

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ**

ВЕСТНИК

**РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 2 (31), АВГУСТ, 2010

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2010

Редакционная коллегия

Наливайский Валерий Юрьевич – главный редактор, д.э.н., профессор

Альбеков Адам Умарович – д.э.н., профессор

Бугаян Илья Рубенович – д.э.н., профессор

Гиссин Виталий Исаевич – д.э.н., профессор

Губанов Александр Григорьевич – д.э.н., профессор

Денисов Михаил Юрьевич – д.э.н., профессор

Джуха Владимир Михайлович – д.э.н., профессор

Долятовский Валерий Анастасьевич – д.э.н., профессор

Евсюкова Татьяна Всеволодовна – д. филол. н., профессор

Золотарев Владимир Семенович – д.э.н., профессор

Костоглодов Дмитрий Дмитриевич – д.э.н., профессор

Кочмола Константин Викторович – д.э.н., профессор

Кузнецов Николай Геннадьевич – д.э.н., профессор

Кузнецов Владимир Васильевич – академик Российской Академии

сельскохозяйственных наук, д.э.н., профессор,

Лабынцев Николай Тихонович – д.э.н., профессор

Максимова Галина Петровна – д.п.н., профессор

Маслова Нина Пименовна – д.э.н., профессор

Ниворожкина Людмила Ивановна – д.э.н., профессор

Рукавишникова Ирина Валерьевна – д.ю.н., профессор

Самофалов Виктор Иванович – д.э.н., профессор

Седенко Василий Игоревич – д. физико-мат.н., профессор

Таранов Петр Владимирович – д.э.н., профессор

Усенко Людмила Николаевна – д.э.н., профессор

Хубаев Георгий Николаевич – д.э.н., профессор

Чапек Владимир Николаевич – д.э.н., профессор

Смейле Валентина Ефимовна – ответственный секретарь, начальник Отдела редакции
рецензируемых научных журналов, рекомендованных ВАК

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)
№ 2 (31), АВГУСТ, 2010.

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность – 3 номера в год.
№2 (31), 2010

**Включен в Перечень ведущих
рецензируемых
научных журналов и изданий,
в которых должны быть
опубликованы
основные научные результаты
диссертаций
на соискание ученой степени
кандидата и доктора наук
(по экономике)**

Над номером работали:
В.Е. Смейле, О.Н. Шимко, Ю.В. Тихонова,
Т.А. Грузинская

Обложка В.Е. Смейле

Адрес редакции журнала:
344002, Ростов-на-Дону,
ул. Б.Садовая,69, к.653
тел. 266-42-34

Издание зарегистрировано в Федеральной службе
по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного
наследия от 14 октября 2005 года ПИ № ФС77-22006

**Индекс 41963 в каталоге «Пресса России»
(на полугодие), 82537 (на год).**

© Вестник Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ),
2010

СОДЕРЖАНИЕ

НАШИ АВТОРЫ	9
РАЗДЕЛ 1. СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ И ЕЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	12
<i>Ниворожкина Л.И., Овчарова Л.Н., Абазиева К.Г.</i> Социально-экономические факторы роста рождаемости в России	12
<i>Цапенко И.В.</i> Инвестиции в человеческий капитал России и их эффективность	21
<i>Харитонов Г.Б.</i> О рациональном использовании пресных вод России	28
<i>Симченков В.М.</i> Конкурентоспособность отечественной экономической системы в контексте ключевых детерминант в условиях глобализирующейся мировой экономики	33

<i>Аюбов Н.А., Шевченко А.А.</i> Основные направления совершенствования государственного финансового контроля в России	40	<i>Старкова Н.О.</i> Формирование программы совершенствования системы управления интеллектуальными активами на предприятии	87
<i>Добролежа Е.В.</i> Теоретические аспекты совершенствования системы управления ресурсного обеспечения в региональной экономике	46	<i>Рощина Л.Н.</i> Системообразующие элементы инновационной стратегии развития российских промышленных предприятий	97
<i>Булгучев М.Х.</i> Основные принципы и направления поддержки фермерства в Республике Ингушетии	53	<i>Чебоньян Г.А.</i> Саморегулирование как альтернатива лицензированию в отрасли автомобильных грузоперевозок	105
<i>Мангушев И.Х.</i> Основные направления государственной политики по обеспечению развития экспортной деятельности в регионе	59	<i>Щипанов Э.Ю.</i> Модель дифференциальной земельной ренты по плодородию	111
<i>Сеферов Г.Г.</i> Экономический анализ использования бюджетных средств на проведение капитального ремонта жилищного фонда города Ростова-на-Дону	65	<i>Хорунин А.Ю.</i> Моделирование распределения добавленной стоимости в логистической цепи плодоовощного производственного кластера	121
РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР	72	<i>Толмосов В.В.</i> Некоторые аспекты формирования механизма коллективной ответственности и стимулирования в сельхозпредприятиях	128
<i>Иванова Е.А.</i> Концептуальный анализ подхода к сущности корпоративного управления	72	РАЗДЕЛ 3. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	134
<i>Хачикьян Т.Н.</i> Развитие предпринимательства посредством механизмов мотивации	79	<i>Меликов Ю.И.</i> Капитал предприятия и источники его формирования в современной России	134
		<i>Наливайский В.Ю., Лахно Ю.В.</i> Влияние межстрановой миграции	

портфельных капиталов на динамику российского фондового рынка	144	<i>Садовская Т.А.</i> Анализ финансовых результатов деятельности подрядных предприятий как возможных участников саморегулируемых организаций в строительстве	193
Бугулов А.А. Инструменты срочного рынка как основная составляющая структурных продуктов фондового рынка России	152	Шполянская И.Ю., Мирошниченко И.И. Онтологическая модель информационно-образовательной среды учебного подразделения вуза	201
Ванькович И.М. Применение кредитных деривативов: преимущества и недостатки использования в банковской сфере	156	РАЗДЕЛ 5. МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО	210
Бабурин А.В. Развитие системы муниципального финансового контроля в современных условиях	164	<i>Кинякин М.В.</i> Влияние унификации таможенного администрирования на процесс становления экономической интеграции в рамках ЕВРАЗЭС	210
Беланенко Д.М. Зависимость качества инновационной деятельности от использования налоговых инструментов	169	Бондаренко В.А. О неэквивалентности внешней торговли и трансформациях ее инфраструктуры	216
РАЗДЕЛ 4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	177	<i>Алу Р.А.</i> Выбор качества и доступа к медицинским услугам для российских и сирийских потребителей	224
Евстафьева Е.М. Системный подход к формированию прогнозной финансовой отчетности о собственном капитале коммерческой организации	177	Саакян Н.А. Современные подходы к управлению нематериальными активами в зарубежных компаниях	232
Егорова Е.М. Организация бухгалтерского учета с позиций теории факторов производства	187	Правила оформления материалов, представляемых в журнал «Вестник РГЭУ (РИНХ)»	238

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE OF RUSSIAN FEDERATION
FEDERAL AGENCY OF EDUCATION

VESTNIC

ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)
№ 2 (31), AUGUST, 2010.

Scientifically-practical journal.
First published in 1996.
Periodical – 3 issues per year
№ 2 (31), 2010

Editorial board:

V.U. Nalivaitskiy (chief editor),
A.U. Aljbekov, I.R. Bugayan,
V.I. Gissin, A.G. Gubanov,
M.U. Denisov, V.M. Džuha,
V.A. Dolyatovskiy, T.V. Evsjukova,
V.S. Zolotaryov, D.D. Kostoglodov,
K.V. Kochmola, N.G. Kuznetsov,
V.V. Kuznetsov, N.T. Labyntsev,
G.P. Maksimova, N.T. Maslova,
L.I. Nivorozhkina, I.V. Rukavishnikova,
V.I. Samofalov, V.I. Sedenko,
A.Y. Stadnik, L.N. Usenko,
G.N. Hubaev, V.N. Chapek,
V.E. Smejle (responsible secretary).

Worked on the edition:

V.E. Smejle, O.N. Shimko, J.V. Tikxonova,
Gruzinskaya T.A.

Front page: V.E. Smejle.

Publishing address of the journal:

344002, Rostov-on-Don,
B.Sadovaya Ave., 69, room 653
tel. 266-42-34

The edition is registered in Federal service of control for
keeping the legislation in the sphere of mass communica-
tion and defence of the heritage since the 14 of October
2005 year
PI # FS77-22006

Index 41963 in the catalogue of agency «The Press of
Russia», 82537 (per year)

© Vestnic of Rostov-on-Don State Economic University
(RINH), 2010

CONTENTS

OUR AUTHORS 9

**PART 1. SOCIAL-ECONOMIC
DEVELOPMENT OF RUSSIA
AND ITS TERRITORIAL
EDUCATIONS** 12

*Nivorogkina L.I., Ovcharova L.N.,
Abazieva K.G.*
Social - economic factors of birth
rate growth in Russia 12

Capenko I.V.
Investment in human capital
of the Russia and their efficiency 21

Haritonov G.B.
About rational use of fresh waters
of Russia 28

Simchenkov V.M.
Competitiveness of the domestic
business system within the context
of the key determinants under
the conditions of globalizing
world economy 33

Aubov N.A., Shevchenko A.A.
Major directions of state financial
control improvement in Russia 40

Dobrolega E.V.
Theoretical aspects of improvement
the system of resource provision
management (control) in regional

economy	46	<i>Shipanov E.Y.</i>	Model of the differential ground rent on fertility	111
<i>Bulguchev M.X.</i>		<i>Xorunin A.Y.</i>	Modeling of distribution of the extra value in the logistic chain of fruit and vegetables production cluster	121
Main principles and courses of supporting agricultural farming in the Republic of Ingushetia	53	<i>Tolmosov V.V.</i>	Some aspects of forming the mechanism of collective responsibility and stimulating at agricultural enterprises	128
<i>Mangushev I.X.</i>				
Basic state strategies of regional export activities development	59	PART 3. SYSTEM OF FINANCIAL-CREDIT RELATION		134
<i>Seferov G.G.</i>		<i>Melikov Y.I.</i>	The capital of the enterprise and sources of its formation in the conditions of financial crisis	134
The economic analyze of using budgetary funds of charring out major repair of available housing of the city of Rostov-on-Don	65	<i>Nalivaitskiy V.Y., Laxno Y.V.</i>	The influence of cross-country migration of portfolio capital on the Russian stock market` s dynamics	144
PART 2. ECONOMIC AND ORGANIZATION OF ENTERPRISE STRUCTURES	72	<i>Bugulov A.A.</i>	Derivatives as the main component structured products stock market of Russia	152
<i>Ivanova E.A.</i>		<i>Vankovich I.M.</i>	Application of credit derivatives: advantages and challenges for banks	156
The conceptual analysis of approaches to essence of the corporate management	72	<i>Baburin A.V.</i>	Development of system of the municipal financial control in modern conditions	164
<i>Xachikyan T.N.</i>		<i>Belanenko D.M.</i>	Dependence of quality of innovative activity on use of tax tools	169
The development of business undertakings by means of motivation mechanisms	79			
<i>Starcova N.O.</i>				
Formation of the program of perfection of a control system management by the intellectual actives at the enterprise	87			
<i>Roschina L.N.</i>				
Backbone elements of innovative strategy of development of the Russian industrial enterprises	97			
<i>Chebonayn G.A.</i>				
The self-regulation as an alternative of licensing in the road freight branch	105			

<p>PART 4. BUSINESS ACCOUNTING, AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMIC 177</p> <p><i>Evstafeva E.M.</i> System approach to formation of owner's equity forward financial reporting in a commercial organization 177</p> <p><i>Egorova E.M.</i> Accounting organization from the manufacture factors theory positions 187</p> <p><i>Sadovskaya N.A.</i> The analysis of financial results of activity of construction companies of self-regulatory organization in the construction sphere 193</p> <p><i>Shpolanskaya I.Y., Miroshnichenko I.I.</i> Formation of the ontological model of information and educational space of division of university 201</p>	<p>PART 5. INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION 210</p> <p><i>Kinyakin M.V.</i> Effect of harmonization of customs administration in the process of formation of economic integration within EURASEC 210</p> <p><i>Bondarenko V.A.</i> Aspects of unbalanced foreign trade and transformations of foreign-economic activity infrastructure 216</p> <p><i>Aly R.A.</i> The combination of quality and access to health services for Russian and Syrian consumers 224</p> <p><i>Saakyan N.A.</i> Modern approach to the management of intangible assets in foreign companies 232</p> <p><i>Registration rules of the materials represented in journal «Vestnik RSEU (RINX)»</i> 238</p>
---	--

НАШИ АВТОРЫ

Абазиева Камилла Григорьевна – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» МГУТиУ

Контактный тел: 7918-558-51-20

Алу Ризан Ахмад – аспирант кафедры «Экономика» ДГТУ

Контактный тел: 8951-538-45-40

Аюбов Нарман Аюбович – зам. руководителя Территориального управления финансового надзора Ростовской области

Контактный тел: 240-18-45

Бабурин Анатолий Владимирович – соискатель кафедры «Финансы» РГЭУ (РИНХ), руководитель муниципального казначейства Железнодорожного района г. Ростова – на - Дону

Контактный тел: 8918-558-26-39

Беланенко Дмитрий Михайлович – аспирант кафедры «Налоги и налогообложение» РГЭУ (РИНХ), гл. бухгалтер ООО «Финансово – учетная компания «Статус»»

Контактный тел: 8928-180-98-30

Бондаренко Виктория Андреевна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Маркетинг и реклама», зам. декана по научной работе факультета «Коммерция и маркетинг» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 300-35-00

Бугулов Алан Асламбекович – аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ (РИНХ), специалист ОАО «Брокерский дом «Открытие»»

Контактный тел: 8904-500-79-40

Булгучев Мурат Хамзатович – к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент», декан экономического факультета, Ингушский государственный университет

