введении, применении, пересмотре и отмене специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в отношении товаров, происходящих с таможенных территорий третьих стран и предназначенных для единой таможенной территории ТС.

Становление и развитие Таможенного союза в любом интеграционном объединении предполагает наличие двух уровней управления: национального и наднационального (надгосударственного). При этом от наднационального блока зависит успешное функционирование и национальных структур управления, поскольку успешная его работа требует от стран-участниц эффективной координации действий во всех основных сферах деятельности ТС. Этому в решающей степени способствует характер распределения полномочий между национальными и наднациональными органами регулирования, состав функций регулирования экономики, передаваемых на наднациональный уровень в институты союза, структуры и полномочия этих институтов, характер их взаимоотношений с национальными органами власти. Критическое значение имеют наднациональные органы, регулирующие торгово-экономическую и антимонопольную политику, гармонизацию национальных законодательств в экономической сфере.

Практика Евросоюза подтверждает, что наднациональные институты появляются на стадии Таможенного союза. Зона свободной торговли, предполагающая устранение барьеров во взаимной торговле стран-участниц при сохранении свободы их действий в торговых отношениях с третьими странами, не требует участия надгосударственных органов, поскольку проблемы либерализации взаимной торговли и контроля за ее соблюдением можно, как показала практика, успешно решать на межгосударственной основе. Однако в ТС требуется единая внешнеторговая политика в отношении остального мира, что предполагает ограничение суверенитета государств-членов во внешнеэкономической сфере и делегирование ими полномочий наднациональному органу ТС, вырабатывающему коллективные решения по таможенно-тарифным вопросам.

При этом минимально необходимый для эффективного функционирования интеграционной группировки набор делегируемых на наднациональный уровень полномочий включает: реализацию

торговой и антимонопольной политики; унификацию таможенного и налогового законодательства, торгового режима и ведения торговых переговоров с внешними партнерами; введение единого таможенного тарифа и принятие защитных мер; техническое регулирование; введение и согласование количественных ограничений; ведение таможенно-торговой статистики; принятие единого таможенного и торгового законодательства. Последнее, в свою очередь, требует осуществления гармонизации внешнеторговой политики и, как ее основного элемента, договорно-правовой базы.

В первоочередном порядке гармонизации подлежат следующие области законодательного регулирования: гражданское законодательство, законодательство о валютном регулировании и валютном контроле, о внешнеэкономической деятельности, о транспортной деятельности, налоговое законодательство, законодательство в сфере бюджетного регулирования, таможенное законодательство, законодательство об экспортном контроле, о предпринимательской деятельности, о рынке товаров, аграрное законодательство, законодательство в сфере информационного обеспечения и некоторые другие сферы национального законодательства.

Гармонизация в важнейших областях законодательства государств – членов Таможенного союза ЕврАзЭС, принятие единых законодательных норм и подзаконных актов позволят создать единое правовое пространство. Как показывает практика, гармонизация позволит создать правовой регулятор единого внутреннего рынка, сблизить законодательства и подзаконные акты государств – членов ТС.

Принимая во внимание опыт Евросоюза, можно сказать, что во многом именно благодаря гармонизации законодательства в первую очередь основных экономических отраслей мог бы быть эффективно осуществлен переход от Таможенного союза, подкрепленного общими нормами законодательства, общими институтами и общей политикой, к единому внутреннему рынку единого экономического пространства, т. е. по существу к общему рынку.

Примечания

¹ Таможенный кодекс Таможенного союза. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации (по состоянию на 2012 год) с комментариями к последним изменениям». М.: ЭКСМО, 2012; Официальный сайт Пре-

зидента России. URL: <http://президент.рф/>; Официальный сайт Президента Беларуси. URL: <http://www.president.gov.by/>; Официальный сайт Президента Казахстана. URL: <http://www.akorda.kz/>; Глазьев С.Ю. Социально-экономические итоги посткризисного развития стран Таможенного союза. Доклад на круглом столе «Экономический рост России» в Вольном экономическом обществе России, 2011 г. [Электронный ресурс] // Налог.ру. URL: <http://www.nalogi.ru/people/articles/detail.php?ID=1563152>; Мансуров Т.А. Методологические и институциональные основы экономической интеграции стран ЕврАзЭС: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2012.

Т.В. Сидоренко

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС НА РУБЕЖЕ ВЕКОВ: ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКСПАНСИЯ

В статье проанализированы основные причины зарубежной экспансии российских компаний в начале XXI в., а также динамика, географическая и отраслевая структуры российских прямых инвестиций в зарубежных странах. Особое внимание уделяется рассмотрению места крупнейших российских компаний среди ведущих ТНК развивающихся государств и стран с переходной экономикой, а также трудности выхода на рынки других стран.

Ключевые слова: российский бизнес, транснационализация бизнеса, зарубежная экспансия, индекс транснационализации, прямые иностранные инвестиции, трансграничные слияния и поглощения.

Российский бизнес начал осваивать мировое экономическое пространство и участвовать в глобальном инвестиционном процессе в качестве его субъекта значительно позже, чем другие динамично развивающиеся страны, такие как Гонконг, Китай, Сингапур, Южная Корея, Индия, Мексика, Бразилия и некоторые другие. Исторически запоздалый выход российских компаний на международный рынок прямых инвестиций объясняется следующими основными причинами. Во-первых, в эпоху существования СССР участие советских предприятий в глобальном инвестиционном процессе было невозможно по политическим соображениям. Во-вторых, в 90-е годы прошлого столетия после распада Советского Союза российские компании не были готовы к зарубежному инвестированию, так как в условиях общего системного кризиса в стране не располагали необходимыми финансовыми средствами для реализации инвестиционных проектов за рубежом.

Активизация зарубежного инвестирования российскими компаниями наблюдается с начала XXI в., когда, с одной стороны, сформировались российские транснациональные компании как основной субъект осуществления прямых инвестиций за рубежом, а с другой – возникли необходимые экономические предпосылки транснационализации российского бизнеса. Общей предпосылкой транснационализации российских компаний стала проводимая государством политика открытости национальной экономики, которая создала необходимые экономические условия для экспансии российских компаний в страны СНГ, а затем и дальше зарубежье. Важной предпосылкой транснационализации российских компаний стало восстановление отдельных цепочек кооперированных поставок в рамках СНГ с целью использования избыточных производственных мощностей и формирования новых рынков сбыта.

Среди основных причин и мотивов зарубежной экспансии российского бизнеса можно выделить следующие.

Во-первых, это устойчивый экономический рост российской экономики, наблюдавшийся с 2000 г. вплоть до мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., определяющими факторами которого стали девальвация рубля вследствие кризиса 1998 г. и благоприятная экономическая конъюнктура мирового рынка энергоносителей. В этих условиях у российского бизнеса появляются свободные финансовые ресурсы, которые используются для приобретения производственных активов в других странах. Это относится прежде всего к компаниям топливно-энергетического сектора и металлургической промышленности.

Во-вторых, это узость внутреннего рынка для крупных российских компаний, высокая капиталоемкость его освоения, а также усиливающаяся конкуренция со стороны иностранных компаний, заставляющая искать новые возможности развития на рынках третьих стран.

В-третьих, осуществляя инвестиции в других странах, российские компании стремятся получить выход на новые рынки сбыта конечной продукции и благодаря этому получить дополнительные экономические выгоды. Для этого они достраивают производственные цепочки от России до конечного потребителя за рубежом, приобретая в других странах заводы по переработке ресурсов и предприятия, осуществляющие торговлю в розницу. Ярким примером компании, которая руководствуется данным мотивом при реализации своей стратегии зарубежной экспансии, является НК «ЛУКОЙЛ».

В-четвертых, доступ к природным ресурсам других стран мира, прежде всего к дефицитным видам сырья. Так, компания «Русал», стремясь укрепить свою сырьевую базу и обеспечить на перспективу имеющиеся в ограниченном количестве на территории нашей страны бокситовые месторождения, методично покупает глиноземные предприятия, имеющие в своих активах месторождения бокситов. В результате по состоянию на начало 2012 г. компания «РУСАЛ» ведет добычу бокситов в Гвинее, Ямайке и Гайане, владеет глиноземными заводами в Австралии, Гвинее, Ямайке, Италии, Ирландии и Украине, а также имеет предприятия по производству алюминия в Швеции, Украине и Нигерии. Что касается крупных нефтегазовых компаний, которым критически важно обеспечивать постоянную восполняемость запасов углеводородного сырья, то для них международная диверсификация ресурсной базы также является жизненной необходимостью.

В-пятых, торговые барьеры, препятствующие доступу российской готовой продукции на рынки ряда зарубежных стран, вынуждают российские компании к расширению инвестирования в экономику зарубежных стран. Речь идет прежде всего о введенных в странах Европейского союза и США антидемпинговых пошлин и квот на ввоз российского проката. Для того чтобы обойти указанные нетарифные ограничения, российские компании приобретают производственные активы в этих странах и таким образом продвигают отечественную сталелитейную продукцию на рынки этих стран. Такого рода стратегия характерна для таких компаний, как «Северсталь», «Евраз», «Мечел», Трубная металлургическая компания (ТМК).

В-шестых, это увеличение доли на глобальном рынке. В условиях глобализирующейся экономики каждая компания должна стремиться работать не только на национальном рынке, но и выходить на зарубежные рынки.

В-седьмых, оптимизация затрат путем размещения производства (центров затрат) в странах с низкой стоимостью трудовых ресурсов и сырья и параллельного размещения центров прибыли (центров реализации) в странах с низким уровнем налогообложения. Подобная политика позволяет компании получить возможность использования конкурентных преимуществ не одной, а сразу нескольких стран, что объективно повышает ее устойчивость и конкурентоспособность на глобальном рынке. Наглядным примером такого рода стратегии является перенос производства в страны СНГ, в которых оплата труда ниже, чем в России. Благодаря этому российские компании добиваются снижения произ-

водственных издержек, что делает их продукцию более конкурентоспособной.

Необходимо отметить, что в настоящее время инвестирование за рубежом как средство доступа к техническим инновациям, а также передовым технологиям маркетинга и управления пока не является приоритетным. Это обстоятельство можно объяснить тем, что среди российских компаний, осуществляющих экспорт прямых инвестиций за рубеж, преобладают компании, занятые в добыче природных ресурсов и металлургии. Они, как правило, обладают собственной достаточной технологической базой и квалифицированными специалистами, что во многом является наследством, которое они получили после распада СССР. Однако можно предположить, что по мере того, как в процесс инвестирования за рубежом будут подключаться компании, функционирующие в телекоммуникационной отрасли, в машиностроении и других отраслях, использующих новейшие технологии, значимость данного мотива зарубежной экспансии будет возрастать.

Принимая во внимание запоздалое включение российских компаний в глобальный инвестиционный процесс, для них характерен стремительный рост прямых инвестиций в другие страны, что ведет к увеличению доли России в вывозе ПИИ. Так, согласно данным докладов о мировых инвестициях, ежегодно публикуемых ЮНКТАД, в период с 2000 по 2011 г. экспорт ПИИ из России вырос в 21,2 раза, в то время как вывоз прямых инвестиций из развивающихся стран увеличился в 2,8 раза. При этом за период с 2000 по 2011 г. доля российских компаний в мировом экспорте ПИИ возросла с 0,26 до 4,0 %. В результате в 2011 г. Россия заняла 2-е место среди развивающихся стран и государств с переходной экономикой по экспорту ПИИ, опередив такие страны, как Китай, Сингапур, Южная Корея, Индия, Мексика и многие другие. Что касается позиций нашей страны в мировом экспорте ПИИ, то в 2011 г. она заняла в нем 7-е место¹.

Такой важный показатель инвестиционной активности за рубежом, как объем накопленных российскими компаниями в других странах ПИИ, увеличился с 20 млрд долл. в 2000 г. до 362 101 млрд долл. в 2011 г., т. е. в 18 раз. Что касается доли России в мировых накопленных прямых инвестициях за рубежом, то она возросла с 0,25 до 1,7 % в рассматриваемый период. Это позволило нашей стране в 2011 г. занять 3-е место среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой по данному показателю. О возрастании инвестиционной активности российских компаний за рубежом свидетельствует также такой показатель, как доля на-

копленных за рубежом ПИИ в ВВП. Так, если в 1997 г. значение данного показателя составляло 1,9 %, то в 2009 г. он достиг 25,1 %, но в 2011 г. снизился до 19,7 % ВВП². Приведенные статистические данные позволяют сделать вывод о том, что после кризиса 1998 г. российские компании совершили прорыв на рынок прямых инвестиций, став в ряд достаточно значимых его субъектов.

Что касается географической структуры экспорта прямых инвестиций, осуществляемых российскими компаниями, то о ней можно судить по распределению зарубежных активов российских компаний за рубежом. Так, по состоянию на 2009 г. приоритетным регионом для российских компаний была Западная и Восточная Европа, на которую приходилось 46 % зарубежных активов российского бизнеса. На втором месте находились страны СНГ, доля которых составляла 22 %. На третьем месте были США с долей в 19 %. В африканских странах было сконцентрировано 8 % зарубежных активов российских компаний, в Азии – 4, в Австралии – 1 %³.