Контактный тел: 8928-730-09-06

Ванькович Инна Михайловна – аспирант кафедры «Инвестиционный менеджмент», Финансовая Академия при Правительстве РФ

Контактный тел: 8910-417-46-56

Добролежа Елена Валерьевна – к.э.н., доцент кафедры «Банковское дело», зам. декана финансового факультета РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8918-560-91-91

Евстафьева Елена Михайловна – к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8918-502-40-60

Егорова Екатерина Михайловна – к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» ВГСА

Контактный тел: 8904-774-88-26

Иванова Елена Александровна – к.э.н., доцент кафедры «Финансово-экономический инжиниринг», начальник учебно-методического управления РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 240-13-04

Кинякин максим Вячеславович – аспирант кафедры «Международная торговля и таможенное дело» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8909-423-86-32

Лахно Юлия Викторовна – к.э.н., старший научный сотрудник НИИ РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 261-38-37

Мангушев Игорь Хафизович - аспирант кафедры ««Международная торговля и таможенное дело» РГЭУ (РИНХ), экономист, (РО ИПК и ПРО)

Контактный тел: 8918-524-54-94

Меликов Юрий Иосифович – к.э.н., профессор кафедры «Международные финансово-кредитные отношения» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 261-38-17

Мирошниченко Ирина Иосифовна – ст. преподаватель кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8905-451-31-16

Наливайский Валерий Юрьевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 261-38-46

Ниворожкина Людмила Ивановна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Математическая статистика, эконометрика и актуарные расчеты» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 7918-554-15-06

Овчарова Лилия Николаевна – к.э.н., зам. директора Независимого института социальной политики

Контактный тел: (095) 786-67-18

Рощина Лидия Николаевна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика и финансы» РМИЭиУ

Контактный тел: 8928-102-96-08

Саакян Нарине Аразовна - аспирант кафедры «Теория и практика государственного регулирования» ЮФУ

Контактный тел: 8928-908-97-06

Садовская Татьяна Андреевна – ассистент кафедры «Финансы и кредит» РГСУ

Контактный тел: 8918-530-23-25

Сеферов Григорий Григорьевич – аспирант кафедры «Городское строительство и хозяйство» РГСУ

Контактный тел: 8918-555-63-13

Симченков Владимир Михайлович – аспирант кафедры «Международная торговля и таможенное дело» РГЭУ (РИНХ), руководитель группы декларирования, ЗАО «Ростэк-Дон»

Контактный тел: 8904-502-24-88

Старкова Надежда Олеговна – к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика» КГУ

Контактный тел: 8918-417-04-12

Толмосов Василий Васильевич – соискатель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» АЧГАА, гл. специалист сводного отдела экономического анализа и развития АПК Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области

Контактный тел: 8903-402-53-72

Харитонов Григорий Борисович – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика» ДГТУ

Контактный тел: 8918-553-60-51

Хачикьян Татьяна Николаевна – аспирант, ассистент кафедры «Антикризисное и корпоративное управление» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8918-504-08-82

Хорунин Алексей Юрьевич – аспирант, ассистент кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8928-150-65-66

Цапенко Ирина Викторовна – к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория» ЮРГУЭС

Контактный тел: 8928-773-56-85

Чебоньян Григорий Аркадьевич – аспирант кафедры «Мировая экономика и международные экономические отношения» ДГТУ, начальник центральной диспетчерской службы ООО «РУТЭП- 2 Севкавмежавтоотранс»

Контактный тел: 8919-877-51-62

Шевченко Александр Анатольевич - руководитель Территориального управления финансового надзора Ростовской области

Контактный тел: 240-18-45

Шполянская Ирина Юрьевна – д.э.н., профессор кафедры «Экономиче-

ская информатика и автоматизация управления» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8903-463-16-31

Щипанов Эдуард Юрьевич – к.э.н., доцент кафедры «Социально-экономическая и региональная статистика» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8960-462-34-73

РАЗДЕЛ 1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ И ЕЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Л.И. Ниворожкина, Л.Н. Овчарова, К.Г.Абазиева

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РОСТА РОЖДАЕМОСТИ В РОССИИ

Аннотация

В статье анализируется влияние мер, предпринятых правительством РФ, для повышения рождаемости, таких как новая система детских пособий и пособий по рождаемости, а также материнского капитала. На основе современных методов эконометрического моделирования определены детерминанты репродуктивного поведения семей, выявлено влияние как всего комплекса мер, так и отдельно материнского капитала. Обосновано позитивное, но умеренное влияние новой политики на рост рождаемости.

Annotation

The paper discusses the impact of the new policy measures that introduced the new system of child benefits, birth benefits and maternity capital. On the basis of new approaches to econometrics modeling we find the determinants of reproductive behavior of the Russian families, revealed the impact all of new measures and apart maternity capital. We motivated the positive impact of the new family politics on the growth of the birth rate.

Ключевые слова

Рождаемость, детские пособия, материнский капитал

Key words

Birth rate, child benefits, maternity capital

Проблема воспроизводства населения, в частности, низкий уровень рождаемости, – одна из наиболее острых в современной России. Это стало основным мотивом принятия правительством обширной программы по поддержке семей с детьми. В число мер стимулирования рождаемости этой программы входит материальная поддержка молодых семей, женщин, принимающих решение родить и вырастить ребенка. Одна из основных мер в этом ряду - стимулирование рождения хотя бы второго ребенка и устранение тех причин, кото-

рые сегодня мешают молодым семьям свободно и ответственно принимать решения, особенно если речь идет о втором или третьем ребенке.

Вступившие в силу с 2007 года новые условия предоставления женщинам различных детских пособий, а главное, материнского капитала¹, предполагали, что размер этих пособий позволит молодым семьям преодолеть доходный шок, вызванный тем, что родившая женщина вынуждена на несколько лет

¹ <http://www.udachny.ru/objects/1253/>

покидать официальную занятость, а также решить жилищные проблемы. Действительно, начиная с 2007 года, впервые за последние пятнадцать лет, несмотря на кризисные явления, в России наблюдается рост рождаемости¹. Так, если в 2006 году число рождений на 1000 человек населения составляло 10,4, то в 2009 выросло до 12,4.

Насколько устойчива эта тенденция? Стал ли рост денежного размера пособий реальным стимулом для принятия решения о рождении (еще одного) ребенка?

Попытка найти ответы на поставленные вопросы была предпринята на данных репрезентативного социально-демографического обследования населения России «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (далее – РИДМИЖ) (более чем 11 тыс. респондентов), которое было осуществлено в 2004 г. и 2007 г. при поддержке Пенсионного фонда РФ и Сбербанка РФ². На основе данных была построена сбалансированная панель³ по двум периодам: 2004 и 2007 годам, в которой выделены семьи, состоящие из супружеской пары с детьми или без детей и без других родственников в составе домохозяйства. Супружеские пары были ограничены возрастом жены до 49 лет – порог фертильности. В результате выделены 2593 семьи в каждом периоде. Для каждой супружеской пары был сформирован набор идентичных переменных, фиксирующих возраст, образование, тип занятости, индивидуальные доходы как мужа, так и жены. В составе домохозяйства были учтены дети супругов и их возраст, а также набор харак-

теристик, связанных с жизнедеятельностью семьи.

В качестве переменной, отражающей репродуктивные намерения семьи, был выбран вопрос, на который респонденты отвечали как в первой, так и во второй волне опроса: «Собираетесь ли вы завести (еще одного) ребенка в течение ближайших трех лет?», со шкалой ответов: Определенно нет. Пожалуй, нет. Пожалуй, да. Определенно да.

Анализ показал, что тенденции распределения ответов о репродуктивных намерениях, заявленных в 2004 году, сохранились и в 2007 году. Значительная часть семей предпочла не изменять своих планов (завести ещё одного ребенка) как негативных, так и позитивных.

Для анализа установок о намерениях завести (еще одного) ребенка в течение ближайших трех лет в разрезе социально-демографических, профессионально-квалификационных и поселенческих характеристик была специфицирована и построена модель множественного выбора с упорядоченными альтернативами (ordered logit models). В данном классе моделей зависимая переменная упорядочена естественным образом, в данном случае в зависимости от ответов о намерениях по рождению ребенка, распределенных от позитивных к негативным. Для оценки степени изменения репродуктивных намерений в модель была введена двоичная переменная, принимающая значение, равное нулю в 2004 году, и значение, равное единице в 2007 году. С учетом того, что все семьи, присутствующие в выборке 2004 года, присутствуют и в выборке 2007 года, эта переменная отражает в основном внешние воздействия, а именно: стимулирующие меры правительства.

Зависимая переменная в модели - намерение завести (еще одного) ребенка

¹http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/demo21.xls

² Более подробную информацию о проекте РИДМИЖ можно найти на сайте www.socpol.ru

³ Сбалансированная панель представляет собой выборку, состоящую из респондентов, опрошенных в двух периодах.

в ближайшие три года¹. При прочих равных, по сравнению с ответом «Определенно да», шансы ответа «Определенно нет» выше более чем в 4 раза, при прочих равных, шансы ответа «Пожалуй, нет» выше в 2,6 раза, а - «Пожалуй, да» - на 6,4%.

За прошедший период уменьшилась вероятность неопределенных ответов и в то же время выросла вероятность как категорического «нет», так и «да». Рост позитивных намерений выразился в увеличении частоты ответов «определенно да» по сравнению с ответами «пожалуй, да», то есть введение новой системы семейных пособий и материнского капитала в основном подтолкнули к решению о рождении ребенка колеблющиеся семьи.

Результаты моделирования позволили сделать некоторые выводы о детерминантах репродуктивных намерений российских семей.

В 2007 году по сравнению с 2004 годом шансы ответа «Определенно да» возросли 2,4 раза, что, при прочих равных является свидетельством потенциальной действенности мер по повышению рождаемости на момент опроса. Построение аналогичной модели по несбалансированной панели указало на значительно более высокий рост репродуктивных намерений. Однако следует учесть, что панельная структура данных, с одной стороны, обеспечивает корректность сравнения, поскольку сравниваются репродуктивные намерения одних и тех же супружеских пар, с другой стороны, за исследуемый период эти семьи постарели на три года, многие из них уже завели детей, поэтому эффект может быть слабее, чем в несбалансированной панели.

По данным моделирования выяснилось, что устойчивые репродуктивные намерения характерны для женщин

в возрасте от 20 до 30 лет, а среди мужчин в возрасте до 25 лет и существенно снижаются после 35 лет. Интересной представляется тенденция, указывающая на то, что с ростом уровня образования женщины интенсивность ее репродуктивных намерений растет. Это же в значительной степени относится и к мужчинам. Здесь, конечно, следует учесть и то, что реализация этих намерений может отличаться для различных групп семей. Так, согласно статистике и результатам многих исследований, среднее число детей в семье уменьшается с ростом образовательного уровня родителей. Известно, что высокообразованная женщина, покидая даже временно рынок труда, теряет в доходе значительно больше, чем не имеющая специального образования. Возможно, что достаточно высокий размер новых пособий, по мнению супругов, оказался достаточным для роста намерений родить ребенка. Кроме того, женщины, еще не завершившие образования, и те, кто находится в декретном отпуске либо больны, более негативны намерениях завести ребенка. По сравнению с супружескими парами с одним ребенком супруги без детей более позитивно настроены на рождение первенца, в то время как супруги с двумя и более детьми настроены более негативно.

Решение супругов заводить или не заводить ребенка зависит от оценки ими различных аспектов жизнедеятельности, таких, как: финансовое положение, работа, жилищные условия, возможности ухода за ребенком и др.? Ответы на эти вопросы распределены на шкале: «Совсем нет», «Немного», «Довольно сильно», «Очень сильно». Шансы позитивного ответа о намерении родить ребенка более чем в два раза выше в тех семьях, где это решение совсем не связано или немного связано с оценкой возможных изменений в финансовом положении семьи.

¹ Подробную спецификацию модели и результаты оценивания можно получить у авторов по запросу: lin45@mail.ru

Таблица 1. Предсказанные по порядковой логистической модели вероятности исходов о намерении завести ребенка в ближайшие три года

	Определенно нет	Пожалуй, нет	Пожалуй, да	Определенно да
Среднее значение вероятности для 2004 года (y07=0)	0,612	0,200	0,133	0,055
Среднее значение вероятности для 2007 года (y07=1)	0,670	0,153	0,115	0,063
(y07=1) – (y07=0)	0,058	-0,047	-0,018	0,008

Статистически значимыми являются мнения о том, что это решение зависит от состояния здоровья супругов. Наиболее устойчивым выглядит мнение о том, что решение о ребенке «Немного» зависит от жилищных условий. Крайне важным для решения является мнение о доступности услуг по уходу за ребенком.

Сельские семьи более позитивны в репродуктивных планах по сравнению с супругами, проживающими в других типах поселений.

Чем выше доход жены, тем выше вероятность позитивного ответа о намерении родить ребенка, что, возможно, связано с тем, что размер ряда пособий связан с трудовым доходом матери. В этой связи интерес представляет выявление величины дохода, который в семье ассоциируется с определенными репродуктивными намерениями. Проверка взаимосвязи между распределениями трудового дохода жены, мужа и душевого дохода семьи по децильным группам и ответами о том, как отразится на финансовом положении семьи возможное рождение ребенка, показала, что в 2004 году между всеми переменными существовала сильная взаимо-

связь. В 2007 году она проявилась лишь для распределения душевых доходов.