Можно предположить, что в кратко- и среднесрочной перспективе страны СНГ и Европы останутся главными направлениями зарубежной экспансии российского бизнеса. Страны СНГ сохранят свое значение в качестве плацдарма для укрепления производственной и ресурсной базы российских компаний. Что касается европейских стран, то они обеспечат доступ к новым потребителям и технологиям. Важно отметить, что страны СНГ были первоначальной сферой приложения капитала российских компаний. Их выход на рынки стран этого региона не был связан с бегством капитала. Это объясняется тем, что инвестиционный климат в этих странах во многом схож с инвестиционным климатом в нашей стране. Результатом активного проникновения российского бизнеса в регион явилось то, что, по некоторым оценкам, на долю российских компаний приходится около трети всех прямых инвестиций в СНГ, хотя их распределение по странам весьма неравномерно. Российские компании имеют наиболее устойчивые позиции в нефтегазовой, металлургической, коксохимической промышленности, энергетике стран Содружества, они непосредственно участвовали в формировании в регионе сети мобильной связи.

Весьма привлекательным с точки зрения сбыта продукции и доступа к передовым технологиям является североамериканский рынок. Однако вход на него является одним из самых сложных и дорогостоящих в мире.

Экспансия российского капитала в страны Азии, Африки и Латинской Америки заметно уступает как по объему, так и по отраслевым направлениям инвестиционной активности по сравнению

со странами Европы и СНГ. Российские корпорации начали свое проникновение на рынки развивающихся стран только в середине первого десятилетия XXI в. Учитывая богатые природные ресурсы, которыми располагают эти страны, а также экономический потенциал некоторых из них, можно предположить, что со временем развивающиеся страны могут стать важным направлением глобальной экспансии российского капитала. Однако необходимо иметь в виду то, что в этих странах российские компании столкнутся с жесткой конкуренцией компаний из Китая и Индии, которые очень активно проникают на рынки этих стран. Кроме того, ТНК из развитых стран будут бороться за свое доминирование в экономике развивающихся стран.

Важно обратить внимание на то, что географическое распределение зарубежных активов нефтяных и металлургических компаний весьма различно, что связано с разными целями, которые преследовали эти компании, осуществляя инвестиционную экспансию в другие страны мира. По состоянию на 2009 г. 68 % зарубежных активов нефтяных компаний было сосредоточено в Западной Европе, 22 % – в Восточной Европе и Центральной Азии и только 6 % – в США. Что касается металлургических компаний, то приоритетным направлением для них являются США, где сконцентрировано 52 % их зарубежных активов. Далее следует Западная Европа (28 %), Восточная Европа и Центральная Азия (13 %) и Африка южнее Сахары (7 %)⁴.

Что касается отраслевого распределения зарубежных активов российских компаний, то по состоянию на 2009 г. 45,8 % принадлежало компаниям ТЭК, 29,7 % – металлургическим предприятиям, 6,2 % – компаниям, занимающимся добычей и производством цветных металлов, 5,1 % – транспортным компаниям, 6,8 % – компаниям «Ренова» и «Система» и 6,4 % – другим компаниям⁵. Приведенные статистические данные свидетельствуют о том, что инвестиционную экспансию за рубежом осуществляют в основном компании ТЭК и металлургии. Однако важно подчеркнуть, что по мере роста мощи компаний, накопления необходимых для зарубежной экспансии ресурсов и их укрепления на национальном рынке во все возрастающем количестве в глобальном инвестиционном процессе будут участвовать не только крупные, но и средние российские компании, в том числе компании, функционирующие в обрабатывающих отраслях промышленности, а также в сфере услуг.

Транснационализации бизнеса сферы услуг в России способствовало несколько основных факторов. Во-первых, слабое развитие в советское время сферы услуг стало основой для стремитель-

ного развития этого сектора экономики начиная с 1990-х годов. Во-вторых, руководство созданных в этой сфере с нуля компаний проводило агрессивную и грамотную политику по развитию бизнеса как внутри страны, так и за рубежом. В-третьих, устремившись в соседние страны, эти компании использовали такие конкурентные преимущества в работе на этих рынках перед партнерами из развитых стран, как умение вести дело в условиях трансформирующейся экономики, наличие деловых контактов, унаследованных с советских времен, а также отсутствие языковых барьеров.

АФК «Система», крупнейшая в России и СНГ публичная диверсифицированная корпорация, среди своих основных активов имеет телекоммуникационную компанию ОАО «Мобильные Теле-Системы», которая является крупнейшим оператором сотовой и фиксированной связи в России и странах СНГ, в том числе в Украине, Беларуси, Узбекистане, Армении и Туркменистане. Согласно годовому отчету, в 2010 г. компания увеличила свою долю по абонентам на мобильном рынке Украины с 31,8 до 33,7 % и в декабре 2010 г. лидировала по количеству абонентов в Армении, Белоруссии, Туркменистане и Узбекистане. 21 декабря 2010 г. ОАО МТС приостановило свою деятельность в Туркменистане на основании полученного от Министерства связи Туркменистана уведомления о прекращении действия лицензий на предоставление услуг связи.

В 2007 г. АФК «Система» создала совместное с индийской Shyam Group предприятие Sistema Shyam TeleServices Ltd. (SSTL), что позволило ей начать деятельность на одном из наиболее перспективных рынков современности. По данным годового отчета, в 2010 г. общая абонентская база SSTL выросла практически в 3 раза, с 3,1 млн до 8,5 млн человек, а доля рынка мобильной связи Индии превысила 1,1 %. Число клиентов мобильной передачи данных компании выросло с 7 тыс. до 430 тыс., доля SSTL на рынке мобильной передачи данных достигла 15 %, в сегменте услуг передачи данных по предоплате заняты лидерские позиции с долей рынка около 60 %⁶. Среди целей стратегии компании на рынке Индии выделяются создание паниндийской сети сотовой связи стандарта CDMA 800 МГц и развитие услуг высокоскоростной мобильной передачи данных и голосовых услуг мобильной связи, что позволит обеспечить своих абонентов новейшими телекоммуникационными решениями.

Присутствие российских банков за рубежом в настоящее время крайне ограничено. В основном они открывают свои представительства в других странах. Это объясняется прежде всего тем,

что банки нашей страны значительно отстают в своем развитии от банков развитых стран и поэтому не могут конкурировать с банками Запада по многим параметрам. В наибольшей степени среди банков нашей страны в зарубежной экспансии преуспел банк ВТБ. По состоянию на конец сентября 2011 г. банк осуществлял свою деятельность за рубежом через 15 дочерних банков, расположенных в странах СНГ (Армения, Украина, Беларусь, Казахстан и Азербайджан), в Европе (Австрия, Кипр, Германия, Франция, Великобритания и Сербия), в Грузии, в Африке (Ангола). Банк имеет два представительства, расположенных в Италии и Китае, два филиала в Китае и Индии, три филиала «ВТБ Капитал» в Сингапуре, Дубае и Гонконге⁷.

Что касается банка «Сбербанк», то он только недавно начал активно продвигать свой бизнес в другие страны мира. По данным банка, его дочерние банки работают в Казахстане, на Украине и в Беларуси. В соответствии со стратегией развития Сбербанк России расширил свое международное присутствие, открыв представительство в Германии и филиал в Индии, а также зарегистрировав представительство в Китае, и к 2014 г. планирует увеличить до 5 % долю чистой прибыли, полученной за пределами страны⁸.

Некоторые другие российские банки, такие как «УралСиб», «Газпромбанк», «Петрокоммерц» и другие, также проявляют интерес к деятельности в других странах и, прежде всего, в СНГ. Это связано с необходимостью налаживания банковского обслуживания корпоративных клиентов в странах СНГ.

Стратегия проникновения российских компаний в экономику зарубежных стран реализуется в основном через трансграничные слияния и поглощения. При этом российские компании поглощают в основном предприятия, занятые теми же видами деятельности. Российский бизнес выбрал путь интернационализации по преимуществу профильных направлений своей деятельности в противовес их диверсификации. Поэтому большая часть трансграничных операций была связана с приобретением предприятий, занятых теми же видами деятельности, что и компании-покупатели.

Большая часть ПИИ из нашей страны осуществляется несколькими ведущими корпорациями, получающими высокие экспортные доходы, которые и играют ключевую роль в финансировании роста их инвестиционной активности за рубежом. Это прежде всего компании ТЭК и металлургии. С этим связана другая особенность зарубежной экспансии российского бизнеса, которая заключается в том, что она носит в целом сырьевой характер.

Интересно заметить, что в 2010 г. сделка по приобретению российской компанией «ВымпелКом» украинской «КиевСтар» заняла 13-е место в списке крупнейших слияний и поглощений, осуществленных в мире. Первое место заняла сделка размером 18,8 млрд долл. по покупке американской компанией Kraft Foods Inc. компании Cadbury PLC, расположенной в Великобритании. Среди 43 крупнейших сделок по слиянию и поглощению, реализованных в 2010 г., только 8 пришлось на развивающиеся страны и Россию. При этом по две сделки осуществили китайские и индийские компании, а также компании из Гонконга; одна сделка была осуществлена компанией из Бразилии⁹.

Согласно данным ЮНКТАД, в 2011 г. ни одна российская компания не попала в рейтинг 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира. Однако десять ТНК из России присутствуют в рейтинге 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран и государств с переходной экономикой. Это – «ЛУКОЙЛ», «Северсталь», «Евраз», АФК «Система», «Мечел», ОК «РУСАЛ», «Норильский никель», «Мобильные ТелеСистемы» и «ТМК» и ОАО «ВымпелКом». При этом компания «ЛУКОЙЛ» в данном списке заняла 9-е место по величине зарубежных активов, в то время как по индексу транснационализации она находилась на 63-м месте¹⁰.

Выходя на внешние рынки, российские компании сталкиваются с рядом трудностей, а именно:

- негативный имидж, который российские компании имеют за рубежом;
- усиление «инвестиционного протекционизма» со стороны развитых государств в последние годы;
- экспансию российского бизнеса на внешние рынки сдерживает и тот факт, что отечественные компании являются относительно небольшими по международным меркам и не имеют пока необходимого опыта работы в области международного бизнеса, не всегда могут выстроить грамотную и взвешенную бизнес-стратегию;
- отсутствие целостной концепции государственной поддержки зарубежной экспансии отечественного бизнеса и в связи с этим и должной политической, дипломатической и финансово-экономической поддержки со стороны государства.

Среди основных принципов внешнеэкономической политики нашей страны, перечисленных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации

(до 2020 г.), называется такой, как «активное обеспечение реализации национальных интересов во внешнеэкономической сфере, включая поддержку экспорта и прямых инвестиций российских компаний за рубежом, защиту интересов российского бизнеса в случае дискриминации или нарушения его прав»¹¹. Это свидетельствует об осознании на государственном уровне необходимости поддержки процесса интернационализации российского бизнеса и проведения соответствующей политики. Стержнем такой политики должно стать взаимодействие бизнеса и государства в целях продвижения российских экономических интересов за рубежом.

Активная экспансия российского бизнеса за рубеж способствует укреплению геополитического положения нашей страны, улучшению ее имиджа на международной арене, стимулирует развитие конкуренции на российском рынке, ведет к совершенствованию менеджмента российских компаний, повышению их прозрачности и, в конечном счете, должна внести свой вклад в модернизацию отечественной экономики.

Примечания

- ¹ World Investment Report. Annex Tables [Электронный ресурс] // United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx> (дата обращения: 15.10.2012).
- ² Ibid.
- ³ Investment from Russia stabilizes after the global crisis [Электронный ресурс] // Vale Columbia Center on Sustainable International Investment (VCCI). URL: http://www.vcc.columbia.edu/files/vale/documents/EMGP-Russia-Report-2011a-Final_for_publication-21_Jun_11.pdf. P. 24. (дата обращения: 17.04.2012).
- ⁴ Ibid. P. 25.
- ⁵ Ibid. P. 22.
- ⁶ Годовой отчет Открытого акционерного общества Акционерная финансовая корпорация «Система» за 2010 год [Электронный ресурс] // Система. URL: http://www.sistema.ru/media/6942/Годовой_отчет_2010.pdf. С. 26, 36 (дата обращения: 29.04.2012).
- ⁷ ВТБ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vtb.ru/we/today/structure/> (дата обращения: 10.04.2012).
- ⁸ Банк сегодня [Электронный ресурс] // Сбербанк России. URL: <http://www.sbrf.ru/moscow/ru/about/today/> (дата обращения: 20.04.2012).

- ⁹ World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development [Электронный ресурс] // United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>. P. 205 (дата обращения: 15.04.2012).
- ¹⁰ World Investment Report. Annex Tables.
- ¹¹ Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. URL: <http://www.kommersant.ru/Docs/2011/2011d153-doklad.pdf> (дата обращения: 23.04.2012).

ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье проанализированы основные препятствия, возникающие в процессе привлечения иностранных инвестиций. Рассмотрены факторы, влияющие на уменьшение потока иностранных инвестиций, возможность их быстрого привлечения и эффективного распределения. Процесс привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику протекает во многом стихийно и нуждается в усилении государственного регулирования и стимулирования на всех уровнях – федеральном, региональном, муниципальном и непосредственно на уровне предприятий. Важное значение имеет определение факторов риска, которые влияют на приток инвестиций в экономику Российской Федерации.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, государственное регулирование, факторы риска, инвестиционная политика, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционный капитал.

Иностранные инвестиции, как известно, являются фактором экономического роста, дополнительным источником капитальных вложений в национальное производство товаров и услуг, сопровождаемых передачей технологий, ноу-хау, новейших методов менеджмента и меняющих структуру, динамику развития экономики страны – реципиента капитала. В условиях глобализации с увеличением масштабов международного перемещения капитала роль инвестиций, как важного фактора экономического развития возрастает, что обуславливает актуальность исследования влияния иностранного сектора на экономику страны – импортера капитала и обоснования инвестиционной политики России в отношении зарубежных инвесторов.