Для наглядности были объединены два позитивных и два негативных ответа о том, как отразится на финансовом положении семьи возможное рождение ребенка, и построены графики распределения этих утверждений по децильным группам душевых доходов семьи (Рисунок 1). На графике видно, что изменение тенденции в преобладании негативных ответов о финансовом положении в 2004 году происходило в седьмом доходном дециле. В 2007 году такой четкой тенденции не наблюдалось, хотя до седьмого дециля видно незначительное преобладание негативных ответов, а после – позитивных. Таким образом, лишь семьи, чьи душевые доходы достигают седьмого дециля, более уверенно считают, что решение завести или не завести (еще одного) ребенка не зависит или немного зависит от финансового положения семьи. Размывание тенденции, особенно в низко-доходных группах, в 2007 году можно объяснить возросшими пособиями по уходу за ребенком и перспективой получения материнского капитала.

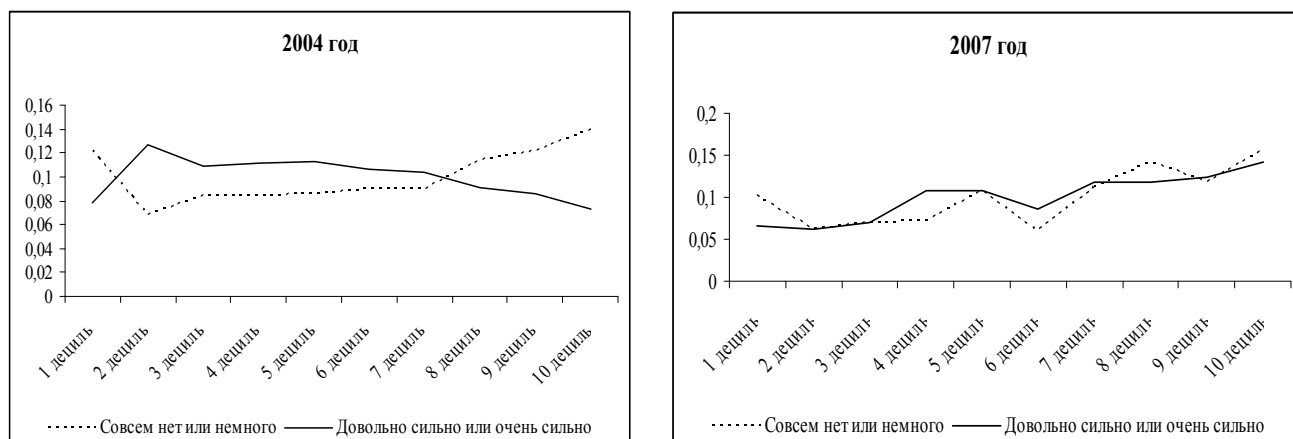


Рис. 1. Распределение ответов о том, насколько решение заводить или не заводить (еще одного) ребенка зависит от финансового положения по децильным группам душевых доходов.

Рассмотрим теперь, как распределились ответы о намерениях завести (еще одного) ребенка в ближайшие три года по децильным группам душевых доходов, также объединив для наглядности два позитивных и два негативных ответа (Рисунок 2). В 2004 году перелом в распределении позитивных репродуктивных намерений произошел в седьмом дециле. Это подтверждает мнение о влиянии финансового положения семьи на рождение ребенка детерминировано уровнем её доходов. Возможное уменьшение доходов в случае рождения ребенка существенно влияет на намерения семей, доходы которых не превышают

порога седьмого дециля. В 2007 году в репродуктивных намерениях негативная тенденция преобладала до 5 дециля, а затем с 6 дециля стало заметным преобладание мнений о позитивных намерениях в рождении ребенка. Рост реальных доходов населения в этом периоде вместе с существенным ростом государственной материальной поддержки семей с детьми привели к тому, что, начиная с 5 дециля, доходы семей стали подходить к уровню, когда при рождении ребенка семья, скорее всего, не потеряет удовлетворительного уровня жизни.

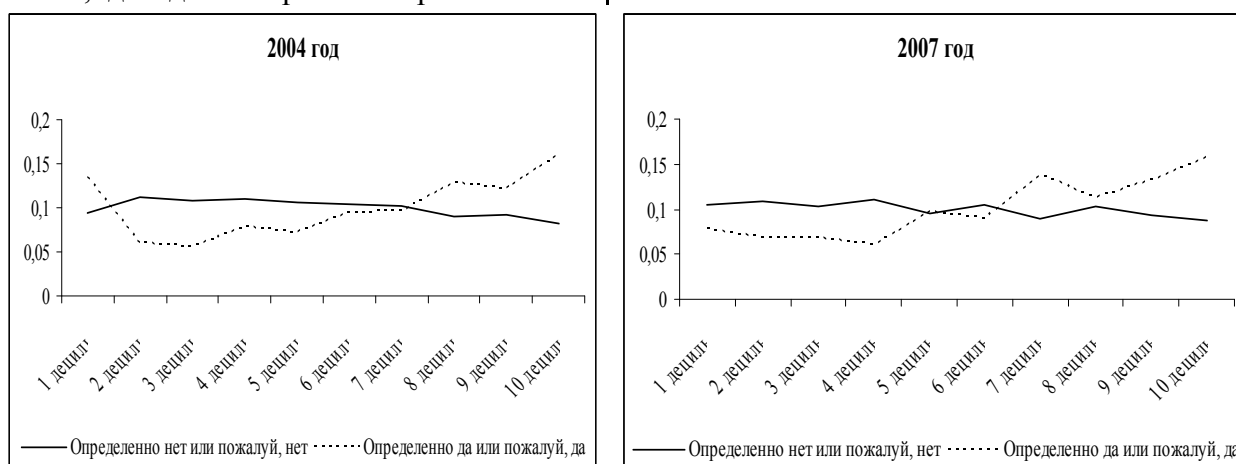


Рис. 2. Распределение ответов о решении заводить или не заводить (еще одного) ребенка по децильным группам душевых доходов.

Одним из важнейших нововведений, призванных стимулировать рождаемость, стало принятие закона о материнском капитале, согласно которому за рождение второго ребенка семья получает право на дополнительную и значительную денежную сумму. С учетом того, что ориентация на однодетную семью подавляющего числа семей является одним из серьезнейших факторов убывания населения страны, эта мера призвана подтолкнуть семьи к рождению второго ребенка. Сложность оценки влияния этого фактора на рост рождаемости связана с тем, что с момента принятия закона до момента опроса прошел всего год и ожидать реального роста рождаемости за столь короткий период в выборке достаточно проблематично. Скорее всего, многие семьи в этот период находились в состоянии обсуждения перспектив получения этого капитала и его целесообразности для поддержания уровня жизни семьи на период роста ребенка, или будущих перспектив его использования для образования ребенка, покупки жилья и др. Сложность оценки чистого влияния материнского капитала на перспективы роста рождаемости связана с тем, что одновременно для всех семей с детьми была введена новая система детских пособий, которая также стала серьезным стимулом к подъему рождаемости.

Методологические сложности, возникающие при постановке таких задач, можно преодолеть путем оценки воздействия мер по выплате материнского капитала на репродуктивные намерения методом «разность разностей» (difference in difference). В последние годы оценивание методом «разность разностей» при анализе экономической и социальной политики получило широкое распространение¹. В

¹ Теоретическая постановка задачи оценивания методом «разность разностей» цитируется по: Вулдридж, Джеффри М. (2009) «Оценивание

простейшей постановке наблюдаются некоторые исходы для двух групп и двух временных периодов. Одна из групп подвержена воздействию или участвует в некоторой программе, во втором периоде, но не в первом. Вторая группа не подвержена воздействию ни в одном из периодов. В случае, когда одни и те же объекты внутри групп наблюдаются в каждом периоде, среднее изменение исхода во второй (контрольной) группе вычитается из среднего изменения исхода в первой (опытной) группе. Это устраняет смещение при сравнении исходов в опытной и контрольной группах только во втором периоде, которое может быть следствием постоянных различий между этими группами, а также смещение при сравнении во времени, которое может быть вызвано временными трендами, никак не связанными с программой.

При наличии повторяющихся выборок за два периода модель для типичного представителя каждой из четырех групп можно представить следующим образом:

$$y = \beta_0 + \beta_1 dB + \delta_0 d2 + \delta_1 d2 \cdot dB + u, \quad (1)$$

где y - представляющий интерес исход, $d2$ - фиктивная переменная для второго периода, dB - фиктивная переменная для опытной группы. Фиктивная переменная для второго периода $d2$ улавливает воздействие факторов, которые бы вызвали изменения в y даже при отсутствии воздействия или программы. Представляющий интерес коэффициент δ_1 находится при переменной взаимодействия $d2 \cdot dB$, которая совпадает с переменной, равной единице для наблюдений в опытной группе во втором периоде. Оценка δ_1 методом «разность разностей» - это

методом «разность разностей», Квантиль, №6, стр.25-47.

обычная МНК оценка для уравнения (1) на основе случайных выборок по четырем группам. Её можно записать в виде: $\hat{\delta}_1(\bar{y}_{B,2} - \bar{y}_{B,1}) - (\bar{y}_{A,2} - \bar{y}_{A,1})$, где A обозначает контрольную группу.

Для оценки эффектов программ методом «разность разностей» на индивидуальном уровне хорошо подходят панельные данные. В простейшем случае имеются два временных периода и бинарный индикатор программы w_{it} , равный единице, если объект i участвует в программе в момент t . Простая эффективная модель имеет вид

$$y_{it} = \alpha + \eta d2_t + \tau w_{it} + c_i + u_{it}, \quad t = 1, 2 \quad (2)$$

где $d2_t = 1$ при $t = 2$ и ноль в противном случае, c_i - наблюдаемый эффект, а u_{it} - случайные ошибки. Коэффициент τ - эффект воздействия. Процедура оценивания состоит во взятии первых разностей для удаления c_i :

$$(y_{i2} - y_{i1}) = \eta + \tau(w_{i2} - w_{i1}) + (u_{i2} - u_{i1}),$$

или

$$\Delta y_i = \eta + \tau \Delta w + \Delta u_i. \quad (3)$$

Если $E(\Delta w_i \Delta u_i) = 0$, то есть изменения в статусе участия в программе не коррелированы с изменениями случайных ошибок, то МНК-оценки уравнения (1) состоятельны. В самом распространенном случае $w_{i1} = 0$ для всех i , то есть никто не участвует в программе в начальный период. Тогда МНК-оценка имеет вид:

$$\hat{\tau} = \Delta_{\bar{y}_{treat}} - \Delta_{\bar{y}_{control}} \quad (4)$$

и представляет собой оценку «разность разностей» с отличием лишь в том, что берутся разности средних по

времени для тех же объектов. Это уравнение дает иные оценки, чем в случае, когда y_{i1} используется в качестве контрольной переменной в кросс-секционной регрессии.

Применение методологии «разность разностей» связано с тем, что сравнение двух групп семей в различные периоды для выявления эффекта социально-экономических мер, призванных изменить их репродуктивное поведение, может считаться корректным лишь в случае гарантированной рандомизации, когда отсутствуют систематические различия в любых переменных определенных до эксперимента.

Что в контексте проводимого анализа считается экспериментом в статистическом смысле этого термина? Формально семьи, представленные в панельных данных, можно считать условно разбитыми на две группы: контрольную, в которой находятся семьи с одним ребенком в 2004 году до принятия мер по стимулированию рождаемости, и группу воздействия, в которой находятся те же самые семьи с одним ребенком в 2007 году, после принятия этих мер. В представляемом анализе развивается идея имитации эксперимента, предлагающего поиск эквивалентности в группе воздействия и контрольной группах, где все переменные, за исключением переменной, характеризующей результат воздействия, предполагаются одними и теми же. В реальности такие утверждения весьма затруднительны, так как различия могут быть следствием неучтенных (пропущенных) факторов. Чтобы максимально избежать этого, в анализ не были включены домохозяйства сложного состава, в которых присутствуют бабушки, дедушки и др.

Для выявления чистого влияния материнского капитала на репродуктивные намерения семей была оценена панельная регрессия со случайными эффектами. Зависимая переменная была

сформирована как бинарная: $y = 1$, если ответ на вопрос «Собираетесь ли вы завести (еще одного) ребенка в течение ближайших трех лет?» был «Пожалуй, да» или «Определенно да», и $y = 0$ в других случаях.

В модель в качестве объясняющей была включена фиктивная пере-

менная периода - $y07$, а также переменная $ef1$, равная единице для семей с одним ребенком в 2007 году, коэффициент при которой дает оценку эффекта. В уравнение включены лишь те переменные, вариация которых между периодами может быть достаточно существенной (Таблица 2).

Таблица 2. Оценка влияния материнского капитала на репродуктивные намерения методом «разность разностей»

Переменные	Коэффициент β	Стандартная ошибка
Период опроса - 2007 год	0,132***	0,011
Оценка эффекта материнского капитала	0,118***	0,018
Беременна на период опроса	0,001	0,034
Насколько ваше решение заводить или не заводить (еще одного) ребенка зависит от:		
Вашего финансового положения		
Совсем нет	0,147***	0,0203
Немного	0,234***	0,018
Довольно сильно	0,073***	0,016
Сильно	-	-
Ваших жилищных условий		
Совсем нет	0,015	0,018
Немного	0,040***	0,018
Довольно сильно	0,065***	0,018
Сильно	-	-
Доступности услуг по уходу за ребенком		
Совсем нет	0,137***	0,017
Немного	0,111***	0,017
Довольно сильно	0,070***	0,018
Сильно	-	-
Константа	-0,012***	0,009
Число групп = 2593		
R-sq: within = 0.0503 between = 0.3263 overall = 0.1964		
Wald chi2(12) = 965.34 Prob > chi2 = 0.000		

Полученные результаты свидетельствуют о наличии значимого эффекта материнского капитала на репродуктивные намерения. В модели рассмотрены регрессионные соотношения для средних по времени значений переменных («Between»), что позволяет

оценить величину вклада индивидуальных эффектов в изменчивость зависимых переменных. Под R-sq здесь понимаются квадраты коэффициентов корреляции между наблюдаемыми и оцененными значениями объясняемой переменной. В данном случае значение R-

sq between отражает качество подгонки регрессии и является достаточно хорошим (0,3263), то есть изменение средних по времени показателей для контрольной и экспериментальной групп оказывает более существенное влияние на каждую переменную, чем временные колебания этих показателей относительно средних.