Конкурентоспособность России по инвестиционной привлекательности.

Проблема привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику существует многие десятилетия и продолжает сохранять свою научную и практическую значимость до настоящего времени. Несмотря на активизацию деятельности иностранных инвесторов в экономике России в трансформационный период, страна проигрывает конкуренцию многим государствам по объемам привлекаемого зарубежного капитала. Так, накопленный за годы реформ объем прямых иностранных инвестиций в российскую экономику составил около 25 млрд долл. Это в 16 раз меньше объема прямых зарубежных инвестиций в Китае и в 2 раза меньше привлеченного капитала в экономику Польши. В настоящее время суммарный объем накопленных в России иностранных инвестиций превысил 190 млрд долл., однако их недостаточно для устойчивого развития и структурной модернизации российской экономики¹.

В современных условиях глобализации повышаются актуальность исследования влияния иностранного сектора на важнейшие макроэкономические показатели и разработка методических подходов к оценке вклада зарубежных капиталовложений в экономическое развитие и усиление конкурентных позиций страны на мировых рынках. Также возрастает потребность в обосновании эффективной государственной инвестиционной политики, которая позволит увеличить отдачу иностранных инвестиций, прежде всего выражаемую в темпах прироста ВВП России, улучшить качество управления инвестиционными процессами, создать дополнительные экономические стимулы для развития предпринимательства.

По данным Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и промышленному развитию, величина мирового рынка капитала в настоящее время составляет более 350 млрд долл. На Россию приходится не более 3 % мирового рынка инвестиций. При этом для реконструкции и модернизации отраслей российской экономики, по оценке Государственной инвестиционной корпорации, необходимо 200–300 млрд долл., а ежегодная потребность в иностранном капитале составляет 10–12 млрд долл.²

Привлечение иностранного капитала в экономику России становится задачей не только федерального, но и регионального уровня. Эффективность функционирования региональной экономики зависит от активности инвестиционных процессов, оптимальности сочетания инвестиционных ресурсов и максимального использования потенциала инвестиций. Таким образом, задача привлечения

иностранных инвестиций сегодня плавно переходит на региональный уровень и, более того, на уровень предприятий.

Экономические условия, сложившиеся на рынке инвестиционных региональных ресурсов, обосновывают необходимость активизации иностранной инвестиционной деятельности. Но для этого необходимо регулирование процесса привлечения зарубежных инвестиций как отдельных предприятий, так и регионов и России в целом. Привлеченные зарубежные финансовые средства должны способствовать экономическому развитию региона. Таким образом, с точки зрения разработки и оценки стратегии и тактики привлечения иностранного капитала в региональную экономику возрастает роль изучения условий формирования рынка иностранных инвестиционных ресурсов и факторов, определяющих инвестиционную привлекательность для зарубежного вкладчика. В настоящее время исследователи сталкиваются с проблемой разработки методологического и методического инструментария, способствующего развитию системы привлечения иностранных инвестиций. Накопленный зарубежный опыт не всегда оказывается адекватным российской действительности. Требуется серьезная корректировка зарубежных способов привлечения иностранных инвестиций в соответствии с особенностями экономики в условиях России.

Перспективным направлением развития международного инвестиционного сотрудничества России является возрастание роли и вместе с тем экономической компетенции регионов и местных предприятий. Выработка мероприятий по улучшению инвестиционного климата позволяет местным правительствам привлечь иностранный капитал в целях повышения конкурентоспособности хозяйственных комплексов и увеличения темпов экономического роста.

Содержание и показатели категории «инвестиционный климат».

Категория «инвестиционный климат» определяется наличием условий инвестирования, влияющих на предпочтение инвесторов при выборе того или иного объекта инвестирования. Эта категория включает в себя показатели политической (включая законодательство), экономической и социальной среды, оказывающие влияние на эффективность инвестиций, которые, в конечном счете, определяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования. От существующего в стране инвестиционного климата зависит, насколько готовы иностранные инвесторы вложить свои инвестиции в экономику страны.

Инвестиционный климат характеризует ряд параметров: экономические условия (спад, подъем, стагнация), таможенный ре-

жим, национальное законодательство, валютная политика, темпы экономического роста, темпы инфляции, стабильность валютного курса, уровень внешней задолженности и др. А на уровне предприятий – показатели прибыльности, эффективности деятельности.

На мой взгляд, основными показателями благоприятного инвестиционного климата являются: безэмиссионное финансирование бюджета, снижение инфляции, преодоление спада в ряде отраслей промышленного производства, положительное сальдо внешней торговли и ее высокая прибыльность, наличие важнейших рыночных институтов, предоставление гарантий частным инвесторам, ценовое и неценовое регулирование производства и спроса.

Заметим, что инвестиционный климат зависит от объективных возможностей и конкретных условий деятельности или, говоря другими словами, инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Инвестиционная привлекательность включает в себя инвестиционный потенциал и инвестиционный риск и характеризуется взаимодействием этих категорий. «Инвестиционная привлекательность региона – это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей региона, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции».

Агентством PBN Comrapu проведен независимый опрос иностранных инвесторов об инвестиционной привлекательности России, который показал следующие результаты: судебная реформа – 3 %, благоприятный налоговый режим – 17, административные реформы – 23, дешевая электроэнергия и сырье, технологический и научный потенциал – 31, общая политическая стабильность – 40, макроэкономическая стабильность – 46, высокое качество и низкая стоимость рабочей силы – 55, ускорение темпов роста российской экономики – 77 %³.

При определении инвестиционного потенциала важно учитывать основные макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и другие показатели.

Как показывают эмпирические исследования, для инвестора наиболее значимыми являются потребительский потенциал и законодательный риск, в то время как экологический риск и ресурсный потенциал наименее значимы при выборе места инвестирования.

Инвестиционный климат в целом по стране неодинаков, но он может быть благоприятным в условиях эффективной координации действий всех участников инвестиционного процесса, где наряду с инвесторами участвуют организации, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Участники инвестиционного процесса
Правительство РФ: Министерство финансов, Министерство экономики, отраслевые министерства
Специализированные инвестиционные государственные организации: Российская финансовая корпорация, ГОСИНКОР, иные правительственные организации
Правительство области: областные инвестиционные компании, областные лизинговые компании, центр содействия предпринимательству, областные инвестиционные программы, областной комитет по управлению госимуществом
Банки и другие кредитные организации: российские коммерческие банки, правительство области, иностранные банки, иностранные фонды, иностранные банковские объединения, банки стран СНГ, иные кредитные учреждения
Иностранные инвесторы: частные компании, иностранные кредитные организации, программы иностранных правительств
Частные российские инвесторы: приватизированные и частные предприятия, финансово-промышленные группы, институциональные инвесторы, физические лица
Реципиент инвестиций: юридическое лицо, российские предприятия
Привлекаемые структуры: иностранные и российские консалтинговые компании, центры сертификации предприятий и продукции, научные и проектные организации, юридические фирмы, поставщики, изготовители, строители

Такое большое число участников инвестиционного процесса связано с целым рядом этапов, без выполнения которых невозможно достижение цели, то есть привлечение иностранных инвестиций.

Инвестиции выступают решающим фактором и условием регионального развития. Субъекты, испытывающие дефицит инвестиций, заинтересованы в их постоянном поступлении для восполнения инвестиционного недостатка. Наиболее привлекательными являются промышленно развитые и богатые природными ресурсами регионы.

Инвестиционная политика формируется совокупностью предпосылок и проблем привлечения иностранных инвестиций. Она вырабатывается в зависимости от экономической и промышленной

политики, интеграции инвестиционной, технологической и торговой, фискальной и монетарной политики, так как они все взаимосвязаны. Только полная и хорошо скоординированная хозяйственная политика стабилизирует приток иностранных инвестиций. На наш взгляд, существует ряд условий, в той или иной степени влияющих на привлечение иностранных инвестиций.

К неблагоприятным факторам относятся такие, как нестабильное финансовое положение, сильное влияние политики на экономику, фискальные приоритеты федеральных и региональных властей, ненадежность банковской системы, ограниченная доступность для реального сектора долгосрочных кредитов, слабость законодательства о защите инвестиций, бюрократические барьеры при осуществлении вложений, неразвитость рынка недвижимости, криминализация экономики.

Риски и преимущества иностранных инвестиций.

Оценку рисков для инвесторов западными топ-менеджерами, работающими в России, см. в табл. 2.

Таблица 2

Оценка факторов риска в России

Риски	Балл
Произвол бюрократии и коррумпированность	4,3
Неэтичная конкуренция, использование лазеек в законах, применение связей с чиновниками, черный PR	3,8
Риск потери собственности, возможность лишиться своих активов на формально законном основании	3,7
Менеджеры игнорируют права инвесторов	2,8
Непрозрачные финансы	2,5
Риск смены законодательства	1,8
Неэффективный менеджмент, устаревшие методы управления, недостаток знаний	1,8

В настоящее время, привлекая иностранные инвестиции, государство преследует следующие цели: ликвидация инвестиционного голода в ряде отраслей, находящихся в состоянии спада; обеспечение расширенного воспроизводства; выход на внешние рынки и включение в систему международного разделения труда.

Достижение вышеперечисленных целей требует вовлечения новых технологий, усовершенствования систем организации про-

изводства и маркетинга, что проще осуществлять в условиях взаимодействия с иностранными инвесторами.

Иностранные инвестиции предпочтительнее кредитов, так как они не увеличивают внешний долг и при этом:

- служат дополнительным источником капитальных вложений в производство товаров и услуг, разработку технологий, передовых методов управления и др.;
- способствуют получению средств для погашения внешнего долга;
- обеспечивают определенную интеграцию национальной экономики в мировую благодаря производственной и научно-технической корпорации;
- количество и качество инвестиций в экономику региона определяется степенью привлекательности его инвестиционного климата, что является комплексной характеристикой;
- пример других стран показывает, что иностранные инвестиции при наличии продуманной программы привлечения инвестиций благоприятно влияют на внутреннюю экономику;
- существуют отрасли экономики и отдельные виды деятельности, где для иностранного капитала должны быть установлены ограничения в случаях монополизации производства отдельных видов промышленной продукции, усиления безработицы, возникновения угрозы национальной безопасности, оказания неблагоприятного экологического воздействия;
- иностранные инвестиции не способны компенсировать недостаток отечественных инвестиций, и активизация иностранных инвестиций может происходить только на фоне успешной деятельности отечественных инвесторов.

В связи с этим необходимо разработать типовые предложения, касающиеся целого ряда важных сторон организации инвестиционного процесса:

- дальнейшее расширение мирохозяйственных и дипломатических связей;
- устранение информационной изолированности, вызывающей настороженность у иностранных инвесторов;
- обозначение порядка проведения технико-экономической экспертизы проектов, требующих гарантий со стороны правительства;
- предоставление иностранным инвесторам налоговых льгот;
- предоставление льготных региональных кредитов для инвестиционных проектов, обеспечивающих наивысший экономический эффект;

- выявление приоритетных отраслей, видов производств, экономических зон, в отношении которых вводятся наиболее льготные условия привлечения инвестиций;
- проведение инвестиционных конкурсов с участием иностранных инвесторов;
- разработка механизма разрешения споров по контрактам между иностранными инвесторами и российскими предприятиями на территории региона и области;
- определение порядка спецификации продукции, как отечественной, так и импортной, для собственных нужд предприятиям с иностранными инвестициями на соответствие международным стандартам качества и экологической безопасности;
- создание консалтинговых и инжиниринговых компаний, специализированных служб на предприятиях по разработке бизнес-планов и инвестиционных проектов⁵.

Подводя итог изложенному, можно резюмировать, что реализация указанных направлений будет во многом способствовать повышению эффективности инвестиционной политики, созданию условий, способствующих росту инвестиционной активности, разработке новых инструментов и технологий привлечения иностранных инвестиций. Кроме того, первостепенное значение для улучшения инвестиционного климата в стране и ее регионах имеют политическая и экономическая стабильность, грамотная налоговая политика, гарантии иностранным инвесторам и др.

Примечания

- ¹ *Туманова О.* В Россию с инвестициями [Электронный ресурс] // Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2012/04/05/ivest.html>.
- ² Конференция ООН по торговле и развитию ЮНКТАД [Электронный ресурс] // ООН. URL: <http://www.un.org/ru/ga/unctad/>.
- ³ PBN Hill + Knowlton Strategies [Электронный ресурс]. URL: <http://pbn-hkstrategies.com/ru/Home/>.
- ⁴ Инвестиционные рейтинги регионов России [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions>.
- ⁵ Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции: Стат. сб. М.: Росстат, 2011. 57 с.

ИСЛАМСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

В статье рассматриваются основные особенности исламской модели экономики, их влияние на экономическую, правовую и хозяйственную деятельность субъектов исламского бизнеса. Автор анализирует правомерность использования понятия «исламская экономика», обосновывает корректность этого понятия в трактовке «исламская экономическая модель» и рассматривает практические аспекты применения исламских законов (шариата) в экономической деятельности.

Ключевые слова: ислам, исламская экономика, исламская экономическая модель, шариат, закят, риба, гарар.

Возникновение исламской экономической мысли связывают с именами Аль-Газали (рубеж XI–XII вв.), Ибн Таймийи и Ибн Кайима Джаузия (рубеж XIII–XIV вв.), Ибн Халдуна (рубеж XIV–XV вв.). Эти ученые не были экономистами, а потому экономика затрагивала в их сочинениях лишь богословские и юридические вопросы. В теории Аль-Газали экономическая деятельность рассматривалась как угодная Богу, как часть исполнения религиозного долга¹.