Переменная «Период опроса 2007 год» характеризует воздействие факторов, которые вызвали бы изменения в зависимой переменной даже при отсутствии программы материнского капитала. Она также указывает на интенсивность воздействия других мер по стимулированию рождаемости, в данном случае новой системы пособий. Нагрузки коэффициентов регрессии указывают на то, что эти два фактора близки по силе воздействия.

Полученные результаты и проведенный анализ позволяют сделать ряд выводов об изменениях в репродуктивных намерениях семей в период с 2004-го по 2007-й год.

Присутствие в выборке только тех семей, которые участвовали в опросе в обоих периодах, с одной стороны, могло сгладить оцениваемый эффект от введения новых пособий по материнству и детству, поскольку произошло естественное старение контингента, часть семей реализовала свои репродуктивные намерения, с другой стороны, такой подход устранил «шум», связанный с тем, что оцениваемый эффект мог мультипликативно включить влияние и других факторов, например, связанных с изменением общей экономической ситуации в стране.

Налицо позитивное влияние новых мер семейной политики на репродуктивные намерения супругов. Однако следует отметить, что в обществе по-прежнему преобладает ориентация на однодетную семью и число негативных ответов о намерении завести (еще одного) ребенка существенно превышает

число позитивных и свидетельствует о том, что всплеск рождаемости, произошедший в 2008 году, может легко перейти в устойчивый спад.

Рост позитивных намерений, судя по характеру изменения средних прогнозных вероятностей в период между 2004 и 2007 годом, выразился в росте частоты ответов «определенно, да» по сравнению с ответами «пожалуй, да», то есть введение новой системы семейных пособий и материнского капитала в основном подтолкнули к решению о рождении ребенка колеблющихся.

Наибольшая вероятность позитивных репродуктивных намерений характерна для работающих и неработающих женщин до 30 лет со средним специальным и высшим образованием. Начиная с 35-летнего возраста, они практически исчезают. Эта ситуация достаточно тревожная и опосредована множеством внешних социально-экономических, культурных факторов, поскольку в развитых странах Запада фертильность между 35 и 40 годами относительно других возрастных групп достаточно высокая.

Важным фактором, определяющим намерения семьи в отношении рождения (еще одного) ребенка в ближайшие три года, является оценка того, насколько это повлияет на финансовое положение семьи. Адекватность этой оценки подтверждает тот факт, что условное распределение ответов на этот вопрос близко к условному распределению по доходам. Несмотря на рост позитивных намерений в связи с ростом государственной поддержки семьям с детьми, уровень душевых доходов существенно влияет на намерения о том, заводить или не заводить ребенка, а устойчивые позитивные намерения характерны лишь для семей, находящихся в высокодоходных группах.

Оценивание эффекта материнского капитала на репродуктивные на-

мерения семей выявило его позитивное влияние, близкое по интенсивности воздействию факторов, связанных с введением всех остальных мер стимулирования рождаемости. Однако следует отметить, что, судя по динамике смены репродуктивных намерений в 2007 году по сравнению с 2004 годом, активный всплеск рождаемости, который наблюдался в 2008 году, обусловлен в основ-

ном намерениями по рождению первого ребенка и во вновь образуемых семьях. В семьях, образованных не менее трех лет назад, стереотипы репродуктивных намерений уже сформированы, и позитивные меры социальной политики повлияли на решение завести (еще одного) ребенка весьма умеренно. Более того, устойчивой смены тенденции на двухдетную семью пока не произошло.

И.В. Цапенко

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РОССИИ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Аннотация

В статье "Инвестиции в человеческий капитал России и их эффективность" на основе анализа имеющихся подходов предложена новая методика определения эффективности инвестиций в человеческий капитал.

Annotation

In article "Investments in human capital of the Russia and their efficiency" on base of the analysis available approach is offered new methods of the determination to efficiency investment in human capital.

Ключевые слова

Инвестиции, человеческий капитал, оценка, эффективность.

Keywords

Investments, human capital, estimation, efficiency.

В современной инновационной экономике возросла популярность теории человеческого капитала, так как именно человек выступает источником инноваций и фактором, способствующим их восприятию и распространению.

Человеческий капитал – это мера здоровья, знаний, профессионального опыта, мотивов, навыков, способностей, экономически значимой информации, накопленных пожизненными инвестициями в человека, позволяющих не только удовлетворять текущие потреб-

ности, но и развиваться до достижения предельного индивидуального социально-экономического и общественного эффекта, проявляющегося в экономическом росте, социальной стабильности.

Инвестиции в человеческий капитал – ресурсы, формирующие и накапливающие новые знания, информацию и опыт в процессе подготовки и функционирования рабочей силы, то есть способности к труду. Другими словами, инвестиции – это издержки производства человеческого капитала, а сам человеческий капитал во всех его компонен-

тах – результат процесса его формирования и накопления. Человеческий капитал включает в себя следующие компоненты: капитал здоровья и здорового образа жизни, капитал образования, капитал подготовки специалистов на производстве, научный капитал, капитал культуры, обладание экономически значимой информацией, капитал миграции, мотивацию экономической деятельности. Каждый компонент формируется за счет соответствующего ему вида инвестиций.

Существует значительное многообразие приемов, количественных оценок, методов и методик измерения экономической эффективности инвестиций в человеческий капитал. Концепция человеческого капитала позволяет подсчитать совокупную факторную производительность – общий показатель эффективности. Однако на практике произвести подсчеты совокупной факторной производительности представляется довольно сложно. Для этого необходима обширная база статистических данных и построение объемной экономико-статистической модели. Такие подсчеты для экономики США проводил Дж. Кендрик [1].

Другим показателем является уровень интеллектуальности производства или (и) квалификационной емкости производства. Он исчисляется как отношение фонда образования (ФО) к валовому национальному продукту (ВНП):

$$I = \text{ФО/ВНП}, \quad (1)$$

По методологии Т. Шульца [3, с.215], величина общего фонда образования равна стоимости одного года обучения каждого уровня (с включением потерянных заработков), умноженной на число человеко-лет образования (с поправкой на неодинаковую продолжительность учебного года), накопленного населением страны к тому или иному моменту времени.

Дж. Кендрик определял величину фонда образования с помощью специаль-

но разработанных индексов цен и с учетом амортизации знаний.

Подобные расчеты, но по иной методике, произвел известный российский специалист по экономическим проблемам В. Марцинкевич [2, с.173-174].

Однако данный показатель имеет один существенный недостаток: он не позволяет учесть накопление производственного опыта.

Общепризнанны два основных подхода к оценке накопленного человеческого капитала: затратный и доходный (рентный). Затратный подход основан на суммировании совокупных расходов на образование, профессиональную подготовку специалистов и другие затраты общества, относимые обычно к инвестициям в человеческий капитал (поддержание здоровья, поиск работы и соответствующей информации о заработках, миграцию). Стоимость человеческого капитала определяется результатом накопления чистых инвестиций в развитие человека как будущего работника на всех стадиях его жизненного цикла.

Доходный подход предполагает оценку получаемых работниками доходов, которые отражают отдачу на средства, вложенные в соответствующий образовательный и квалификационный уровень. Применение доходного подхода к оценке человеческого капитала предполагает, прежде всего, использование капитализации дохода, получаемого от использования данного вида капитала.

Одним из обобщающих показателей эффективности создания и использования накопленного человеческого капитала является валовой внутренний продукт (ВВП) и национальный доход (НД). Эти макроэкономические показатели взаимозависимы и, несомненно, отражают отдачу от накопленного человеческого капитала работников. Однако реальная оценка вклада этой формы капитала затруднена сложностью выделения непосредственного

участия работников, хотя ученые пытались с точки зрения образовательного уровня определить вклад человеческого капитала в ВВП.

Наиболее часто для отражения эффективности инвестиций в человеческий капитал, в частности, в запасы знаний и навыков, используется внутренняя норма отдачи. Она призвана определить степень окупаемости инвестиций в человека, подобно тому как норма прибыли выражает степень рентабельности вложений в физический капитал. Нормы отдачи, подобно норме прибыли, регулируют распределение инвестиционных потоков в сфере образования. Этому показателю эффективности инвестиций в человеческий капитал разными экономистами в различные периоды уделялось большое внимание.[3] Безусловно, образование ведущая компонента, формирующая человеческий капитал, но нельзя не учитывать остальных факторов.

Важный источник дифференциации доходов – различия в уровне здоровья индивидуумов. При прочих равных условиях, чем лучше физическое и психологическое состояние работника, тем выше его производительность и заработка. Следовательно, экономическая отдача образования может искажаться под действием фактора здоровья.

Суммарное воздействие всех факторов на уровень доходов, за исключением образования, оценивается примерно в 40%. Около 60% разницы в доходах приходится на влияние собственно уровня образования[2,с.128].

Тем не менее классики теории человеческого капитала и современные экономисты в своих расчетах эффективности накопления и использования человеческого капитала опирались на систему образования.

Американская Национальная ассоциация экономических исследований (NBER) провела дискуссии о роли человеческого капитала в экономическом

росте и методах его оценки и обобщила результаты в двух рабочих докладах NBER: один представлен Дж. Минцером[6], другой - К.Б. Маллиганом и Х.С. Мартином[7]. В докладе Дж. Минцера при оценке накопления человеческого капитала изложены данные о совокупных доходах работника за период его участия в экономической деятельности и использовании части этих доходов на воспроизводство рабочей силы. В докладе К.Б. Маллигана и Х.С. Мартина изложена методология измерения запаса совокупного человеческого капитала с помощью системы индексов. Их расчет основан на средних сроках обучения и профессиональной подготовки работников в США по данным переписей.

Первые исследования человеческого капитала России были сделаны на основе опроса граждан, эмигрировавших в США в 1979-1982 гг. В 90-х годах появились новые разработки в области оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал. В частности, научный доклад за декабрь 1999 г. Д. Нестеровой и К. Сабирьяновой «Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России».

Экономическую оценку норм отдачи от инвестиций в человеческий капитал они рассматривают через нормы отдачи от инвестиций в образование, не изменяя традициям.

В международной практике применяют ряд обобщающих показателей (Международная программа ПРООН), позволяющих судить о состоянии человеческого капитала различных стран, об эффективности его использования.

В качестве интегральных индикаторов социального развития общества и состояния человеческих ресурсов применяют, в частности: индекс развития человеческого потенциала; индекс интеллектуального потенциала общества; индекс человеческого капитала в расчете на душу населения; коэффициент жизнеспособности населения [8].

Индекс человеческого капитала на душу населения отражает уровень затрат государства, фирм и граждан на образование, здравоохранение и другие отрасли социальной сферы в расчете на душу населения. Этот индекс дает лишь относительное представление об эффективности инвестиций в человеческий капитал.

Одной из основных целей Л. Эдвинссона и М. Мэлоуна [9] является попытка количественной оценки человеческого капитала в качестве внутреннего ресурса компании. Прежде всего отмечается, что «основой так называемой экономики знаний являются громадные инвестиции в человеческий капитал и информационные технологии, но, как ни странно, ни то, ни другое не находит позитивного отражения в рамках традиционного бухучета» [9,с.12]. Поэтому авторы стремятся обнаружить «ключевые инструменты созидания новой стоимости» не только в инвестиционных потоках, но и в изменениях, вызываемых таковыми именно в скрытых ценностях фирмы. Для этого строится схема интеллектуальных элементов, формирующих рыночную цену компании.

Т. Стюарт замечает: «Факт, обнажающий фундаментальную особенность человеческого капитала, состоит в том, то люди могут быть наняты, но не приобретены в собственность» [10,с.101]. Это приводит к выводу: человеческий капитал не может быть отнесен не только к собственным средствам фирмы, но и не может быть рассмотрен в качестве одной из статей ее активов. Он может считаться лишь временно привлеченным средством, относимым в соответствии с правилами счетоводства к пассивам, подобно долговым обязательствам или акциям фирмы, а вследствие своей неосязаемости с трудом поддается традиционным стоимостным оценкам. В связи с этим возникает закономерный вопрос: а что противо-

стоит человеческому капиталу как части пассивов? Зарубежные разработчики теории интеллектуального капитала (Т. Стюарт, Р. Кроуфорд, Л. Эдвинссон, М. Мэлоун и др.) отвечают на этот вопрос также нестандартно: они утверждают, что это долговое по своей сути обязательство фирмы уравнивает «добрая воля» (goodwill) — вера акционеров в успех компании, приверженность клиентов к выбору продукции именно этой фирмы, доверие, которое укрепляет связи между производителем и потребителем. Исходя из этого, поиск инструментов и методик определения стоимости человеческого капитала вызывает «большой интерес и большой скептицизм» [11,с.122].

Сторонники данного подхода предлагают судить о стоимости человеческого капитала по ряду косвенных показателей, имеющих денежное измерение. Например, превышение рыночной цены компании над ее балансовой стоимостью и дает, по их мысли, представление о величине «доброй воли» [11,с.154-155].

Все имеющиеся методики, оценивающие эффективность инвестиций в человеческий капитал, в основном направлены на измерение эффективности использования инвестиций в образовательный и интеллектуальный капитал.

В том же ракурсе оценивают эффективность воспроизводства и использования человеческого капитала и современные российские исследователи [4], [5].

Так, И. Соболева рассматривает три способа измерения человеческого капитала: на основе натуральных индикаторов (представительных оценок), на основе оценки предыдущих усилий, на основе оценки отдачи. В качестве наиболее распространенных представительных оценок она использует характеристики, связанные с образованием, такие как среднее число лет обучения населения, численность и доля в насе-

лении исследователей, обладателей научных степеней, долю занятых в НИ-ОКР и образовании. Измерение человеческого капитала на основе оценки предыдущих усилий И. Соболева видит через измерение инвестиций в образование и накопление производственного опыта. Третий способ представляет оценку отдачи от инвестиций в образовательный капитал на рынке труда. Но если речь идет об эффективном воспроизводстве и использовании всего человеческого капитала, то необходимо и рассматривать формирование и использование всех его компонентов.

Предложенная нами методика оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал не только охватывает все компоненты человеческого капитала, но и учитывает фактор времени. Исходными её направлениями являются:

- человеческий капитал состоит из ряда компонентов, каждому компоненту соответствует свой вид инвестиций;

- все компоненты взаимосвязаны, трудно выделять влияние одного на создание человеческого капитала в целом, следовательно, и инвестиции в него при оценке их эффективности необходимо рассматривать в совокупности;

- основным источником инвестиций в человеческий капитал являются частные инвестиции – личные доходы, поэтому в основу методики положен расчет их эффективности;

- ключевым понятием данной методики является минимальный уровень инвестиций в человеческий капитал (МИЧ) – набор тех инвестиций, который необходим для нормального функционирования человеческого капитала. Фактически инвестиций может быть и должно быть в эффективной экономике больше, но минимальный уровень необходимо сохранять. Данный показатель должен равняться минимальному уровню оплаты труда, равно-

му прожиточному минимуму. Другими словами, прожиточный минимум (ПМ) – это и есть минимальный уровень инвестиций в человеческий капитал, только в данной интерпретации ПМ необходимо расширить, то есть включить в него, помимо затрат на предметы первой необходимости (продукты, минимальные услуги), затраты на образование, жильё, поддержание здоровья, воспитание детей.

Наша методика определения эффективности инвестиций в человеческий капитал построена на следующих методологических принципах:

- определение чистой приведенной стоимости, под которой понимается абсолютный прирост доходов от использования человеческого капитала над затратами на его формирование;

- расчете МИЧ и сопоставлении его с общими инвестициями в человеческий капитал;

- использовании нормы прибыли от инвестиций в человеческий капитал.

Чистую приведенную стоимость использования человеческого капитала предлагаем рассчитывать по следующей формуле:

$$\times \tilde{N}_t = \sum_{t=0}^n \frac{\dot{A} \times}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{\dot{E} \times}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

где ЧПС_t – чистая приведенная стоимость использования человеческого капитала за время t , руб.;

ДЧ – доход на человеческий капитал, представленный общим фондом заработной платы (доходов) за период t , руб.;

ИЧ – общие инвестиции в человеческий капитал за время t , руб.;

n – количество лет использования капитала;

r – ставка дисконта (банковский процент).

При $\text{ЧПС} > 0$ человеческий капитал используется эффективно, при $\text{ЧПС} \leq 0$ – неэффективно.

Должны выполняться следующие условия:

$$(3) \quad МИЧ = \min ЗП = ПМ,$$

где *МИЧ* – минимальные инвестиции в человеческий капитал, руб.,

ПМ – прожиточный минимум.

$ИЧ < МИЧ$; $ИЧ \geq МИЧ$.

$$(4) \quad МИЧ = ЗПИ + ЗО + ЗЖ + ЗЗ + ЗОБ + ЗР + ЗОТ +$$

$$(5) \quad + ЗЛН + ЗД + ЗИ + ЗПЖ + ЗБТ,$$

где *ЗПИ* – средний уровень затрат на питание одного человека, руб.,

ЗО – средний уровень затрат на одежду на 1 человека, руб.,

ЗЖ – средние затраты на оплату жилья, руб. (в расчете на 1 человека),

ЗЗ – затраты на поддержание здоровья и здорового образа жизни, руб.,

ЗОБ – средние затраты на образование и профессиональную подготовку на 1 человека, руб.,

ЗР – затраты на развитие человека (книги, театры, выставки), руб.,

ЗОТ – средние затраты на отдых, руб.,

ЗЛН – средние затраты на личные надобности, руб.,

ЗИ – средние затраты на благоустройство интерьера, руб.,

ЗД – средние затраты на 1 ребенка (детские затраты), руб.,

ЗПЖ – средние затраты на покупку жилища, руб.,

ЗБТ – средние затраты на бытовые услуги и транспорт, руб.

Часть *МИЧ* сберегается (*ЗПЖ*, *ЗИ*, *ЗЗ*), затем также инвестируется в человеческий капитал.

Об эффективности инвестиций в человеческий капитал можно судить по относительному показателю $r_{чк}$:

$$(6) \quad r_{\rightarrow e} = \frac{\times \tilde{I\dot{N}}_t}{\sum_{t=0}^n \dot{E} \times (1+r)^t} * 100 \%$$

где $r_{чк}$ – рентабельность инвестиций в человеческий капитал, в %.

При $r > 0$ человеческий капитал используется эффективно, при $r < 0$ – неэффективно.

Чем выше $r_{чк}$, тем эффективнее инвестиции в человеческий капитал. Относительный показатель $r_{чк}$ позволяет сопоставить использование человеческого капитала с другими видами капитала (физического, банковского).

Показатели чистой приведенной стоимости $ЧПС_t$ и рентабельность $r_{чк}$ можно использовать для оценки эффективности инвестиций в индивидуальный человеческий капитал и капитал фирмы.

За текущий период (месяц, год) об эффективности инвестиций в человеческий капитал отдельного индивида можно судить по более простым формулам:

$ЗП < ИЧ$ – инвестиции в человеческий капитал используются неэффективно,

$ЗП > ИЧ$ – инвестиции в человеческий капитал используются эффективно.

ЗП и *ИЧ* – заработная плата и инвестиции в капитал за год, месяц.

Например, оценим эффективность инвестиций в человеческий капитал на региональном уровне. Для этого надо рассчитать *МИЧ* на I квартал 2010 года на 1 трудоспособного жителя Ростовской области (в средних рыночных ценах, тарифах).[12] Расчетный *МИЧ* на каждый месяц первого квартала по Ростовской области составил 20412 руб., а среднемесячная начисленная заработная плата одного работника по области за этот период составила 13796 руб. [12] Так как $13796 < 20412$, то на основе предложенной нами методики инвестиции в человеческий капитал Ростовской области неэффективны.

Совокупный показатель оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал (на уровне макроэкономики) можно рассчитать как сумму част-

ных показателей, при этом к частным инвестициям необходимо добавить инвестиции государства, а доходы считать до взимания с них налогов и социальных отчислений. Аналогично можно рассчитать и рентабельность инвестиций по совокупности.

Увеличение инвестиций в человеческий капитал, эффективность их использования при одновременном росте объемов производства дадут мощный импульс для развития экономики в целом, для экономического роста в России.

Библиографический список

1. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. – М.: Прогресс, 1978.
2. Марцинкевич В.И. Человеческий фактор и эффективность экономики. – М.: Аспект-Пресс, 1991.
3. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике. – СПб: Наука, 1999.
4. И. Соболева Парадоксы измерения человеческого капитала//Вопросы экономики 2009. № 9. С. 51-71.
5. «Человеческий капитал» и образование/ Под ред. В.Н. Черковца, Е.Н. Жильцова, Р.Т. Зяблюк. М.: Экономический факультет МГУ, 2009.
6. Mincer J. Production of Human Capital and the Lifecycle of Earning: Variation on a Theme. – Working Paper of the NBER, - 1994, № 4838.
7. Mulligan C.B. X.Sala-i-Martin. Measuring Aggregate Human Capital. – Working Paper of the NBER, - 1995, № 5016.
8. Российский экономический журнал. 2000, № 7, с. 69.
9. Edvinson L., Malone M.S. Intellectual Capital. – N.Y.: 1997.
10. Stewart T.A. Intellectual Capital. New Wealth of Organizations. – N.Y.: 1997.
11. Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What it Means to Managers and Investors. – N.Y.: 1991.
12. Официальный сайт государственного комитета статистики [http:// gks.ru](http://gks.ru)

Bibliographic list

1. Kendrik Dzh. The Total capital USA and his creation. - M.: Progress, 1978.
2. Marcinkevich V.I. The Human factor and efficiency economics. - M.: ASPECT-Press, 1991.
3. Dobrynin A.I., Dyatlov S.A., Cyrenova E.D. The Human capital in transitive economics.- SPB: Science, 1999.
4. I. Soboleva Paradoxes of the measurement of the human capital//Questions economics 2009. № 9. p. 51-71.
5. "Human capital" and education; / Under editing V.N. Cherkovca, E.N. Zhilicova, R.T. Zyablyuk. M.: Economic faculty MGU, TEIS, 2009. 324 p.
6. Mincer J. Production of Human Capital and the Lifecycle of Earning: Variation on a Theme. – Working Paper of the NBER, No 4838 (Aug. 1994).
7. Mulligan C.B. X.Sala-i-Martin. Measuring Aggregate Human Capital. – Working Paper of the NBER, No 5016 (Feb. 1995).
8. The Russian economic magazine. 2000. № 7. p. 69.
9. Edvinson L., Malone M.S. Intellectual Capital. – N.Y.: 1997. – p. 12.
10. Stewart T.A. Intellectual Capital. New Wealth of Organizations. – N.Y.: 1997
11. Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What it Means to Managers and Investors. – N.Y.: 1991.
12. Official site of the state committee of the statistics <http:// gks.ru>

О РАЦИОНАЛЬНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПРЕСНЫХ ВОД РОССИИ

Аннотация

В статье рассматриваются основные направления решения проблемы обеспечения населения и отраслей экономики качественными водными ресурсами. Отражены факторы, оказывающие непосредственное воздействие на нерациональное использование водных ресурсов. Проанализированы пути решения проблемы рационализации водопользования.

Annotation

In article the basic directions of the decision of a problem of maintenance of the population and economy branches are considered by qualitative water resources. The factors having direct influence on irrational use of water resources are reflected. Ways of the decision of a problem of rationalisation of water use are analysed.

Ключевые слова

Водоёмкость экономики, плата за пользование водными ресурсами, дефицит водных ресурсов, рационализация водопользования, нормативы допустимого воздействия на водные объекты.

Keywords

Water-retaining capacity of economy, payment for using water resources, deficiency of water resources, water use rationalisation, specifications of admissible influence on water objects.

Водные ресурсы России становятся одним из её основных стратегических ресурсов социально-экономического развития. В условиях выхода из экономического кризиса объём водопользования и его негативные последствия для окружающей среды показывают закономерный рост. Водоёмкость валового внутреннего продукта Российской Федерации составляет около 2,4 м³/тыс. рублей, значительно превышая аналогичные показатели стран с развитой экономикой.

Основными факторами нерационального использования водных ресурсов являются [1]:

- применение устаревших водоемких производственных технологий;
- высокий уровень потерь воды при транспортировке;

- недостаточная степень оснащённости водозаборных сооружений системами учета;
- отсутствие эффективных экономических механизмов, стимулирующих бизнес к активному внедрению прогрессивных водосберегающих технологий производства, систем оборотного и повторно-последовательного водоснабжения и сокращению непроизводительных потерь воды.

Объём потерь воды при транспортировке в Российской Федерации составляет до 8 км³ в год. Свыше 4,8 км³ воды в год теряется в орошаемом земледелии из-за низкого технического уровня и значительной степени износа мелиоративных систем и гидротехнических сооружений, около 3 км³ в год, или более 20% общего объёма поданной в водопроводную сеть во-

ды, теряется в системах централизованного водоснабжения из-за их неудовлетворительного технического состояния [1].

Показатель водоёмкости, характеризующий тип и уровень эколого-экономического развития, зависит от эффективности использования водных ресурсов на всех этапах жизненного цикла. В современном хозяйстве концепция устойчивого развития включает непрерывный процесс совершенствования, основанный на использовании меньшего количества ресурсов для производства и минимизации вредного воздействия на окружающую среду. Уменьшение водоемкости является обязательным условием перехода к сбалансированному развитию водохозяйственных систем. Необходимо, чтобы на «входе» в систему рационально использовались водные ресурсы, а на «выходе» - соблюдались установленные нормативы отрицательного воздействия факторов производства на водные объекты и показатели качества продукции. В результате поддержание стабильной экономической деятельности станет возможным только через обеспечение сохранности экологических функций биосферы.

В целях максимально эффективного использования водоресурсного потенциала для обеспечения устойчивого экономического роста необходимо обеспечить скоординированное развитие отраслей экономики на основе учета водоресурсных ограничений и допустимой экологической нагрузки на водные объекты, а также комплексного управления использованием и охраной водных объектов.

Проблема рационализации водопользования и водопотребления является наиболее актуальной для районов с напряженным водохозяйственным балансом, где сокращение масштабов вовлечения ограниченных водных ресурсов в экономический оборот позволяет

сохранить устойчивость водных экосистем. Повышение рациональности использования воды в таких регионах должно исходить из того, что в результате сокращения общих объемов изъятия водных ресурсов и их потребления в технологическом процессе пропорционально сокращаются объемы очистки сточных вод и количество загрязняющих веществ, поступающих в водные объекты.

Устранение дефицита водных ресурсов необходимо осуществлять на основе проектных решений, основанных на параметрах водопользования, установленных схемами комплексного использования и охраны водных объектов и водохозяйственными балансами. В районах Российской Федерации, где дефицит водных ресурсов сложился в силу объективных природных факторов и не может быть уменьшен за счет обеспечения рационализации и комплексности использования водных ресурсов, необходимо осуществить строительство водохранилищ питьевого назначения, реконструкцию существующих водохозяйственных систем с целью повышения их водоотдачи, а также строительство групповых водопроводов.

Реализация указанных мероприятий создаст надежную основу для обеспечения социально-экономического развития вододефицитных регионов.