Начало нового этапа в развитии исламской экономической мысли условно датируют серединой века (1940–1960-ми годами). Сам термин «исламская экономика» впервые упомянут в 1947 г. в труде мусульманского ученого индийского происхождения С.М.А. Гилани «Исламская экономика»². В ней он описывал некую идеальную экономическую модель, полностью соответствующую шариату.

Однако только через 15 лет в мире появились первые исламские финансовые институты. В 1963 г. в Египте был открыт первый

исламский банк «Мит Гамр Бэнк» (Mit-Ghamr Bank). Тогда же, в 1963 г., в Малайзии появилась «Сберегательная корпорация для мусульманских паломников», а в 1965 г. в Пакистане была учреждена «Кооперативная инвестиционная и финансовая корпорация», но все эти организации просуществовали недолго.

В 1970–1980-е годы были попытки реализовать разрешенные Кораном принципы ведения хозяйственной жизни в сфере экономики. В разработке экономической модели принимала участие Организация исламская конференция (ОИК, в 2011 г. она переименована в Организацию исламского сотрудничества, ОИС).

Следует признать, что в научном сообществе вопрос о правомерности употребления термина «исламская экономика» является дискуссионным. Ряд исследователей полагают, что такие дополнения к термину «экономика» (в смысле «национального хозяйства»), как «исламская», «буддистская» или «католическая», следует считать некорректными.

Также при упоминании об «исламской экономике» возникает ассоциация с национальными экономиками мусульманских государств. Однако следует признать, что это не совсем правомерно, поскольку в экономике большинства стран, считающихся или считающих себя мусульманскими, или тех из них, в государственной символике или в названии которых присутствует слово «ислам», присутствуют совершенно запрещенные с позиции мусульманского права финансовые институты, использующие ссудный процент. Лишь в трех государствах – членах Организации исламского сотрудничества (Иране, Судане, Пакистане) были предприняты не вполне успешные попытки реализовать полноценные исламские экономические модели в масштабах всего народного хозяйства.

Как отмечает саудовский экономист индийского происхождения Мухаммад Умар Чапра:

Ряд исторических фактов послужил причиной образования широкой пропасти между шариатом и образом жизни исламских стран. Мусульманские государства не отражают дух ислама, и в действительности среди их подавляющего большинства не существует даже осознания необходимости перемен, требующихся мусульманскому обществу³.

Мы полагаем, что понятие исламской экономики как совокупности производственных отношений имеет право на существование, так как мусульманское право предлагает вариант построения

таких взаимоотношений, основываясь на специфических механизмах и инструментах. Однако, на наш взгляд, уместнее использовать термин «исламская модель экономических отношений» или «исламская экономическая модель». Специфика исламской экономической модели как совокупности производственных отношений не ограничивается ее этической направленностью. В отличие от приоритетов рыночной экономики, где максимизация прибыли является главной целью всего процесса производства, воспроизводства, распределения и прочее, в исламской модели экономики важным и необходимым условием ее функционирования являются методы достижения этой прибыли. Существует один важный момент, отличающий ее от традиционной экономической системы, – это морально-нравственная направленность, которая основана на этических ограничениях религии. Главным критерием при этом выступает соответствие шариату.

Во-первых, сфера деятельности мусульманских бизнесменов ограничена разрешенным бизнесом, то есть не только запрещено заниматься, например, игорным бизнесом или бизнесом по производству алкогольной, наркотической или табачной продукции, но и использовать имущество и доходы от такого рода деятельности. То есть оценка имущества в исламе поставлена в зависимость от религиозных критериев.

Во-вторых, с позиции исламского права экономическое поведение участников рыночных отношений должно соответствовать принципу наивысшей добросовестности. Это явление предполагает обязательное фиксирование предмета, условий и обязательств договора, запрет на принуждение при заключении договорных отношений, обязательность в соблюдении условий договора, готовность контрагентов к добросовестному сотрудничеству, свободный доступ к рынку участников торговли, честность в торговых отношениях, наличие полной и достоверной информации о ценах, качестве, количестве товаров и условиях торговли. Вне закона оказываются такие негативные факторы, как мошенничество, спекуляция, демпинг и монополия.

Под термином «исламская экономическая модель» или «исламская экономика» понимается стандартная хозяйственная система, отличающаяся тем, что соответствующее вероучение (ислам) выступает регулятором правовых и экономических отношений в обществе. В Коране и хадисах приведен обширный комплекс указаний и запретов, регламентирующих общественные экономические отношения, в том числе использование правил и принципов ведения бизнеса, предписанных шариатом. Безусловно, это не упразд-

няет базовые экономические законы, по которым функционирует и развивается исламская экономика, так же как и любая другая.

Исламская экономическая модель, основанная на исламских ценностях и мировоззрении, является лишь частью всей исламской системы, где больше преобладают этические нормы, через которые экономическая деятельность интегрирована в социальную жизнь и стандарты установлены для оперативных правил социального поведения. Эти нормы контролируют и регулируют социально-экономическое поведение человека и доминируют в экономике, а не наоборот. Эта система не только объясняет социально-экономические явления, но и корректирует экономическое поведение.

В основе исламской экономической модели лежит принцип работы, базирующийся на реальных активах, отказ от ростовщичества, деривативов и других спекулятивных инструментов. Отсутствие этих инструментов позволяет избегать кризисных ситуаций. В традиционной системе много элементов, которые помогают надувать финансовый пузырь: надстройки деривативов позволяют на долгах делать долги, одним из основных элементов современной западной экономической модели является теория процента. В исламе процент строго запрещен.

Данный запрет позволяет справедливо распределять долговую нагрузку, определяя долг либо как материальную помощь на возвратной основе, либо как инвестицию в широком смысле этого слова. Можно говорить о принципах социальной справедливости при реализации различных инвестиционных инструментов. Многие теоретики исламской экономической модели (Хайдар Баш, Судин Харон, Зети Ахтар Азиз и другие) в своих исследованиях доказывают, что экономика не может быть по-настоящему эффективной, если она не будет строиться на принципах социальной справедливости и ответственности^{4,5}.

Особенность исламской экономической модели выражается не столько в каких-то количественных показателях, уровне доходов и расходов, объеме импорта и экспорта и другой экономической статистикой. Она больше обусловлена морально-этическими императивами, запретом на занятие определенными «неправедными» направлениями бизнеса, запретом на пользование доходами от этих направлений, ограничения по модели экономического поведения (запрет на обман клиентов и партнеров, запрет на взимание и уплаты процента, выплата закята и другое). То есть, помимо максимизации прибыли, критическим условием являются методы достижения прибыли.

Шариат устанавливает следующие базовые понятия и принципы, определяющие институциональные особенности исламской экономической модели.

1) *Закят* – своего рода налог на капитал в пользу некоторых категорий нуждающихся мусульман; входит в перечень важнейших обязанностей мусульманина, пяти столпов ислама (аркан аль-ислам хамса). Обязанность давать закят закреплена в Коране: «Совершайте саят, давайте закят и преклоняйте колени вместе с преклоняющими»⁶.

2) *Риба* (с арабского – «приращение, излишек, ростовщичество») – запрет на ссудный процент, ростовщичество и любое неоправданное приращение капитала при осуществлении торговых и финансовых операций. Фактически под понятие «риба» подпадает любая заранее определенная ставка, зависящая от сроков и величины займа и не зависящая от успешности инвестиций.

Выделяются два вида риба:

- риба ан-наси'а – выдача денег в долг под проценты;
- риба аль-фадль – обмен одинакового товара разного качества с надбавкой. Несмотря на запрет процентной ставки, в целях получения прибыли ислам разрешает и поощряет вкладывать во что-либо свои капиталы. Для достижения социальной справедливости ислам требует, чтобы процесс создания и накопления капитала в экономике отражал развитие ее реального сектора.

3) *Гарар* (с арабского «опасность») – запрет на использование элемента неопределенности, случайности или неясности в предмете и условиях договора, в том числе в цене – в общем все то, что может повлечь риск спекулятивного заработка. Под определения «гарар» подпадают «майсир» – всякого рода лотереи, казино, азартные игры.

С точки зрения шариата наличие избыточного «гарар», в контракте приводит к его компрометации и аннулированию, однако до сих пор не выработаны четкие единые критерии для определения степени «гарар», достаточной для расторжения договора.

Указанные выше ограничения, независимо от морально-этической оценки, с точки зрения сугубо экономической ведут к закономерному увеличению издержек и в условиях свободной конкуренции ставят исламский бизнес в заведомо неравное и невыгодное положение. Однако куда более серьезное ограничивающее воздействие исламской экономической модели связано с приводимыми ниже, без сомнения базисными представлениями, относящимися к сфере исламского понимания отношений собственности.

Можно выделить в Коране основные постулаты, в которых описана идеальная модель экономических отношений в мусульманском обществе:

- осуждение чрезмерного богатства (сура 104, сура 102);
- осуждение ростовщичества и ссудного процента (сура 3 аяты 130; сура 2 аяты 275–278);
- поощрение торговли (сура 11 аяты 85; сура 17 аяты 35);
- отношения собственности (сура 2, сура 5);
- право наследования (сура 4 аяты 7–12, 176);
- имущественные отношения супругов (сура 4 аяты 127–129);
- милостыня и риза (сура 2 аяты 263–281);
- контрактные обязательства (сура 2 аяты 282–283);
- расходование накопленного (сура 2 аяты 274–281).

В шариате все запреты, связанные с использованием частной собственности в ущерб интересам общины (уммы), ограничивают не саму собственность, а цели и способы ее использования.

Для соблюдения упомянутых выше принципов в исламском мире выработан комплекс операций, механизмов и инструментов ведения хозяйственной деятельности.

1) *Бай'* (с арабского – «продажа») – договор купли-продажи, по условиям которого продавец обязуется передать товар и перенести право собственности на покупателя. В обязанности покупателя входит уплата оговоренной цены и принятие приобретенной вещи или предмета.

2) *Бай' ас-салам* – договор купли-продажи товаров с отсроченной поставкой, по условиям которого покупатель платит согласованную цену за тот или иной товар в качестве предоплаты, товар затем доставляется покупателю продавцом в заранее оговоренное время в будущем. Количество и свойства передаваемого товара, а также время его поставки покупателю должны быть определены. При этом согласованная цена за товар должна быть выплачена полностью во время действия контракта. Предметом договора *бай' ас-салам* в основном является движимое имущество, которое может быть оценено по качеству, количеству и вложенному в его производство труду, за исключением золота, серебра и других товаров, могущих заменить деньги. Существенное отличие *бай' ас-салам* от *истисна'* – то, что плата за товар предоставляется в виде авансовой разовой оплаты, а не поэтапно.

3) *Бай' бисаман аджил* (с арабского «продажа по отсроченной цене») – договор купли-продажи по отсроченной цене. Согласно условиям данного договора, продавец приобретает товар и продает его покупателю по согласованной цене, включающей издержки, по-

несенные продавцом. Деньги за товар выплачиваются в будущем целиком или частями.

4) *Мудараба* – долевое партнерство, при котором одна из сторон (как правило, исламский банк) предоставляет капитал, а другая – свои предпринимательские способности и навыки. Прибыль партнеры делят согласно оговоренным условиям. В случае возникновения убытка инвестор несет все риски, связанные с потерей инвестированных денег, кроме доказанных случаев умышленного сокрытия прибыли со стороны предпринимателя.

5) *Мушарака* (с арабского «товарищество, партнерство») – договор о партнерстве между двумя и более сторонами, когда каждый партнер вносит определенную долю денежных средств или материальные активы, что дает каждому партнеру право участвовать в проектах, используя активы этого фонда на условиях распределения прибыли. Убытки каждый партнер несет в соответствии со своим вкладом в акционерный капитал.

6) *Мурабаха* (с арабского «перепродажа») – разновидность мушарака, договор купли-продажи товаров между продавцом и покупателем по согласованной цене, которая включает прибыль от реализации товара. Продавец (например, банк) покупает сырье или оборудование от имени покупателя (клиента) и впоследствии перепродает ему же, но по повышенной цене. Покупатель выплачивает требуемую сумму либо целиком, либо в виде частичных платежей. Продавец несет все расходы, связанные с реализацией товара, а также все риски, пока товар не будет доставлен покупателю. Отличие мурабаха от обычных банковских операций сводится лишь к тому, что доход банка в данном случае выступает как торговая прибыль, а не как процент за предоставленный кредит.

7) *Иджара* (с арабского «аренда») – в «исламском банкинге» – аналог лизинговой операции, разновидность договора найма. Согласно договору иджара одна сторона по требованию клиента приобретает материальный актив, а затем сдает его клиенту в аренду. Продолжительность аренды и размер арендной платы согласуются сторонами при заключении контракта и не подлежат изменению во времени. Право собственности и все риски, связанные с этим, остаются у первой стороны, клиент же приобретает право пользования активом и доходами от него.

8) *Истисна'* (с арабского «изготовление по заказу») – вид договора купли-продажи, предмет которого не существует в момент заключения соглашения. Производитель товара изготавливает товар специально по требованию заказчика. Необходимыми условиями

действительности истисна' являются заранее оговоренные цена производимого товара и его основные характеристики. При этом плата за товар предоставляется поэтапно, по мере выполнения работы производителем товара. Используется прежде всего для финансирования долгосрочных проектов.

9) *Кард аль-хасан* (с арабского «добрый заем») – беспроцентная ссуда, предоставляемая как в благотворительных целях, так и для кратковременного финансирования потенциально доходных проектов. Заемодатель предоставляет клиенту ссуду на определенный срок без взимания какого-либо вознаграждения. В качестве гарантии, что долг будет возвращен, может быть потребован залог. Если же для заемодателя очевидно, что заемщик заведомо не в состоянии возратить долг, то средства, предоставленные в виде кард хасан, могут рассматриваться как добровольное или обязательное пожертвование (садака, закят).