Рационализация водопользования самым непосредственным образом связана с решением задачи охраны и восстановления водных объектов до состояния, обеспечивающего экологически благоприятные условия жизни населения. Решить эту задачу предполагается, прежде всего, путем снижения антропогенной нагрузки на водные объекты, защиты подземных вод от загрязнения, реабилитации водных объектов и т.д.

Для снижения антропогенной нагрузки на водные объекты необходимо реализовать систему взаимосвязанных

мер, ключевой из которых является обеспечение нормирования на основе показателей (лимитов) допустимого воздействия на водные объекты, учитывающих региональные особенности, индивидуальные характеристики и цели использования водных объектов. В соответствии с Водным кодексом РФ от 3 июня 2006 года [2] поддержание поверхностных и подземных вод в состоянии, соответствующем требованиям законодательства, обеспечивается путем установления и соблюдения нормативов допустимого воздействия на водные объекты. Нормативы допустимого воздействия на водные объекты разрабатываются на основании предельно допустимых концентраций (ПДК) химических веществ, радиоактивных веществ, микроорганизмов и других показателей качества воды в водных объектах. Однако оценка качества природной воды, практически не подверженной антропогенному воздействию, по критериям предельно допустимых концентраций может приводить к ошибочным выводам, так как замечено, что природный гидрохимический фон, то есть концентрации компонентов в природных водах, сформированные под влиянием химического состава подстилающих пород, ландшафтов и с минимальным антропогенным воздействием, весьма часто превышает нормативы ПДК. В российских ПДК не учитывается ни форма существования токсиканта, ни время воздействия. ПДК не учитывают и минимальной концентрации, когда сверхмалые дозы загрязняющих веществ (ЗВ) на тест-объекты вызывают более значимые реакции, чем высокие. Современная точка зрения на нормирование компонентов состава вод заключается в том, что следует указывать диапазон изменения концентраций веществ, а не только верхний предел. В настоящее время необходим также переход к принципу нормирования допустимых воздействий по показателям наилучших

существующих доступных технических средств и технологий. Важной составляющей комплекса мер по снижению антропогенной нагрузки на водные объекты является развитие технического регулирования в области очистки сточных вод. Другим направлением снижения антропогенной нагрузки на водные объекты является экономическое стимулирование сокращения сбросов загрязняющих веществ в составе сточных вод путем введения прогрессивной шкалы платы за негативное воздействие на водные объекты в отношении сверхнормативного сброса загрязняющих веществ в составе этих вод.

Повышение рациональности водопользования достигается снижением потерь воды при транспортировке, сокращением удельного потребления воды в технологических процессах на хозяйственно-бытовые нужды.

Сокращение потерь воды в водопроводящих элементах водохозяйственных систем жилищно-коммунального хозяйства и агропромышленного комплекса требует реконструкции и модернизации систем водоподачи, восстановления и устройства облицовки каналов, реконструкции оросительных сетей, внедрения современных водосберегающих технологий и оборудования.

Снижение удельного потребления водных ресурсов в технологических процессах достигается расширением использования систем оборотного и повторно-последовательного водоснабжения, внедрением водосберегающих технологий в промышленности и сельском хозяйстве.

В этих целях необходимо [1]:

- установить прогрессивную шкалу платы за изъятие водных ресурсов сверх установленных норм водопотребления;
- ввести льготные ставки платы за изъятие водных ресурсов в целях функционирования систем оборотного и

повторно-последовательного водоснабжения;

– обеспечить льготное кредитование отдельных мероприятий по строительству, реконструкции и модернизации систем оборотного и повторно-последовательного водоснабжения, оросительных систем и внедрению инновационных маловодных технологий на условиях сниженных процентных ставок за кредит с использованием механизмов субсидирования и предоставлением частичной или полной компенсации процентной ставки банковского кредита и части его стоимости за счет бюджетных средств при условии, что кредиты привлекаются на приобретение современных технологий и технических средств;

– обеспечить на основе новейших технологических решений реконструкцию и модернизацию находящихся в государственной собственности трактов водоподачи в целях снижения потерь воды;

– реализовать комплекс экономических и административных мер, в том числе по дифференциации водного налога и ставок платы за забор (изъятие) водных ресурсов, стимулированию приборного учета водных ресурсов и пропаганде необходимости оборудования жилого фонда счетчиками воды, обеспечить оборудование системами учета воды вводимых объектов капитального строительства;

– включить забор (изъятие) водных ресурсов для орошения земель сельскохозяйственного назначения в перечень видов платного водопользования с применением экономически обоснованных ставок платы в целях стимулирования сокращения потерь воды в агропромышленном комплексе.

Но возможность и целесообразность перехода к платному водопользованию в орошаемой земледелии весьма проблематичны. При формировании системы платного водопользования не-

обходимо оценить увеличение себестоимости продукции. Большинство существующих подходов к организации платного водопользования основано на «затратном» принципе формирования тарифов, связывающем их величину с суммарной потребностью водохозяйственных предприятий в средствах для текущей деятельности. Эта особенность не позволяет оценить баланс экономических интересов всех хозяйствующих субъектов, необходимый для нормального функционирования систем платного водопользования. Интересы сельскохозяйственных предприятий заключаются в том, чтобы вследствие введения платного водопользования не произошло резкого роста затрат на орошение. При этом перевод ныне орошаемых земель в разряд богарных приведет к меньшему падению рентабельности сельскохозяйственной продукции, чем при введении платного водопользования. Поэтому при установлении ставок платы следует учитывать возможности водопотребителей, поскольку дополнительная плата за пользование водными объектами включается в себестоимость производимой ими продукции и влечёт за собой снижение прибыли и рентабельности производства.

Проведённый экспертный опрос среди руководителей и специалистов сельхозпредприятий ряда районов Ростовской области показал, что приемлемая величина тарифов (ставок платы) будет определяться снижением рентабельности производства продукции на орошаемых землях не более чем на 5-7 пунктов [5, с.91].

При создании системы платного водопользования могут быть реализованы различные концептуальные подходы. Финансовая сторона включает два момента: определение источников поступления средств и характер их движения при расчетах за услуги по водоподаче. Техничко-экономические аспекты организации платного водопользования

сводятся к определению характера и величины тарифа, установлению порядка учета издержек и других платежей, а также конечных результатов орошения. Очевидно, что в рамках этого подхода возможны различные варианты формирования тарифов и увязки бюджетного финансирования с конечными результатами хозяйственной деятельности. Принципиально вопрос введения платного водопользования с экономической точки зрения несложен и достаточно хорошо проработан. При определении платы за услуги по подаче оросительной воды наиболее целесообразно применение двухставочного тарифа, предусматривающего погектарную и покубометровую составляющие, а также разделение затрат при установлении тарифа на условно-переменные и условно-постоянные в смете расходов водохозяйственных организаций на водоподачу; условно-постоянные затраты определяют величину погектарной, а условно-переменные - покубометровой составляющей тарифа [5, с. 93].

Эффективное экономическое стимулирование рационального использования водных ресурсов подразумевает своевременную коррекцию ставок платы за пользование водными объектами. Ставки, действующие сегодня, были установлены в 2003 году в соответствующих сценарных экономических условиях. В настоящее время доля платежей в стоимости продукции различных категорий водопользователей составляет от сотых долей до одного процента. В промышленности это 0,06 процента, в электроэнергетике - 0,6, в жилищно-коммунальном хозяйстве - около 1 процента. Так, например, в общей сумме платы за водоснабжение, уплачиваемой гражданами, стоимость воды составляет только 7 копеек за один кубометр. Остальная часть суммы складывается из затрат жилищно-коммунальных организаций на водоподготовку, транспортировку воды по внешним сетям, распре-

деление ее по внутридомовым сетям (в том числе потери в водораспределительных сетях). Это мизер в общей стоимости продукции. Поэтому такая ситуация не может являться стимулирующим фактором для эффективного экономического использования. Обычно рациональное использование возникает тогда, когда ресурс стоит дорого.

Необходим поэтапный пересмотр ставок платы за пользование водными ресурсами в соответствии со сложившимися макроэкономическими условиями.

Реализация мероприятий, направленных на рационализацию и комплексное использование водных ресурсов, позволит добиться снижения емкости экономики, гарантировать питьевое и хозяйственно-бытовое водоснабжение населения и создать надежные условия развития промышленности, энергетики, водного транспорта и сельского хозяйства за счет эффективного использования водоресурсного потенциала страны.

Библиографический список

1. Водная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 августа 2009 г. N 1235-р.
2. Водный кодекс Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 05.06.2006, № 23, ст. 2381).
3. Государственный доклад «О состоянии и использовании водных ресурсов Российской Федерации в 2008 году» - М.: НИА-Природа, 2009. - 457 с.
4. Григорьев Е.Г. Водные ресурсы России: проблемы и методы государственного регулирования. - М.: Научный мир, 2007. - 240 с.
5. Шишкин В.О. Организационно-экономические основы развития мелиорации. Ростов н/Д: Издательство СКНЦ ВШ, 2001. - 164 с.

Bibliographic list

1. Water strategy of the Russian Federation for the period till 2020. It is confirmed by the order of the Government of the Russian Federation from August, 27th, 2009, N the 1235-p.
2. The water code of the Russian Federation (Meeting of the legislation of the Russian Federation, 05.06.2006, № 23, item 2381).
3. The state report «About a condition and use of water resources of the Russian Fed-

eration in 2008» - M: the NIA-NATURE, 2009. – 457p.

4. Grigoriev E.G. water resources of Russia: problems and state regulation methods. – M: the Scientific world, 2007. – 240p.

5. Shishkin V.O. Organizatsionno-ekonomicheskie of a basis of development of land improvement. Rostov-on-Don: Publishing house SKNTS VSH, 2001. – 164p.

В.М.Симченков

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ
В КОНТЕКСТЕ КЛЮЧЕВЫХ ДЕТЕРМИНАНТОВ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Аннотация

До настоящего времени экономический потенциал нашей страны не находит адекватного отражения в ее внешнеэкономической деятельности. Поэтому в качестве важнейшего условия перехода России от статуса объекта

глобализации к субъектному статусу можно рассматривать необходимость повышения конкурентоспособности экономической системы нашей страны по трем ключевым детерминантам, диктуемым ходом развития глобализации: достижению устойчивой стабильности макроэкономической среды, инновационному экономическому росту и адекватно функционирующим общественным институтам.

Annotation

Till present time the economic potential of our country doesn't find an adequate reflection in its foreign economic activity. That's why as the most important condition of transition of Russia from the status of globalization object to the subject status may be possible to review the necessity of rising of business system competitiveness by three key determinants, which are dictated by globalization development: achievement of stable macroeconomic environment, innovative economic growth and adequately functioning institutional settings.

Ключевые слова

Мировая экономика, мировое хозяйство, глобализация, конкурентные преимущества, глобальные мирохозяйственные отношения, интеграция, реформа, конъюнктура.

Key words

International economy, world economy, globalization, competitive advantages, global economical relations, integration, reform, conjuncture.

В начале XXI столетия мировая экономика как совокупность национальных хозяйств и их экономических и политических взаимоотношений обретает новое качество: важнейшей формой и одновременно новым этапом интернационализации хозяйственной жизни становится глобализация. Она охватывает важнейшие процессы социально-экономического развития мира, способствует ускорению экономического роста и модернизации. В то же время глобализация рождает новые противоречия и проблемы в мировой экономике. Сегодня все страны мира в разной степени охвачены этим процессом.

Завершение «холодной войны» и биполярного противостояния на мировой арене придало мощный импульс развитию процессов глобализации и, прежде всего, ее экономической основы. С прекращением противоборства двух социально-экономических систем — капитализма и социализма глобализация превратилась в доминирующую тенденцию мирового развития.

Происходит формирование нового мирового порядка не просто как очередной системы международных отношений, а как более или менее целостного мироустройства, базирующегося на единых основаниях. Экономика, политика, право, социальные отношения, модели поведения, вовсе не становясь тождественными, приобретают невиданную ранее степень совместимости. Транснациональные системы связей и отношений, развивающиеся в различных сферах жизни, более или менее легко преодолевают государственные границы, создают новые общности и институты. Взаимодействие, взаимопроникновение, взаимозависимость национальных организмов начинают приобретать интенсивный и органичный характер.

Россия имеет достаточные резервы для более активного включения в мировое хозяйство и повышения на ос-

нове взаимовыгодных международных связей общих результатов хозяйственной деятельности. В сложившейся

ситуации перед нашей страной встала задача формирования собственного вектора политического и экономического влияния с учетом географического положения, природных ресурсов, необходимости расширения региональных зон влияния и вхождения в европейское цивилизационное экономическое сообщество.

До настоящего времени экономический потенциал нашей страны не находит адекватного отражения в ее внешнеэкономической деятельности. Поэтому в качестве важнейшего условия перехода России от статуса объекта глобализации к субъектному статусу можно рассматривать необходимость повышения конкурентоспособности экономической системы нашей страны по трем ключевым детерминантам, диктуемым ходом развития глобализации: достижению устойчивой стабильности макроэкономической среды, инновационному экономическому росту и адекватно функционирующим общественным институтам.

Одно из важнейших требований к рациональной модели экономического развития России сегодня — обеспечить тесную взаимосвязь эффекта уникального внешнеэкономического положения России как одного из крупнейших экспортеров углеводородов с укреплением положения страны в качестве развитой индустриальной державы на основе формирования более широкого круга конкурентных преимуществ, путем диверсификации экономики и модернизации научно-технического базиса всех отраслей. При этом в качестве оптимального направления реализации и обеспечения экономических интересов в современном мире для России можно рассматривать оказание такого национального влияния на ми-

ровую экономическую конъюнктуру и экономическое развитие вообще, которое позволяло бы нашей стране реализовать имеющиеся и формировать новые национальные конкурентные преимущества, базируя свою конкурентоспособность не на традиционных факторах, а на факторах, формируемых сегодня наукой.