10) *Такафул* (с арабского «взаимное предоставление гарантии») – исламское страхование. Система, основанная на принципах солидарности и взаимопомощи, в рамках которой участники договора обеспечивают взаимную поддержку друг друга в случае ущерба, причиненного любому из них (включая, прежде всего, денежное возмещение). Такафул делится на два вида:

- общий такафул, практически аналогичный коммерческому имущественному страхованию. Общий такафул затрагивает сферу имущественного страхования, при этом страхователи могут претендовать на часть прибыли страховщика от инвестирования уплаченных средств за вычетом издержек;
- семейный такафул, включающий личное страхование, но обладающий характерными отличительными чертами. Семейный такафул представляет собой личное страхование, которое существенно отличается от традиционного. Именно с этим видом страхования исламские правоведы в первую очередь связывают наличие элемента рыбы. Годовой процент от инвестирования резервов по страхованию жизни гораздо ниже 100%, что, по мнению большинства правоведов ислама, вполне вписывается в установленные нормы шариата. Таким образом, накопительное страхование жизни является вполне допустимым для мусульман. Размещение резервов также строго регламентировано: страховщикам запрещается получать доход от правительственных бондов и акций компаний, вовлеченных в производство оружия, игорного, ресторанного и гостиничного бизнеса, а также занимающихся производством алкоголя и т. д.

11) *Сукук* – долговое финансовое свидетельство, документирующее права держателей на определенный реальный актив. Некоторые специалисты считают, что сукук ближе к паям инвестиционных фондов, нежели к облигациям. Сукук не может быть связан со ссудным процентом и всегда обеспечен активами: его часто называют исламской секьюритизацией активов (замена нерыночных займов и/или потоков наличности на ценные бумаги, свободно обращающиеся на рынках капиталов)⁷.

Можно отметить, что исламская модель экономики сочетает в себе позитивные аспекты рыночной экономики и плановой социально ориентированной экономики при минимизации их негативных последствий. Западная модель экономики, основанная на частной собственности и рыночных механизмах, весьма эффективна в эксплуатации ресурсов и создании прибавочной стоимости, но она ориентирована, в первую очередь, на получение прибыли, и принципы социальной справедливости почти не фигурируют в этой системе. Плановая командно-административная экономика является характерной чертой стран с социалистическим строем, которые декларируют свою приверженность принципам социальной справедливости, реализуя их через механизмы государственного распределения общественных благ и нормирования потребностей населения, но время показало неэффективность данной системы. Исламская экономическая модель опирается на рыночные механизмы, капитал и институт частной собственности и при этом, руководствуясь морально-этическими нормами и правилами ведения бизнеса, которые поддерживают сами участники рынка, обеспечивает перераспределение общественных благ (например, через отчисление закята) от держателей активов и избыточного капитала к менее имущим слоям населения. Между тем очевидно, что исламская экономическая модель в своей идеальной форме может быть реализована только в странах, где значительная часть населения исповедует ислам и государство выстраивает нормативно-правовую базу в соответствии с принципами шариата. Тем не менее исследования в этой области представляют научный и практический интерес с точки зрения анализа вариантов дальнейшего мирового экономического развития.

Примечания

¹ Беккин Р.И. Исламская экономическая модель: перспективы реализации в мусульманском и немусульманском сообществах. М.: Изд. дом «Шанс», 2004. 15 с.

² *Sayyid Manazir Ahsan Gilani*. Islami Maashiyat. Hyderabad, 1947.

- ³ *Chapra M.U.* Islam and the economic challenge. Leicester, 1992. P. 9. (Islamic Economic Series. № 17).
- ⁴ *Хайдар Баи.* Модель национальной экономики – новая экономическая система / Пер. с турецкого под ред. Х.Л. Шайдуллина. Казань, 2011. С. 160.
- ⁵ *Судин Харон, Зети Ахтар Азиз.* Исламские финансы и банковская система: Философия, принципы и практика. Казань: Линова-Медиа, 2012. С. 536.
- ⁶ Коран. Сура 2, аяат 43.
- ⁷ Шариатский стандарт № 17. Сукук: Пер. с англ.; ред. совет: Р.Р. Вахитов и др. М.: Исламская книга, 2010. С. 40.

МНОГОЛЕТНИЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: СУТЬ ПРОТИВОРЕЧИЙ

В настоящей статье рассматриваются основные приоритеты общей бюджетной политики Европейского союза в контексте анализа многолетнего финансового плана – семилетнего бюджета ЕС на период 2014–2020 гг., проект которого был принят по итогам саммита ЕС 8–9 февраля и отклонен Европарламентом 14 марта 2013 г.

Ключевые слова: многолетний финансовый план, общий бюджет ЕС, финансово-экономический кризис.

Исторически многолетние финансовые планы впервые появились в ЕС в дополнение к ежегодным в результате принятия в 1988 г. пакета Делора I и пересмотра бюджетных правил в Европейском союзе. Среднесрочный бюджетный план составляется на семилетний период и определяет «потолки» по различным категориям расходов, а также пределы доходной части общего бюджета. Ежегодный, в свою очередь, устанавливает текущий уровень расходов и обязан соответствовать основным положениям многолетнего финансового плана (МФП).

Общий европейский бюджет призван способствовать сплочению Европейского союза, компенсации эффектов неравенства в процессе интеграции и географического расширения Союза, а также служить для обеспечения занятости и экономического роста во всех странах-членах, что особенно актуально в свете текущего финансово-экономического кризиса в регионе.

Вместе с тем бюджет ЕС является и своего рода политическим индикатором, отражающим различие интересов стран – членов данного интеграционного объединения, обеспокоенных размерами своих бюджетных взносов и направленностью выплат. Существенные расхождения во взглядах лидеров стран – членов ЕС сделали

невозможным принятие Многолетнего финансового плана 2014–2020 гг. на саммитах в ноябре и декабре 2012 гг. Основные реципиенты субсидий на региональное развитие, которые могут достигать 5 % их ВВП, – большинство стран Центральной и Восточной Европы (бывшие страны советского блока, а также Греция, Португалия, Ирландия) солидарно выступали за увеличение бюджета и призывали к стимулированию экономического роста и обеспечению равномерного уровня благосостояния во всей Европе в целях преодоления текущего кризиса. В то же время лидеры ряда стран, у которых взнос в бюджет больше всех (Германия, Великобритания, Швеция, Нидерланды и др.), возражали против чрезмерных расходов в период кризиса и в целом поддерживали их сокращение¹.

Рассмотрим подробнее сущность противоречий между лидерами ЕС в отношении бюджетной политики, которые вскрылись в ходе вышеуказанных саммитов, а также полемику на заседании Европарламента.

Изначально Еврокомиссия предлагала по предварительному согласованию со структурами Европарламента рассмотреть бюджет в размере 1053 млрд евро. Х. Ван Ромпей, председатель Европейского Совета, заявил, что «это должен быть бюджет, нацеленный на рост, ориентированный на рабочие места, на инновации, научные исследования»². Он предложил, чтобы расходы на повышение конкурентоспособности и создание рабочих мест выросли на 50 % относительно предыдущего семилетнего периода. В дальнейшем после бурного обсуждения председателем Европейского Совета было внесено новое предложение, сокращенное на 80 млрд евро по сравнению с первоначальным проектом Еврокомиссии и предусматривающее снижение расходов по ряду статей бюджета, – 973 млрд евро. Премьер-министр Великобритании Д. Кэмерон выступал за еще более радикальное сокращение бюджета ЕС (до 880 млрд евро) или его замораживание (то есть увеличение вровень с инфляцией)³. По его мнению, в период так называемого затягивания поясов в ряде стран ЕС увеличивать бюджет ЕС неуместно. Кроме того, Д. Кэмерон призвал повысить пенсионный возраст сотрудников ЕС до 68 лет, что обернется экономией 1,5 млрд евро, и ликвидировать надбавку в 16 % к зарплате не проживающих постоянно в Бельгии сотрудников ЕС⁴.

Таким образом, на ноябрьском саммите ЕС проект МФП так и не был согласован. Саммит ЕС, прошедший в декабре 2012 г., оставил вопрос о принятии бюджета на 2014–2020 гг. также нерешенным и преимущественно был посвящен рассмотрению «дорожной карты» для завершения Экономического и валютного союза на базе «более глубокой интеграции и усиленной сплоченности».

На саммите лидеров ЕС 7–8 февраля 2013 г. наконец была достигнута договоренность по бюджету на 2014–2020 гг. Основные параметры Многолетнего финансового плана на этот период в сравнении с данными по бюджетному плану 2007–2013 гг. приведены в табл. 1.

Таблица 1

Многолетний финансовый план 2014–2020 гг.
в сравнении с бюджетным планом 2007–2013 гг.

Ассигнованные средства	МФП	МФП	Сравнение	
	2014–2020	2007–2013	млрд евро	%
1. Устойчивый и всеобъемлющий (всесторонний) рост	450,763	446,310	+4,5	+1,0
1а Конкурентоспособность для роста и занятости	125,614	91,495	+34,1	+37,3
1б Экономическое, социальное и территориальное сплочение	325,149	354,815	–29,7	–8,4
2. Устойчивый рост: природные ресурсы	373,179	420,682	–47,5	–11,3
3. Безопасность и гражданство	15,686	12,366	+3,3	+26,8
4. Глобальная Европа	58,704	56,815	+1,9	+3,3
5. Администрация	61,629	57,082	+4,5	+8
6. Компенсации	27	–	+27,0	–
Итого ассигнованных средств (% от ВВП)	959,988 1,00	994,176 1,12	–35,2	–3,5
Итого поступивших средств (% от ВВП)	908,400 0,95	942,778 1,02	–34,4	–3,7
Резерв экстренной помощи	1,960	1,697	+0,3	15,5
Европейский фонд глобализации	1,050	3,573	–2,5	–70,6
Фонд солидарности	3,500	7,146	–3,6	–51,0
Инструмент гибкости	3,297	1,429	+1,9	+130,9
Европейский фонд развития	26,984	28,826	+0,2	+0,6
Итого: инструменты за рамками МФП (% от ВВП)	36,791 0,04	40,670 0,05	–3,9	–9,5
Итого: МФП + инструменты за рамками МФП (% от ВВП)	996,779 1,04	1,035031 1,17	–38,2	–3,7

Источник: Summary of the European Council agreement. URL: <http://www.consilium.europa.eu/special-reports/mff/summary-of-the-european-council-agreement>

Таким образом, соглашение ограничивает максимально возможные расходы для 28 стран ЕС 959,99 млрд евро (1 % ВВП ЕС). Это означает, что общий «потолок» по расходам был сокращен на 3,5 % в реальном выражении по сравнению с текущим финансовым планом (2007–2013 гг.), а «потолок» по доходной части бюджета установлен на уровне 908,40 млрд евро (0,95 % ВВП ЕС) и сокращен на 3,7 %.

Обратим внимание читателя на ряд статей бюджета, вызывающих наибольшие дискуссии. Как следует из таблицы, на подраздел 1а «Конкурентоспособность для роста и занятости» фактически выделяется 125,61 млрд евро (+37,3 % по сравнению с текущим МФП). Из этого следует, что лидеры ЕС договорились о существенном увеличении финансирования на исследования, инновации и образование с целью стимулирования роста и создания рабочих мест.

В то же время «Connecting Europe» – программа инновационного развития транспорта, современной энергетики и Интернета получила лишь частичную поддержку саммита – вместо 50 млрд евро только 29⁵. При этом специальные проекты Евросоюза: европейская навигационная система Galileo, международный экспериментальный термоядерный реактор ITER и система глобального мониторинга окружающей среды и безопасности GMES получают около 13 млрд евро⁶.

ЕС подтвердил свое обязательство сократить разрывы в уровнях развития различных регионов ЕС, устанавливая лимит расходов по подзаголовку 1b «Экономическое, социальное и территориальное сплочение» в размере 325,15 млрд евро⁷.

По статье 2 «Устойчивый рост: природные ресурсы» ЕС установил потолок расходов в 373,18 млрд евро. Согласованы некоторые ключевые элементы для последующего реформирования единой сельскохозяйственной политики, которая должна стать «зеленой» и справедливой. 30 % прямых платежей (субсидий) должны быть обусловлены экологическими обязательствами для достижения целей политики ЕС по защите окружающей среды. Прямая помощь будет распределяться между странами-членами более равномерно. Все страны ЕС, в которых уровень прямых платежей сейчас ниже 90 % от среднего по ЕС, получают $\frac{1}{3}$ этого разрыва к 2020 г.⁸

В этом вопросе позиция руководства ЕС была определенной, это видно и из высказываний Х. Ван Ромпея: «...в сельском хозяйстве – отрасли, которая рассматривалась исключительно на уровне ЕС, фокус смещается от глобальных субсидий к обеспечению справедливого дохода в сельской местности и более экологичного

хозяйствования. Устойчивый продовольственный сектор важен для всех. Сельское хозяйство не ушло в прошлое, но благодаря реформам общей сельскохозяйственной политики его удельный вес в бюджете сокращается...»⁹.