Процесс включения российской экономики в глобальные мирохозяйственные отношения обуславливает необходимость институционального сближения и взаимодействия с различными мирохозяйственными субъектами. Защита интересов России в многоуровневой системе глобализирующегося мира предполагает установление тесного сотрудничества с международными институтами, позволяющими достигать синергетического - эффекта и отстаивать свои национальные интересы. Взаимоотношение с данными организациями Россия должна строить на основе собственных геэкономических и геополитических интересов, обеспечении национальной и экономической безопасности страны.

Это означает, что для России, которая сегодня не является субъектом глобализирующейся мировой экономики, но может претендовать на субъектность в таковой в будущем, достижение конкурентоспособности должно предполагать четкую стратегию государственного регулирования экономики, включающую комплекс взаимосвязанных мер как в области внутренней, так и в области внешнеэкономической политики, как в сфере экономики, так и в научно-технической и институциональной сфере. Суть этой стратегии заключается в поэтапном движении к российскому варианту общества постиндустриального типа с современными характеристиками качества жизни на основе формирования нового технологического способа производства и многоукладной, социально ориентированной динамич-

ной и конкурентоспособной рыночной экономики при определении государством направлений ее трансформации и регулирования.

Общая оценка макроэкономической среды в России на современном этапе базируется на том, что, несмотря на ряд позитивных сдвигов, все более отчетливо проявляются тенденции к усложнению экономической ситуации в стране. Одна из главных причин этого – влияние ряда внешних факторов, меняющих внутренние и внешние условия хозяйствования в условиях интеграции нашей страны в глобализирующуюся мировую экономику. Глобализация, приобретая собственную логику и инерцию, оказывает все большее влияние на внутреннее развитие разных стран. В этих условиях главной задачей России является повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Сегодня можно со всей определенностью утверждать, что альтернативы интеграции в глобализирующийся мировой рынок у России нет. Экономическое возрождение и развитие нашей страны неразрывно связаны с ее вхождением в современное мировое хозяйство, с нахождением своего места в процессах глобализации. Линия на почти полную самоизоляцию от внешнего мира и автаркию, проводившаяся в течение десятилетий, явилась одной из главных причин отставания и системного кризиса советской экономики. Особенно сильно негативные последствия этого сказывались на фоне глобализации, ставшей доминантой современного мирового развития.

В глобализирующемся мире возрастает роль качества государственной экономической политики. Проблема роли государства в решении проблем повышения конкурентоспособности хозяйственной системы страны и достижения страной статуса субъекта глобализационных процессов, несо-

менно, актуальна в современной России, где, как известно, в начале реформ в идеологии преобладал принцип «ухода» государства из экономики. Он возник как антитеза административному всевластию последнего в тоталитарном обществе. Этот «уход» вылился в потерю основных системообразующих функций служения государства обществу. Поэтому не случайно, что в последние годы в общественно-политической жизни усиливается притягательность идеи сильного государства.

В России разрушение системы директивной экономики не привело к формированию конкурентного рынка. Вместо него возник псевдорынок, в котором действовали правила игры, определяемые не правовыми нормами, а соотношением сил олигопольных группировок, захвативших контроль над бывшей государственной собственностью. Это привело к провалу экономических реформ по ряду направлений и к тяжелейшим для страны последствиям проведенных преобразований, негативный эффект которых во многих отраслях экономики и социальной сферы ощутим и по сей день.

Решающую роль в этом сыграла «номенклатурная» приватизация. Опыт России показал, что приватизация не может быть самоцелью. История человечества свидетельствует, что развитие института частной собственности связано с формированием эффективного собственника, необходимого для развития производительных сил обществ. Но без таких важных инструментов, как конкурентный рынок, обеспечиваемый правовым государством, отношения собственности неизбежно приобретают антиобщественный характер. Примат силы над правом исключает появление эффективного собственника, ориентированного на развитие производства. Вместо него возникает фигура временщика, стремящегося к скорейшему накоплению личного богатства и переводу

капитала за рубеж, что имеет место в России.

В настоящее время российская экономика демонстрирует высокие темпы роста на протяжении почти семи лет. За этот период кардинальным образом улучшились все основные макроэкономические показатели: ВВП рос более чем на 6% в среднем за год, инфляция сократилась до 10%, значительно выросли доходы населения и предприятий, опережающими темпами увеличиваются инвестиции.

Тем не менее вызывает беспокойство качество и устойчивость этого роста, обусловленного в первые годы эффектом девальвации национальной валюты и интенсивным импортозамещением, а в последующий период - главным образом благоприятной конъюнктурой мировых сырьевых рынков. Долгосрочные тенденции развития России сегодня отнюдь не предопределены ни в худшую, ни в лучшую сторону. В стратегической перспективе можно предположить три варианта развития нашей страны:

1. Инерционный сценарий. Сохранение существующих тенденций, для которых характерно отставание от наиболее развитых стран Запада примерно на 50 лет. Это достаточно устойчивая модель, и подобный разрыв наблюдается уже на протяжении примерно трехсот лет, причем его отмечали разные наблюдатели в разные эпохи - от Стендаля до Гайдара.
2. Прорыв. Реальное ускорение социально-экономического развития, обеспечивающее конвергенцию России с наиболее развитыми странами мира. Решение данной задачи является очень сложным: в XX столетии подобного удалось добиться лишь немногим странам, однако этот шанс действительно может существовать реально.
3. Регрессивный сценарий. Постепенная деградация системы с вероятной дезинтеграцией. У слабеющей

власти не будет сил и ресурсов удерживать территориальное и политическое единство страны в условиях локализации экономических интересов.

Наиболее вероятным представляется первый, инерционный сценарий, достаточно простой и самоподдерживающийся. Он предполагает постепенное, по мере роста среднедушевого ВВП, развитие институтов демократии и, скорее всего, сохранение существующего уровня независимости в принятии политических решений. Однако особенность текущего момента состоит в большей, чем обычно, вероятности перехода ко второму варианту. Есть некоторый шанс совершить рывок, но для этого требуется ясное осознание задач и серьезная консолидация элит вокруг их решения.

В этой связи стала актуальной проблема конкурентоспособности экономики страны, анализ факторов, формирующих конкурентные преимущества, и обсуждение возможностей управления конкурентоспособностью методами экономической политики. Национальная конкурентоспособность представляется многогранным понятием, складывающимся из целого ряда составляющих, которые, дополняя друг друга, обеспечивают устойчивый экономический рост и повышение благосостояния населения страны в условиях глобализации, относительно свободной международной торговли и открытых финансовых рынков.

Проблема стимулирования экономического роста по-прежнему остается острой и преобладает в правительственных дискуссиях на протяжении последних лет. Характерная особенность этих дискуссий состоит в том, что в центре ее внимания находятся вопросы, связанные не с замедлением темпов роста, а с неудовлетворительным его качеством: в последние годы в нем доминировала торговля и иные секторы

услуг, причем отнюдь не высокотехнологичные.

Несмотря на тот факт, что Россия уже долгое время располагает значительным промышленным комплексом, его структура остается ориентированной на ресурсоемкие и добывающие отрасли промышленности, главным образом, топливную и металлургическую. Сегодня большая часть объема российского экспорта обеспечивается ресурсоемкими отраслями. Основным фактором благоприятного роста российской экономики являются доходы от продажи нефти, газа и металлов. Их стремительный рост обусловлен как постоянным увеличением объемов добычи, так и растущими мировыми ценами. Такая серьезная зависимость от нефти не является признаком здоровья и устойчивости экономики.

Понятие «глобализация» многогранно. В более широком плане – это перерастание национальных и региональных проблем в общемировые и формирование новой хозяйственной, социальной и природно-биологической глобальной среды. В более конкретном – это процесс трансформации экономических и хозяйственных структур в направлении становления целостной и единой мировой геоэкономической реальности. Конкретными сферами глобализации являются также научно-технические технологии, нравственно-этические ценности (глобальная этика), новые угрозы международной безопасности и стабильности (международный терроризм, транснациональная преступность, глобальное расползание оружия массового уничтожения) и др. Категория «глобализация» тесно связана, но не совпадает с понятием «глобальные проблемы современности»: в первом случае речь идет о процессе, во втором - о проблемах, которые охвачены этим процессом.

Реальные процессы глобализации крайне противоречивы, порождают

ряд болезненных проблем, ставят мировое сообщество перед серьезнейшими вызовами. Одни противоречия заложены в самой глобализации, другие возникают или обостряются вследствие наложения ее на сложную картину современного мира. Принцип бабочки, хорошо известный в современной теории хаоса, заключается в том, что любое мельчайшее изменение одного фактора может привести к очень существенным изменениям в состоянии системы. В этом факте проявляется все меньшая предсказуемость современного мира. Одним из таких негативных проявлений глобализации, основывающейся на постиндустриализации экономики развитых стран, считается процесс «утечки умов и талантов», а точнее — их переток в более развитые страны, в первую очередь, в США. Это не новый феномен. Известно, что потенциал большой науки США был создан в значительной степени учеными, бежавшими из Европы под угрозой фашизма. Но в условиях современной интеллигентализации общества, экономики, основанной на знаниях, переток умов и талантов приобрел новые масштабы и значение. Он затрагивает не только сложившихся и видных ученых, но и широкие круги интеллектуалов - молодых исследователей и разработчиков, специалистов в теоретических и прикладных науках, особенно в математических дисциплинах, физике, химии, биологии, информатике, программировании и т.д. В результате перетока умов и талантов, их концентрации в развитых странах ускоряется прогресс науки и техники, но ценой углубления разрыва в интеллектуально-технологическом потенциале развитых стран и мировой периферии.

Несомненно, глобализация на данной стадии приносит главные выгоды группе стран «золотого миллиарда» ОЭСР, к которой непосредственно примыкает группа новых индустри-

альных стран, движущихся в направлении постиндустриализма (Малайзия, Сингапур, Тайвань, Южная Корея, а также Аргентина, Бразилия и Мексика). Быстрый экономический рост в этих странах в значительной степени связан с развитием производства современной продукции на основе технологий, разрабатываемых в странах «золотого миллиарда». На страны «золотого миллиарда» и НИС приходится подавляющая часть так называемой новой высокотехнологичной экономики, мировой торговли и международного оборота капитала.

Глобализация отрицательно сказалась на мировой периферии, не готовой к условиям открытого рынка и жесткой конкуренции. Особенно подвержены внешнему воздействию страны с транзитивной экономикой, в том числе бывшие социалистические государства. В условиях открытости высокоразвитые страны беспрепятственно проникают на рынки более слабых государств, разоряя национальную промышленность и экспортируя чужие социокультурные ценности. Только Китай демонстрирует нелиберальное реформаторство при сильном государстве и отсутствии гражданского общества.

Для того чтобы вырваться на траекторию опережающего, а не догоняющего развития, обеспечивающего продвижение к преодолению отсталости, необходима хорошо продуманная внутренняя и внешнеэкономическая политика государства, ориентированная, в первую очередь, на реализацию трех важнейших детерминант конкурентоспособности страны-субъекта глобализационных процессов: стабильного экономического роста, модернизацию экономики на основе новейших достижений НТП, формирование и развитие адекватной системы институтов во всех сферах жизни современного общества. Именно достижение этих целей в условиях глобализации откры-

вает новые горизонты развития и многопланового взаимодействия между странами и регионами.

В ближайшие годы российская экономика будет во все большей степени ощущать необходимость решения ряда задач, выполнение которых будет способствовать приданию стране субъектного статуса в мировой экономической системе.

1. Освоение имеющихся в силу внутренних и внешних условий национального развития своих конкурентных преимуществ, позволяющих успешно функционировать в национальных и международных масштабах. При этом нужно видеть пути решения внутренних и внешних экономических проблем в повышении эффективности использования национальных ресурсов, а не в самоизоляции от мирового хозяйства, учитывая как ущербность такой самоизоляции для страны, так и в конечном счете ее малореализуемость.

2. Нейтрализация либо преодоление тех факторов внутреннего развития, которые блокируют рост экономической и социальной эффективности, снижают конкурентоспособность страны, тормозят ее экономический рост.

3. Встраивание в современный мировой экономической порядок, уже не складывающийся преимущественно стихийно, а формируемый при взаимодействии государств в рамках ВТО, МВФ и интеграционных группировок, под влиянием интернационализации капитала, глобализации экономических связей, а отчасти и в силу различных добровольных и вынужденных соглашений, обеспечивающих компромисс между интересами различных стран (что создает условия для активизации российского государства и бизнеса не только в деле реализации собственных интересов, но и в деле дальнейшего «оцивилизации» пра-

вил взаимодействия стран и фирм в мирохозяйственных масштабах.

4. Освоение имеющихся и создание новых возможностей воздействия на эволюцию мирового экономического порядка, умение продвигаться по этому пути не с помощью конфронтации, а с помощью согласований, ориентируясь на создание новых областей общих интересов стран.

5. Включение в интернациональные производственные системы и другие системы функционирования капитала: осваивать сферу деятельности ТНК, не только выходить на новый уровень участия в международном производственном взаимодействии, но и на основе взаимопроникновения капиталов приобщаться к выгодам, реализуемым в практике крупнейших экономических субъектов мирового и регионального значения.

При этом чем более гибко система государственного управления реагирует на специфические, постоянно изменяющиеся условия, тем более эффективным является и само управление. Таким образом, как в теории, так и на практике на первый план выходит не поиск якобы универсальных и якобы правильных схем, а способность к гибкому реагированию на новые вызовы современности.