«Потолок» расходов по статье 5 «Администрация», которая вызвала наибольшие споры, составляет 61,63 млрд евро. Необходимо отметить, что накануне саммита германский *Welt am Sonntag* опубликовал сведения о том, что зарплата почти 10 % служащих ЕС равняется примерно зарплате канцлера Германии (16 275 евро в месяц), а у определенной доли служащих даже превышает ее. Административный аппарат ЕС, составляющий 46 тыс. служащих, подвергают справедливой критике за высокие зарплаты, пенсии, низкие ставки налогов и высокий уровень гарантий занятости¹⁰.

В отношении доходной части Европейский Совет открыл путь для более упрощенной и прозрачной системы собственных ресурсов. Продолжится работа по замене текущей системы собственных ресурсов на основе НДС на новую систему, которая должна обеспечить связь между политикой ЕС в области НДС и фактическим доходом от НДС. Участники усиленного сотрудничества в еврозоне введут налог на финансовые транзакции и изучат, сможет ли налог стать основой для обновленной системы собственных ресурсов¹¹.

Необходимо отметить, что существует предельно допустимый уровень доходов общего бюджета. С 1992 г. он не должен превышать заранее установленную долю от суммарного ВНД стран-членов. В 1992–1994 гг. – 1,20 % ВНД, затем этот показатель несколько вырос в 1999 г. – 1,27 %¹². В Многолетнем финансовом плане 2014–2020 гг. этот показатель зафиксирован на уровне 1,23 % от суммы всех ВВП стран-членов. Решение о размерах этого показателя принимается в Совете единогласно и затем ратифицируется национальными парламентами¹³.

Сторонам удалось согласовать в МФП 2014–2020 гг. и сохранение британской скидки. Сокращенная ставка НДС в 0,15 % (а не 0,30 %) будет применяться на период 2014–2020 гг. также к Германии, Нидерландам и Швеции. Дания, Нидерланды и Швеция выиграют от сокращения своих платежей, основанных на валовом национальном продукте, 130 млн евро, 695 млн евро и 185 млн евро соответственно. Австрийский ежегодный вклад на базе ВНД будет сокращен на 30 млн евро в 2014 г., 20 млн евро в 2015 г. и 10 млн евро в 2016 г.¹⁴

Подводя итоги анализа бюджета Евросоюза на семилетний период, необходимо отметить, что бюджет впервые за многие годы стал сокращаться. В нем значительно возросли только статьи «Кон-

курентоспособность для роста и занятости», «Безопасность и гражданство», а также «Администрация». Евробюрократия изначально просила 63 млрд евро, небольшое повышение административных расходов объясняют приемом Хорватии. При этом штат служащих ЕС предстоит сократить на 5 % в течение ближайших четырех лет. В то же время зарплата и пенсии оставшихся будут заморожены на 2 года¹⁵.

В связи с этим остается констатировать, что сложившаяся к настоящему времени структура расходов малоэффективна. По-прежнему слишком много тратится на сельское хозяйство, завышены административные расходы, а такие важные статьи, как финансирование НИР и др., недополучают средств из общего бюджета. К примеру, если на административные расходы стабильно приходится около 6 % общего бюджета, то на ликвидацию безработицы среди молодежи в условиях кризиса на 7 лет выделяется всего 6 млрд евро (почти в 10 раз меньше), что наглядно демонстрирует несбалансированность рассматриваемого бюджета.

Главная проблема европейского бюджета заключается в том, что при росте количества членов ЕС общий бюджет при этом не увеличивается. В свете планируемого вступления в ЕС Хорватии в 2013 г. кажется особенно несвоевременным сокращение прежних предельных норм доходов и расходов. Практически все новые члены ЕС становятся чистыми получателями средств (Мальта, Чехия, Словения и Кипр получают дополнительные платежи, которые не позволяют им стать нетто-плательщиками). При этом ожидается, что ряд стран, которые сейчас являются нетто-получателями, перейдут в категорию нетто-плательщиков, что неизбежно создаст почву для трений и разногласий.

Согласованные на февральском саммите ЕС основные параметры Многолетнего финансового плана должны быть утверждены на заседании Европарламента. Затем на их основе европейский Совет министров финансов должен разработать детальный проект, который получил бы легальную силу.

На заседании Европейского парламента в марте 2013 г. было принято решение отклонить проект семилетнего бюджета, согласованного членами ЕС в феврале сего года. Проект МФП не учитывает, по мнению большинства европарламентариев, сегодняшние запросы – направить больше средств на экономический рост, инновации и научные исследования, а также ликвидацию безработицы среди молодежи¹⁶. Председатель Европейского парламента М. Шульц заявил в связи с этим в Страсбурге, что «суммы, предложенные Советом, соответствуют бюджету 2005 г., тому, что было

8 лет назад. Легко понять, что в 2020 году невозможно будет выполнять задачи, стоящие перед ЕС, имея те же средства, что в 2005 г.»¹⁷.

С точки зрения М. Шульца, только при выполнении трех требований семилетний бюджет ЕС имеет шанс пройти через Европарламент. «Во-первых, это должен быть бюджет, который направлен на стимулирование экономического роста и создание рабочих мест, инвестиции в инновации и инфраструктуру, научные исследования и конструкторские разработки, молодежь и образование. Во-вторых, он должен быть сбалансированным по обязательствам и платежам. В-третьих, в нем должен быть четкий пункт, обеспечивающий максимальную степень гибкости в смысле переброски средств между финансовыми годами и статьями расходов»¹⁸.

Возвращенный в Еврокомиссию на доработку рамочный бюджет ЕС может быть вновь представлен на рассмотрение Европарламента. Если семилетний бюджет ЕС не будет принят и после доработки, это потребует отказа от принципа оформления среднесрочных бюджетов и далее бюджет будет приниматься по годам.

В целом же, возвращаясь к проблеме разногласий лидеров ЕС по вопросам бюджета, необходимо подчеркнуть, что принимаемый бюджет ЕС на 2014–2020 гг. составляет всего 1 % от совокупного ВВП стран ЕС – сумма, ничтожная в сравнении с национальными бюджетами государств – членов ЕС. Таким образом, финансовые средства, которыми распоряжается Брюссель, малы по сравнению с теми суммами, которые контролируют лидеры стран ЕС. Если также учесть тот факт, что большая часть сумм из бюджета ЕС через перераспределение возвращается странам-членам, ярко высвечивается национальный эгоизм стран ЕС в бюджетной сфере. Такая позиция вряд ли будет способствовать преодолению кризисных явлений в европейской экономике и углублению интеграции.

Примечания

- ¹ См.: *Ананьева Е.* «Размахивать сумочкой Тэтчер, но избегать изоляции» // *Международная жизнь.* 2012. № 12. С. 61–62.
- ² Remarks by President Herman Van Rompuy following the European Council. Brussels, 23 November 2012 [Электронный ресурс] // Council of the European Union. URL: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/133724.pdf.
- ³ См.: Prime Minister press conference at end of European Council [Электронный ресурс] // GOV.UK. URL: <https://www.gov.uk/government/news/prime-minister-press-conference-at-end-of-european-council>.

- ⁴ См.: *Ананьева Е.* Указ. соч. С. 63.
- ⁵ См.: Conclusions (Multiannual Financial Framework), European Council 7/8 February 2013 [Электронный ресурс] // Council of the European Union. URL: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/135344.pdf. P. 8–9.
- ⁶ См.: Ibid. P. 9.
- ⁷ См.: Ibid. P. 10–11.
- ⁸ См.: Summary of the European Council agreement [Электронный ресурс] // Council of the European Union. URL: <http://www.consilium.europa.eu/special-reports/mff/summary-of-the-european-council-agreement>.
- ⁹ Op-Ed by President Herman Van Rompuy: A budget for the future [Электронный ресурс] // EuropaWire. URL: <http://news.europawire.eu/op-ed-by-president-herman-van-rompuy-a-budget-for-the-future-02498656/eu-press-release/2013/02/15/>.
- ¹⁰ См.: *Григорьев Е.* ЕС заподозрили в расточительстве [Электронный ресурс] // Независимая газета. URL: http://www.ng.ru/world/2013-02-06/1_europe.html.
- ¹¹ См.: Summary of the European Council agreement.
- ¹² См.: *Сидорова Е.А.* Особенности бюджетной политики в Европейском Союзе. М.: ИМЭМО РАН, 2012. С. 22.
- ¹³ См.: Conclusions (Multiannual Financial Framework), European Council 7/8 February 2013. P. 43.
- ¹⁴ См.: Ibid. P. 45.
- ¹⁵ См.: Ibid. P. 40.
- ¹⁶ См.: European Parliament resolution of 13 March 2013 on the European Council conclusions of 7/8 February concerning the Multiannual Financial Framework [Электронный ресурс] // European Parliament. URL: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&language=EN&reference=P7-TA-2013-78>.
- ¹⁷ Европарламент отклонил бюджет [Электронный ресурс] // Euronews. URL: <http://ru.euronews.com/2013/03/13/meps-reject-eu-budget-deal/>
- ¹⁸ Глава Европарламента раскритиковал экономическую политику ЕС [Электронный ресурс] // Война и мир. URL: <http://www.warandpeace.ru/ru/news/view/78049>.

ИНФОРМАЦИЯ О КОНФЕРЕНЦИИ XIII ЧАЯНОВСКИЕ ЧТЕНИЯ «СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ XXI ВЕКА»

Социальное государство (государство всеобщего благосостояния, государство всеобщего благоденствия) – политическая система, в которой каждому гражданину гарантирован достойный уровень жизни и широкий набор социальных благ: занятость, жилье, медицинская помощь, образование, пенсия и т. д.

Условиями существования социального государства и его характерными признаками являются: 1. Демократическая организация государственной власти. 2. Высокий нравственный уровень граждан и прежде всего – должностных лиц государства. 3. Мощный экономический потенциал, позволяющий осуществлять меры по перераспределению доходов, не ущемляя существенно положения собственников. 4. Социально ориентированная структура экономики, что проявляется в существовании различных форм собственности со значительной долей собственности государства в нужных областях хозяйства. 5. Правовое развитие государства, наличие у него качеств правового государства. 6. Существование гражданского общества, в руках которого государство выступает инструментом проведения социально ориентированной политики. 7. Ярко выраженная социальная направленность политики государства, что проявляется в разработке разнообразных социальных программ и приоритетности их реализации. 8. Наличие у государства таких целей, как установление всеобщего блага, утверждение в обществе социальной справедливости, обеспечение каждому гражданину: а) достойных условий существования; б) социальной защищенности; в) равных стартовых возможностей для самореализации личности. 9. Наличие развитого социального законодательства.

Проблемам социального государства и основам для его формирования в XXI в. была посвящена ежегодная международная конференция XIII Чаяновские чтения.

Открыла конференцию Первый проректор РГГУ, директор Института экономики, управления и права, д-р экон. наук, проф. Архипова Надежда Ивановна, которая отметила актуальность темы конференции и рассказала о том, насколько важным является построение в России социального государства, в том числе с экономической точки зрения.

Зам. директора Института экономики РАН, д-р экон. наук, проф. А.Е. Городецкий рассказал о модели социального государства и возможности ее реализации в России. В своем выступлении он отметил, что на сегодняшний день модель социального государства в нашей стране только формируется и пока реализуется недостаточно эффективно.

Необходимость модернизации существующей в России социальной модели отметили в своих докладах д-р экон. наук, проф. О.А. Александрова и д-р экон. наук, проф. В.Г. Доброхлеб, указав на основные недочеты проводимой политики в настоящее время.

О текущем положении современной модели социального государства в России рассказал советник председателя Комитета Государственной Думы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Насимов Мэлс Умралиевич. В первую очередь он отметил, что очень приятно было найти институт, в котором такой актуальной проблеме посвящено настолько подробное исследование.

Об инвестиционной политике Запада в российский бизнес было рассказано в докладе профессора университета Бакнелл, Пенсильвания, США. SLAVA I. Yastremski. Он отметил, в частности, что инвестиционный климат в России улучшился и интерес к инвестициям в российскую экономику растет.

В докладах заместителя начальника управления внешнеэкономической деятельности Правительства Москвы В.Г. Парцвания и советника Управления по совершенствованию административно-управленческих процессов г. Москвы И.Т. Габбасова была представлена модель социального государства на базе государственного частного партнерства.

Итоги конференции подвели д-р экон. наук, проф. кафедры мировой экономики М.И. Гельвановский и канд. экон. наук, проф. кафедры мировой экономики Ю.Ф. Шамрай. Ими было отмечено, что построение нового социального государства в Российской Фе-

дерации возможно в случае переориентации расходования государственных средств. В России, в том числе в вузах, тратятся большие средства на неэффективные программы и объекты. В случае перераспределения данных средств многие социальные программы получают дополнительную финансовую поддержку и будут реализованы на гораздо более высоком уровне.

Представленные доклады вызвали оживленную дискуссию преподавателей, студентов и аспирантов РГГУ.

В заключение председатель орг. комитета конференции Ю.Н. Нестеренко поблагодарила всех участников и пригласила в следующем году на уже XIV Чаяновские чтения.

Ю.Ф. Шамрай

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ
МОНОГРАФИИ Ю.Ф. ШАМРАЯ
«СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО
ГОСУДАРСТВА»

В 2012 г. профессором кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ в издательстве Lambert Academic Publishing издана монография «Создание конкурентоспособного государства». В монографии исследуются пути формирования конкурентоспособного государства в условиях постиндустриальной экономики.

Постиндустриализм требует разработки новых ориентиров национальной конкурентной политики страны, выстраивания новых концепций конкуренции в международных экономических отношениях.

Исходной платформой разработки конкурентной стратегии на постиндустриальной стадии развития является правильное, обоснованное понимание сущности этой стадии, ее экономических основ и ресурсной базы. Имеющиеся в этом отношении трактовки отличаются существенными различиями. Одни экономисты определяют постиндустриальную экономику как «экономику услуг» (service economy), другие – как «информационную экономику», (IT-economy), третьи – как «экономику знаний» (knowledge-based economy), четвертые – как высокотехнологичную экономику (Hi-tech economy), пятые – как электронную (цифровую) экономику (digital economy) и т. д. Все эти определения, как считает автор монографии, являются односторонними, описывающими только какой-либо один аспект, одну характерную черту постиндустриализма, исходят из поверхности экономических явлений и хозяйственной жизни. По мнению автора, определяющий глубинный критерий любой стадии, в том числе и постиндустриальной, должен быть связан с ее ресурсной базой, которая является питательной средой и энергетическим двигателем хозяйствования на этой стадии. Одна

стадия экономического развития отличается от другой базисным ресурсом, сообщающим ей энергию движения, роста и развития. Таким ресурсом на постиндустриальной стадии является интеллект человека, его мозг, творческие способности и энергия. Постиндустриализм основан на интеллектуально-технологическом способе производства. Поэтому адекватным определением этой стадии автор считает ее определение как «экономика интеллекта». Исходя из такого определения и учитывая, что носителем и источником интеллекта является человек или, согласно экономической терминологии, «человеческий фактор», в монографии определяются основные пути формирования конкурентного потенциала и конкурентной стратегии страны.

Первый путь – демократизация хозяйственного строя, раскрепощающая предпринимательский ресурс нации. Основным инструментом демократизации – «размонополизация» российской экономики, которая в настоящее время является одной из самых монополизированных экономик мира, лидирует по числу миллиардеров и темпам их увеличения в национальной экономике.

Второй путь – внедрение новой модели использования человеческого фактора, которую предлагается назвать моделью «воркарт-центризма» (от англ. work – работа и art – искусство).

Третий путь – дальнейшая модернизация внешнеэкономической платформы, ее перевод на геоэкономические рельсы и многовекторную специализацию.

Abstracts

N. Akhtyamov

ISLAMIC ECONOMIC MODEL: CONCEPTUAL AND THEORETICAL FOUNDATIONS

The main purpose of this paper is to familiarise the reader the basic concepts of the economic paradigm based on relevant Islamic canons and laws, to point out the importance of studying Islamic model of economic relations as one of the most important factors in the development of modern economic theory. This article discusses the basic definitions and concepts of Islamic economy, its impact on the economic, legal, and economic activity of Islamic business. The author analyses the validity of using the concept of “Islamic economics”, proves the validity of that concept in the treatment of the “Islamic economic model” and considers the practical aspects of the application of Islamic law (Sharia) in economic activity.

Key words: Islam, Islamic economics, Islamic economic model, Sharia, zakat, riba, gharar.

V. Aksenov, P. Golikov

PROBLEMS AND PROSPECTS OF ASSETS SECURITISATION IN THE MODERN RUSSIA ECONOMY

The mechanism of financing attraction through securitization of assets is widely used in the world financial market. Recently the above financing technique has also started to get to emerging markets. The securitisation allows to receive a higher rating than the company-borrower one, at the expense of separating of the securitisation assets

from other property of the organisation, and reduce the cost of extra financing too. There are also other advantages of such financing technique.

Nowadays there is a special legislation only in the field of securitisation of mortgage loans in the Russian Federation. The securitisation of other types of homogeneous assets is carried out by Russian banks within foreign jurisdictions.

Key words: securitization, desintermediation, the securitization institute, mortgage loans, homogeneous assets, AHML.

O. Alexandrova

THE SOCIAL STATE IN MODERN RUSSIA: THE DEVELOPMENT OR DISMANTLING

Analysis of fiscal, industrial and social policy says that instead of a decisive turn in the direction of the construction of real welfare state, in Russia its steady dismantling takes place. The state does not use effective mechanisms for the redistribution of income, continues to save on expenses in the social sphere. There is an actual reduction of social obligations of the state and shifting an increasing burden of payments to the population. This reduces the availability of quality education, health care and other social good. All this – evidence that in Russia, despite serious external and internal threats, no fundamental social compromise between the political and economic elite and the majority of citizens has been reached.

Key words: welfare state, income redistribution, social policy.

Yu. Begma

“ELECTRONIC MONEY” – IS IT MONEY? TO THE QUESTION OF THE INTERPRITATIION OF ELECTRONIC MONEY

The question whether the “electronic money” is really the new money by its nature is discussed.

Key words: electronic money, the payment systems.

E. Chernikina

FORMATION OF FINANCIAL-CREDIT MECHANISM
OF STIMULATION FOR REGIONAL DEVELOPMENT
OF SMALL BUSINESS

The article is devoted to various theoretical approaches of definition of financial-credit mechanism, some elements of its structure for development of small business. The author describes verbal model and the main principles of functioning of this mechanism.

Key words: financial-credit mechanism, verbal model, promote development of small business, regional development.

Yu. Danilova

COUNTERFEIT DRUGS AS ONE
OF THE NEGATIVE FACTORS IN THE DEVELOPMENT
OF RUSSIAN PHARMACEUTICAL INDUSTRY

Development of the world pharmaceutical market at the end of the 20th century caused a substantial rise in production of adulterated drugs, the amount of which has already taken warning proportions and is now threatening not only the health of patients, but the reputation of modern medicine as well. Unfortunately, it is almost impossible to identify the exact amount of adulterated drugs, since the counterfeits come not only from abroad, but also "from within", i. e. from the enterprises themselves. Introduction of the measures aimed at resolving control and expert procedures in the sphere of circulation of medicines will contribute to the reduction of the number of counterfeit pharmaceutical products.

Key words: pharmaceutical product, adulterated drugs, counterfeit of medicines.

V. Dobrokhleb

ECONOMIC OF HUMAN EVOLUTION

The article analyses dynamics in the natural reproduction of the Russian population and human development. It shows that the demographic changes are to a certain degree connected with the measures

of active demographic policy including introduction of maternal (family) capital. A special consideration is given to indicators of population health. The main factors determining the process of natural reproduction, and first of all those impacting birth rate are identified. The authors set forward directions of the demographic and pronatalist policy.

Key words: economic growth, natural reproduction of population, depopulation, birth rate, individual and population health, pronatalist and social policy.

N. Grishakina

NECESSARY CONDITIONS FOR STABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION

As part of the paper consider the necessary conditions for sustainable agricultural production operation, including one of the key indicators characterising the dynamics of agricultural development. It is an index of physical volume of production, reflecting the change in mass produced goods, and attests to the revitalisation of agricultural production in the region. The analysis is carried out on the basis of data on a condition of agriculture in areas of Novgorod region.

Key words: agribusiness, an index of physical volume of agricultural production, regression analysis, clustering.

L. Kalinina, O. Kireyeva

CLUSTER POLICY AS THE BASIS FOR SYSTEM OPTIMISATION OF ECONOMY

Transformation of the economy, achievement of the goals of the innovative development made it necessary to develop new models for the resolution of regional socio-economic problems. Regions, on the territory of which clusters are created, can fully realise their potential. Cluster policy should be a way of convergence for socio-economic indicators of the regions, ensuring a new quality of economic growth.

Key words: cluster, the territorial production complex, the priorities of development, structural transformation.

E. Kireyeva

THE PROBLEMS OF FINANCING
THE BUDGET DEFICIT IN CONDITIONS
OF UNSTABLE MARKET

The article is devoted to disclosing the influence of an unstable market for financing the budget deficit. The article deals with ways and means of solving the problem of financing the federal budget deficit in Russia, the main design principles of fiscal and debt policy of the country today.

Key words: financing deficit, lack of, budget, instability, market, macroeconomics.

D. Klokov

HOUSING AND PUBLIC UTILITY SERVICES
EXPENDITURES IN HOUSEHOLD'S OBLIGATORY
PAYMENTS SYSTEM

Housing expenditures are of obligatory nature, because they have necessary and social-important status. Transformations of the housing sphere are still in progress at present and they contribute to further increase of the household expenses.

Key words: household's obligatory payments, public utilities, disposable income, consumption expenditures, index of housing consumption, public utilities payment.

N. Koryakina

TECHNOLOGY PARKS AS A FOUNDATION
FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT
AND SOCIAL STABILITY OF THE REGION

In the article the goals, mission and objectives of the parks and their role in an integrated innovation strategy of industrial enterprises in the implementation of innovative projects in the region are considered.

Key words: innovation activity, technology park, corporation.

I. Leonova

SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTMENT
AS AN INSTRUMENT OF SOCIETY INFLUENCE
ON THE ESTABLISHING OF CORPORATE SOCIAL
RESPONSIBILITY

The purpose of the article is the analysis of factors determining the prerequisites for the development of socially responsible investing. An attempt is made to link the level of development of the socially responsible investing with the financial system of the State.

Key words: corporate social responsibility (CSR), socially responsible business, socially responsible investing, socially responsible investing, stock indices and ratings of socially responsible companies.

Yu. Lysenko

SYSTEM INTEGRATION OF THE FUNCTIONS
OF PRODUCTION EFFICIENCY

A study of personal and functional qualities of production workers – factors related to the efficiency of productive activities. A comprehensive study of various professions. Statistically significant differences among these indicators of successful and unsuccessful job; relationship of personality-installed functional indicators with measures of performance are identified.

Key words: the system approach, the personal and functional competencies, the integration of functions, personality profile of the worker, correlation and statistical analysis, efficiency of production activities.

A. Matevosyan

LIFE CYCLE CONTRACT AS A NEW FORM
OF PARTNERSHIP BETWEEN GOVERNMENT
AND BUSINESS

In order to improve the efficiency of budget funds, to reallocate risks between partners, to increase of contractors motivation, development of new form of interaction between government and business based on life cycle contract becomes too relevant.

Key words: life cycle contract, public-private partnership, long-term contract, collaboration, public order, infrastructure project.

Yu. Mikhailova

THE MULTIANNUAL FINANCIAL FRAMEWORK OF THE EUROPEAN UNION: THE ESSENCE OF CONTRADICTIONS

The article is devoted to the analysis of the main priorities of the EU common budget policy in the context of the multiannual financial framework for the period of 2014–2020 which was agreed at the EU summit on February 8–9 and rejected by the European Parliament on March 14, 2013.

Key words: multiannual financial framework, the EU common budget, financial and economic crisis.

Yu. Nesterenko

MICROFINANCING INSTITUTION IN THE SYSTEM OF FINANCIAL SUPPORT FOR MICRO-BUSINESS

Development of micro-business mostly depends on its financial resources availability, which is predicated upon the status of microfinancing in RF, including a wide range of financial services. However, in practice this term basically means only microcredit, without considering some other market elements (micro-insurance, micro-leasing, micro-investing, micropayments), which significantly narrows down the content of this financial institution itself and does not allow to fully realise its intended socio-economic functions.

Key words: micro-business, micro-enterprise, microfinancing, microlending, microinsurance, micro-leasing, micro-investing, micropayment.

A. Nosov

ECONOMIC NECESSITY OF THE SYSTEM INTEGRATION OF PARTICIPANTS OF LOGISTIC ACTIVITIES

The article covers the analysis of the standing situation in the sphere of logistics and its perspectives. There is author's vision of the formation of logistic complex and capacity to provide products effective contract logistics.

Key words: logistics, logistics system, system integration, infrastructure, transport, stock management, warehouse, contract logistics.

V. Novichkova

SPECIFIC FEATURES OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS INTO THE RUSSIAN ECONOMY AT THE PRESENT STAGE

The paper analyses main obstacles that arise in the process of attracting foreign investment. The factors influencing the reduction in the flow of foreign investment, the possibility of bringing a quick and efficient distribution. The process of attracting foreign investments into the Russian economy runs largely spontaneously and in need of increased government regulation and incentives at all levels – federal, regional, municipal, and directly at the enterprise level. Important to determine risk factors that affect the flow of investments into the Russian economy.

Key words: foreign investment, government regulation, risk factors, investment policy, investment climate, investment attractiveness, investment capital.

N. Ovchinnikova, O. Artemov

THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMY – WAY TO A NEW TYPE SOCIETY

The article studies the features of formation the economy based on knowledge. The authors present the basic theories explaining their origin and development, as well as compare points of view of scientists studying the phenomenon. In the article the characteristic features of the economy, based on knowledge, are given and an assessment of the degree of their manifestation in different countries of the world, including Russia, is provided.

Key words: knowledge, knowledge economy index, innovation index, education index, economic incentive and institutional regime index, intellectual wealth, intellectual property, information, information and communication technologies, sources of innovation, know-how, post-industrial society.

V. Ovchinskiy

CONTRACT TYPES AND MODELS OF CONTRACT BEHAVIOUR

The article is devoted to the classification of different types of contracts. One of the most important tasks at this stage is to find the optimal contracting, which necessitates the definition of a “contract”, and study the variety of the contract types.

Key words: transactional economics, classical contract, neoclassical contract, relational contract, adverse selection model, model of the opportunistic behaviour, incomplete contracts model.

I. Pavlova

REFORM OF THE SOCIAL SAFETY SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article considers the social security system as a management system with the definition of control of the system – the object, the subject of management, elaborates principles of building a system, proposes changes in the governance structure of social protection of the Russian population. It also attributes the basic characteristics of financial-economic mechanism of social protection – economic methods for management system and financial levers impacting social protection as a system of governance.

Key words: control system of social protection, financial and economic management mechanism of social protection, the management structure of social protection, economic methods of social protection.

N. Promskiy

FUNCTIONING OF CUSTOM UNION WITHIN EURASEC

This article is about functioning of Custom union within EurAsEC. At first (in 90s at the end of XX century) there was an attempt to create Custom union with five members and only in 2010 present Custom union with three members: Russia, Belarus and Kazakhstan was formed. Institutional structure and some other functions are considered here, including legal functions of Custom union.

Key words: integration, Custom union, EurAsEC, united economic area, state, committee, foreign trade, economy, trade policy, harmonisation, regulation.

O. Ryazanova

CREDITING OF SMALL BUSINESS IN KIROV REGION

In the present article the status and the tendencies of giving bank credits to small business are considered in the aspect of basic regional problems. In the first part of the article the importance of small business for the economics of Kirov region is being discussed. Ways of realisation of state support as well as the necessity of building an effective system of crediting of small business are being regarded. The second part of the article is devoted to the current problems of giving bank credits to small business in the region. The monitoring of credits given to small business by banks has been carried out. In the third part of the article there are the results of businessmen's questionnaire which was carried out in Kirov region and touches on different questions: brief description of companies and rate of availability of bank credits for small business.

Key words: small business of Kirov region, giving bank credits to small business, questionnaire, availability of bank credits, pawn guarantee.

T. Sannikova

EVALUATION OF INTERGOVERNMENTAL TRANSFERS BY THE EXAMPLE OF MARI EL REPUBLIC

The article introduces data of the results of expenses base of consolidated budget of Mary El Republic research for 2011 from the angle of interbudgetary transfers. In particular, the structure and dynamics of interbudgetary transfers' application were analysed. Statistic indicators will show trustworthy data of interbudgetary transfers' application of Privolzhsky Federal district. The dynamic indicators can characterise the development of theoretical and methodological basis of the region.

Key words: interbudgetary transfer, financing, budget, economics.

Yu. Shamray

CONVERSION OF THE ECONOMICS AND CREATING
OF A “NEW QUALITY” LABOUR FORCE AS A COMPONENTS
OF THE NATIONAL ECONOMY COMPETITIVE PLATFORM
IN THE POST-INDUSTRIAL STAGE OF DEVELOPMENT

This article deals with the generation of the new structure of the resource base of the Russian economy and the “new quality” of the labour force. The author considers that the main conversion tool in resources and the labour force of the Russian economy is the new social policy, the new policy in the work place and the generation of a new medium of “creative” class.

Key words: economic restructuring, the “new quality” of the labour force, the new middle “creative” class.

T. Sidorenko

RUSSIAN BUSINESS AT THE TURN
OF THE CENTURY: FOREIGN EXPANSION

The purpose of the article is to analyse the causes of the foreign expansion of Russian companies in the beginning of the XXI century and also dynamics, geographical and sectorial structure of Russian direct investments in the foreign countries. Special attention is paid to the investigation of the place of the biggest Russian companies among the leading TNC of developing countries and countries with economies in transition and also the difficulties of the access to markets of other countries.

Key words: Russian business, transnationalisation of business, external expansion, transnationality index, foreign direct investment, cross-border mergers and acquisitions.

G. Taisheva, A. Besov

FORMING OF DEVELOPING FINANCIAL MECHANISMS
OF MODERN SPORT EVENTS

Article is devoted to questions of regulation and formation of funding mechanisms for sporting events. Special attention is paid to retrospective approach to financing of sporting events and the analysis of items of expenditure on carrying out actions.

Key words: sporting events, financing, regulation.

E. Zaytseva

BRAND AS A COMPETITIVE ADVANTAGE

The article covers brand and branding policy influence on competitiveness and connections between competitiveness and innovations. Branding is considered as an effective method of competitiveness management. Besides, it was noted, that the branding policy could have positive impact on functioning of the whole organisation.

Key words: brand, competitiveness, uniqueness, loyalty, value.

E.P. Zbirovskaya

DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL AS A BASIS OF COMPETITIVENESS OF RUSSIAN ENTERPRISES IN THE WTO SYSTEM

This article attempts to highlight the links between investments in human capital and competitiveness of enterprises.

Key words: human capital, competitiveness, agricultural enterprises, qualified staff, improving education, financial literacy, social effect.

Ya. Zubov

THE STOCK EXCHANGE FOR SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES

The basic principles of the organisation of the exchange for small innovative companies are analysed. Key advantages for the development of a similar direction, reviewed statistics on current Russian sector and international experience are identified.

Key words: small innovative enterprises, investment, stock exchange, securities.

Сведения об авторах

Аксенов Валерий Сергеевич – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита экономического факультета ИУЭП РГГУ, vs.aksenov@gmail.com.

Александрова Ольга Аркадьевна – доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, a762@rambler.ru.

Артемов Олег Юрьевич – кандидат исторических наук, доцент кафедры управления факультета управления ИЭУП РГГУ, upr-kafedra@yandex.ru.

Ахтямов Нияз Саубанович – директор Центра программ МВА РГГУ, ahtyamov@rggu.ru.

Бегма Юрий Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, stylusla@yandex.ru.

Бесов Артем Андреевич – аспирант Института экономики, управления и права (г. Казань), besovlist@mail.ru.

Голиков Павел Сергеевич – аспирант кафедры финансов и кредита экономического факультета ИУЭП РГГУ, psgolikov@gmail.com.

Гришакина Надежда Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Великий Новгород, gnisemm@mail.ru.

Данилова Юлиана Робертовна – аспирант кафедры финансов и кредита экономического факультета ИУЭП РГГУ, danilova9726@yandex.ru.

Доброхлеб Валентина Григорьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономических теорий экономического факультета ИЭУП РГГУ; главный научный сотрудник Инсти-

тута социально-экономических проблем народонаселения РАН,
vdobrokhleb@mail.ru.

Зайцева Елена Ивановна – аспирант кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, elena.zaytseva88@mail.ru.

Збировская Елена Павловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета ИУЭП РГГУ, eplitvak@yandex.ru.

Зубов Ярослав Олегович – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов и кредита экономического факультета ИУЭП РГГУ, zubov_y@mail.ru.

Калинина Людмила Львовна – кандидат экономических наук, профессор кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, m_kafedra@mail.ru.

Киреева Елена Вадимовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета ИУЭП РГГУ, kevmosc@mail.ru.

Киреева Ольга Сергеевна – аспирант кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, olga.kishinevskaya@gmail.com.

Клоков Денис Викторович – соискатель кафедры экономических теорий экономического факультета ИЭУП РГГУ, dvklokov@gmail.com.

Корякина Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, завкафедрой экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Дмитров, nvkuzmicheva@mail.ru.

Леонова Ирина Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета ИУЭП РГГУ, in127543@yandex.ru.

Лысенко Юрий Николаевич – кандидат психол. наук, доцент кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Самара, doc.lisenko@yandex.ru.

Матевосян Александр Ваганович – аспирант экономического факультета ИЭУП РГГУ, 2fast4you89@mail.ru.

Михайлова Юлия Геннадьевна – магистрант Дипломатической академии МИД России, juliauzbemb@mail.ru.

Нестеренко Юлия Николаевна – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета ИЭУП РГГУ, завкафедрой финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ, economfac@rggu.ru.

Новичкова Валерия Игоревна – аспирант кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, lelik380@icloud.com.

Носов Александр Леонидович – доктор экономических наук, кандидат технических наук, эксперт Поволжской логистической ассоциации; профессор филиала РГГУ в г. Киров, logistic_vgu@mail.ru.

Овчинникова Наталья Викторовна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой управления факультета управления РГГУ, upr-kafedra@yandex.ru.

Овчинский Владислав Анатольевич – аспирант кафедры экономических теорий экономического факультета ИЭУП РГГУ, ovchinsky.v@rggu.ru.

Павлова Ирина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета ИУЭП РГГУ, irdim@mail.ru.

Промский Николай Иванович – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, m_kafedra@mail.ru.

Рязанова Олеся Александровна – старший преподаватель филиала РГГУ в г. Киров, Olesya_pihota@mail.ru.

Санникова Татьяна Николаевна – соискатель кафедры менеджмента и региональной экономики Марийского государственного университета (г. Йошкар-Ола), babina.tanja@rambler.ru.

Сидоренко Татьяна Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ; доцент кафедры мировой экономики и международного бизнеса Финансового университета при Правительстве РФ, tsidoren@yandex.ru.

Таишева Гузель Равгатовна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой логистики Института экономики, управления и права (г. Казань) taishevag@mail.ru.

Черникина Елена Владимировна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов и кредита экономического факультета ИУЭП РГГУ, elkotova@yandex.ru.

Шамрай Юрий Федорович – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, shamyur@yandex.ru.

General data about the authors

Aksenov Valeriy S. – Dr. in Economics, professor, Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, vs.aksenov@gmail.com.

Alexandrova Olga A. – Dr. in Economics, leading researcher, Institute of Social and Economic Studies of Population of the Russian Academy of Sciences, a762@rambler.ru.

Artemov Oleg Yu. – Ph.D. in History, associate professor, Department of Management, Faculty of Management, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, upr-kafedra@yandex.ru.

Akhtyamov Niyaz S. – head, MBA programs Centre, Russian State University for the Humanities, ahtyamov@rggu.ru.

Begma Yuriy S. – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of World Economy, Faculty of Economics, Russian State University for the Humanities, stylusla@yandex.ru.

Besov Artem A. – postgraduate student, Institute of Economics, Management and Law (Kazan), besovlist@mail.ru.

Chernikina Elena V. – Ph.D. in Economics, senior lecturer, Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, elvkotova@yandex.ru.

Golikov Pavel S. – postgraduate student, Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, psgolikov@gmail.com.

Grishakina Nadezhda I. – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of Economic-Administrative and Legal Disciplines,

Russian State University for the Humanities (Velikiy Novgorod branch), gnisemm@mail.ru.

Danilova Yuliana R. – postgraduate student, Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, danilova9726@yandex.ru.

Dobrokhleb Valentina G. – Dr. in Economics, professor, Department of Economic Theories, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities; chief researcher, Institute of Social and Economic Studies of Population of the Russian Academy of Sciences, VDobrokhleb@mail.ru.

Kalinina Lyudmila L. – Ph.D. in Economics, professor, Department of World Economy, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, m_kafedra@mail.ru.

Kireyeva Elena V. – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, kevmosc@mail.ru.

Kireyeva Olga S. – postgraduate student, Department of World Economy, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, olga.kishinevskaya@gmail.com.

Klokov Denis V. – applicant, Department of Economic Theories, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, dvklokov@gmail.com.

Koryakina Natalia V. – Ph.D. in Economics, associate professor, head, Department of Economic-Administrative and Law Disciplines, Russian State University for the Humanities (Dmitrov branch), nvkuzmicheva@mail.ru.

Leonova Irina V. – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, in127543@yandex.ru.

- Lysenko Yuriy N.* – Ph.D. in Psychology, associate professor, Department of Economic-Administrative and Law Disciplines, Russian State University for the Humanities (Samara branch), doc.lisenko@yandex.ru.
- Matevosayn Alexander V.* – postgraduate student, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, 2fast4you89@mail.ru.
- Mikhailova Julia G.* – postgraduate, Diplomatic Academy of the Russian Ministry of Foreign Affairs, juliauzbemb@mail.ru.
- Nesterenko Yulia N.* – Dr. in Economics, professor, dean, Faculty of Economics, head, Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, economfac@rggu.ru.
- Novichkova Valeria I.* – postgraduate student, Department of World Economy, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, lelik380@icloud.com.
- Nosov Alexander L.* – Dr. in Economics, Ph.D. in Engineering, expert, Volga Region Logistics Association; professor, Russian State University for the Humanities (Kirov branch), logistic_vgu@mail.ru.
- Ovchinnikova Natalia V.* – Dr. in Economics, professor, head, Department of Management, Faculty of Management, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, upr-kafedra@yandex.ru.
- Ovchinskiy Vladislav A.* – postgraduate student, Department of Economic Theories, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, ovchinsky.v@rggu.ru.
- Pavlova Irina V.* – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, irdim@mail.ru.
- Promskiy Nikolay I.* – Dr. in Economics, professor, Department of World Economy, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, m_kafedra@mail.ru.

Ryazanova Olesya A. – senior lecturer, Russian State University for the Humanities (Kirov branch), Olesya_pihota@mail.ru.

Sannikova Tatyana N. – applicant, Department of Management and Regional Economy, Mari State University (Yoshkar-Ola), city, babina.tanja@rambler.ru.

Shamray Yuriy F. – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of World Economy, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, shamyur@yandex.ru.

Sidorenko Tatiana V. – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of World Economy, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities; associate professor, Department of World Economy and International Business, Financial University under the Government of the Russian Federation, tsidoren@yandex.ru.

Taisheva Guzel R. – Dr. in Economics, professor, head, Department of Logistics, Institute of Economics, Management and Law (Kazan), taishevag@mail.ru.

Zaytseva Elena I. – postgraduate student, Department of World Economy, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, elena.zaytseva88@mail.ru.

Zbirovskaya Elena P. – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, eplitvak@yandex.ru.

Zubov Yaroslav O. – Ph.D. in Economics, senior lecturer, Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, zubov_y@mail.ru.

Заведующая редакцией *И.В. Лебедева*

Художник *В.В. Сурков*

Художник номера *В.Н. Хотеев*

Корректор *Н.П. Гаврикова*

Компьютерная верстка *Е.Б. Рагузина*

Формат 60×90¹/₁₆
Усл. печ. л. 17,2. Уч.-изд. л. 18,1.
Тираж 1050 экз. Заказ № 189

Издательский центр
Российского государственного
гуманитарного университета
125993, Москва, Миусская пл., 6
www.rgggu.ru
www.knigirgggu.ru