Библиографический список

1. Основные направления социально-экономического развития на долгосрочную перспективу (до 2010 года)
2. Таможенный кодекс РФ – М. 2003.
3. Абалкин Л. Вступление России в ВТО – составная часть стратегии реформирования России // Проблемы теории и практики управления, 2003. №3.
4. Ведев А. Шок, реверс, инфляционно-девальвационная спираль, «голландская болезнь»... Имеет ли все это отношение к России? /// www.vedi.ru.30.08.2000. Интервью с Е.Гайдаром// www.polit.ru.14.11.2001

- 5.Медведев В. Глобализация экономики: тенденции и противоречия // Мировая экономика и международные отношения, 2006. №2
 6.Российский статистический ежегодник. - М. 2010
 7.Россия в цифрах. – М. 2010

Bibliographic list

1. Basic lines of social and economic development for a long-term perspective. (up to 2010)
2. Customs code of Russian Federation – Moscow 2003.
3. L. Abalkin Entry of Russia in WTO – component of the Russia reforming strat-

egy// Problems of theory and practice in management, 2003 #3

4. A. Vedev Shock, reverse, inflationary devaluation helix, “Dutch disease”... Does it bear a relation to Russia? // www.vedi.ru.30.08.2000. Interview with E. Guydar// www.polit.ru.14.11.2001
- 5.V Medvedev Globalization of the economy: tendencies and contradictions// World economy and foreign affairs, 2006. #2
- 6.Russian statistical yearbook. - Moscow 2010
- 7.Russia in numbers – Moscow 2010

Н.А. Аюбов , А.А.Шевченко

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

Аннотация

На основе системного анализа методов и форм организации государственного финансового контроля для повышения эффективности работы контролирующих органов необходимо принять закон «О государственном финансовом контроле», разработать стандарты по контролю за расходованием денежных средств в рамках национальных проектов.

Annotation

On the basis of the system analysis of the methods and forms of state financial control organization, in order to increase the efficiency of the supervising bodies, it is necessary to adopt the law “On State Financial Control” and to develop the standards of the control of expenses within the national projects.

Ключевые слова

Государственный финансовый контроль, эффективное расходование бюджетных средств, национальный проект, методы и формы государственного контроля.

Key words

State financial control, efficient expenditure of budgetary funds, national project, methods and forms of state control.

Рыночные преобразования, которые на протяжении последних десятилетий происходят в Российской Федерации, не могли не затронуть такие актуальные вопросы, как эффективное

расходование бюджетных средств, их учет и контроль в бюджетной сфере. Это обусловлено тем, что отечественная экономика несет значительные потери из-за низкой финансовой, бюджетной,

налоговой дисциплины.

Государственный финансовый контроль является одной из важнейших функций государственного управления, которая направлена на выявление отклонений от принятых стандартов законности, целесообразности и эффективности управления финансовыми ресурсами и иной государственной собственностью, а при наличии таких отклонений - на своевременное принятие соответствующих корректирующих и превентивных мер. В России государственный финансовый контроль преимущественно реализуется в регламентированной законодательством деятельности специальных государственных общепризнанных органов (Счетная палата Российской Федерации, Росфиннадзор, Департамент регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов Российской Федерации), а также через такие виды контроля, как казначейский, налоговый, банковский и т.д.

Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор) в соответствии с российским законодательством является уполномоченным органом, контролирующим целевой и правомерный характер расходования средств федерального бюджета собственными распорядителями бюджетных средств (министерствами, службами, агентствами и подведомственными организациями), региональными бюджетами (получающими эти средства в виде трансфертов из федерального бюджета), а также расходование средств государственных внебюджетных фондов.

Современный этап развития России характеризуется постановкой масштабных общенациональных социально-экономических задач. Их решение должно осуществляться на основе качественных преобразований и повышения эффективности деятельности государства в различных сферах экономики. Это в

свою очередь невозможно без совершенствования существующей системы государственного финансового контроля.

Анализ методов и форм организации государственного финансового контроля, позволил установить ряд недостатков существующей системы:

- отсутствие четкой и полномасштабной нормативно-правовой базы. Государственный финансовый контроль не стандартизирован, нет общих правил контроля. Многочисленные проверки различных контролируемых структур зачастую лишь вносят разлад в функционирование хозяйствующих субъектов. В принципе законодательство о государственном финансовом контроле основывается на соответствующих нормативно-правовых актах об органах государственного финансового контроля, но данные акты формируют только саму возможность разработки некой интегративной правовой базы общей системы государственного финансового контроля (объединяющую и справедливую для органов государственного финансового контроля всех ветвей власти), обеспечивающей ее реформирование и развитие;

- контрольная деятельность государственных органов не отвечает предъявляемым требованиям, существующая система отчетности в некоторых контрольных органах не позволяет судить о реальном исполнении ими своих функций;

- отсутствие четкого определения места и роли каждого субъекта государственного финансового контроля в целостной системе, что, кроме всего прочего, порождает многочисленные коллизии и перекладывание ответственности;

- нерациональное разделение обязанностей между субъектами контроля из-за отсутствия четкого разграничения сфер деятельности. Деятельность контролируемых структур в значительной мере пересекается, что без

соответствующей координации порождает неоправданное дублирование и параллелизм. Вследствие этого не только размывается ответственность контрольных органов, но и происходит нерациональная трата выделенных на контроль бюджетных средств. Органы финансового контроля слабо взаимодействуют, коммуникационные системы между ними не отработаны;

– отсутствие регламентации действий должностных лиц бюджетных учреждений по возмещению ущерба в результате незаконных выплат, переплат денежных средств, незаконных расходов и перерасходов материальных ценностей, в том числе при наличии соответствующих требований контрольных органов;

– отсутствие регламентации действий контрольных органов и их должностных лиц при выявлении недостатков и излишков, потерь доходов бюджета, ущерба, допущенного в результате незаконных выплат, переплат денежных средств, незаконных расходов и перерасходов материальных ценностей.

Существующую в настоящее время систему государственного финансового контроля системой как таковой назвать весьма сложно. Существует, скорее, не система, а некая совокупность разрозненных и слабо связанных между собой контролирующих органов.

Официальная концепция осуществления государственного финансового контроля в России до сих пор не сформулирована. Об этом свидетельствует отсутствие в настоящее время Закона «О государственном финансовом контроле» (далее - Закона).

Трудности разработчиков Закона понять не сложно, поскольку проистекают они от неясности проводимой всеми ветвями власти экономической политики за годы рыночных реформ в России. В конечном итоге, все это проявляется в хаосе вокруг российского

бюджета, где расставляются основные акценты экономической политики государства.

Особенно в связи с их актуальностью следует отметить сложности, связанные с осуществлением государственного финансового контроля средств, выделенных из федерального бюджета на реализацию приоритетных национальных проектов: «Здоровье», «Образование», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» и «Развитие агропромышленного комплекса». Контроль за расходованием средств осуществляют различные контролирующие органы, что приводит к дублированию контрольных функций. Кроме того, нет единой методологической основы, не выработано единообразной трактовки нарушений у разных контролирующих структур.

Проведение проверок использования средств федерального бюджета, выделенных на реализацию приоритетных национальных проектов до завершения финансового отчетного периода (года), не позволяет увидеть полную и объективную картину расходования данных средств. Многие организации не в состоянии осваивать выделяемые средства в столь короткие сроки. Данный факт объясняется не инертностью учреждений, а особенностями правовых и законодательных актов Российской Федерации. В качестве примера можно привести необходимость проведения конкурсных торгов по закупкам для нужд государственных учреждений. Проверки по истечении отчетного периода позволили бы контролирующим органам более рационально подойти к данной работе, так как исключили бы необходимость многократных проверок в одних и тех же организациях, по каждой поступившей сумме и каждому направлению, а также позволили бы увидеть конечный результат и эффективность проведенной работы.

Существует еще одна проблема

при проверке средств федерального бюджета, выделенных на реализацию приоритетных национальных проектов, – сначала выделяются средства, а потом, «вдогонку», разрабатывается и перерабатывается порядок их использования. При этом многие моменты законодательно так и не определены.

Так, в ходе проверок использования средств, выделенных на реализацию вышеуказанных национальных проектов, проведенных Территориальными управлениями Росфиннадзора в 2009 году, возник ряд вопросов, не нашедших отражения в законодательстве, регламентирующем расходование данных средств. Например, проверкой использования средств, выделенных на реализацию приоритетного национального проекта «Здоровье», возник вопрос о правомерности оплаты родового сертификата родильному дому, если женщине, поступившей в роддом на общих основаниях, предоставляются сервисные услуги (палата повышенной комфортности, круглосуточный пост и др.) за отдельную плату по добровольному медицинскому страхованию, тогда как действующим законодательством установлено, что коммерческим родильным домам оплата родовых сертификатов не производится.

Проверкой использования средств, выделенных на реализацию приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России», установлено, что при выделении гражданам определенных категорий жилищных сертификатов предусмотренный порядок принятия обязательств гражданином-участником подпрограммы и членами его семьи по безвозмездной передаче принадлежащих им на праве собственности и свободных от обязательств жилых помещений в государственную и муниципальную собственность не проработан в части перехода права собственности от гражданина государству на указанные

жилые помещения; не определено, какие категории граждан-участников подпрограммы подпадают под его действие и т.д.

В связи с этим Территориальные управления Росфиннадзора вынуждены направлять многочисленные запросы в министерства и ведомства, иначе не представляется возможным оценить выявленные факты расходования средств, их правомерность и эффективность.

Исходя из опыта работы Территориального управления Росфиннадзора в Ростовской области, основная проблема государственного финансового контроля состоит, прежде всего, в слабом законодательно-методическом обеспечении, недостаточной организации контрольных мероприятий, что приводит к дублированию функций и многократным проверкам одних и тех учреждений. Необходимо выработать единую концепцию государственного контроля, где должны быть указаны цели и задачи государственного финансового контроля в России.

При этом система нормативно-правовых актов государственного финансового контроля должна строиться при учете следующих основных требований:

- нормативно-правовые акты государственного финансового контроля не должны иметь противоречий (в том числе несоответствие в названиях, в терминологии и т.д.), не должны дублировать друг друга (то же самое относится и к правовым актам, регулирующим иные сферы государственного управления и финансов). Выполнение этого принципа в общем и целом должно быть обеспечено четкой концепцией и правилами построения системы правового регулирования государственного финансового контроля;

- должно быть четко определено, какие конкретные вопросы государственного финансового контроля рассматривает тот или иной уровень нор-

мативного регулирования, как он взаимодействует с иными уровнями, какие виды нормативно-правовых актов входят в тот или иной уровень;

– должна быть четко определена обязательность применения, порядок разработки и согласования нормативно-правовых актов государственного финансового контроля.

Одним из важнейших вопросов формирования нормативной базы государственного финансового контроля является, как уже говорилось, разработка и принятие основополагающего нормативно-правового акта, который будет являться своего рода системообразующим звеном общей системы нормативно-правовых актов государственного финансового контроля Закона о государственном финансовом контроле.

Принятие закона «О государственном финансовом контроле», должно решить несколько важных задач: определить терминологию и понятийный аппарат, разработать методологию государственного финансового контроля; определить организационную структуру и органы правового регулирования государственного финансового контроля, их права и обязанности; определить субъект права государственного финансового контроля; определить предмет, цели и задачи системы нормативно-правовых актов, определить основные источники права и уровни нормативно-правового регулирования; определить порядок построения системы нормативно-правовых актов государственного финансового контроля, их структуру и содержание; разработать порядок систематизации нормативно-правовых актов, обозначить основные направления взаимодействия правовых актов государственного финансового контроля с актами иных подотраслей финансового права, а также с другими отраслями права.

Единственным шагом к стандартизации государственного финансового

контроля стало издание приказа Минфина России от 25.12.2008 г. № 146н «Об обеспечении деятельности по осуществлению государственного финансового контроля», утвердившего Положение о требованиях к деятельности по осуществлению государственного финансового контроля. Требования, изложенные в данном нормативно-правовом акте, распространяются на деятельность федеральных органов исполнительной власти при осуществлении ими финансового контроля в соответствии с бюджетным законодательством. Положение также может применяться органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и исполнительно-распорядительными органами (должностными лицами) муниципальных образований при осуществлении контрольных мероприятий.

Следует отметить, что проводимая реформа бюджетирования, ориентированного на результат, требует и принципиально нового подхода в осуществлении финансового контроля, позволяющего определить эффективность расходов государственных средств и использования государственной собственности при выполнении функций и задач, установленных законодательными или нормативными актами. При переходе на международные стандарты бюджетирования наиболее актуальными становятся проблемы переноса акцентов традиционной ревизионной работы на аудит эффективности использования государственных средств. В этом случае важно разработать методику проведения аудита эффективности указанных ресурсов, порядок документирования процедур аудита. Кроме того, Бюджетный кодекс Российской Федерации не содержит положений, определяющих, что считать неэффективным использованием бюджетных средств, и указаний на противоправность неэффективного использования бюджетных средств. Понятие «неэффективное использование

бюджетных средств» не включено в перечень оснований для применения мер принуждения за нарушение бюджетного законодательства, установленных Бюджетным кодексом. Законодательно не закреплено определение эффективности и целесообразности расходов государственных средств и использования федеральной собственности, не установлено, в какой форме данная задача должна быть реализована.

Одной из общих проблем, которая требует скорейшего законодательного решения, является отсутствие возможности правоохранительными органами привлекать Росфиннадзор к проверкам бюджетных и прочих средств, используемых учреждениями, предприятиями, которые не являются получателями средств из федерального бюджета. Согласно Положению, в компетенцию Росфиннадзора не входит проведение проверок других средств, кроме средств федерального бюджета. И зачастую данные проверки никто не осуществляет.

Еще одной проблемой Территориальных управлений Росфиннадзора, о которой нельзя не сказать, является утечка кадров. Низкая заработная плата вынуждает сотрудников переходить в другие структуры, такие как частные аудиторские фирмы или контрольно-ревизионные органы субъекта или муниципального образования, в которых на аналогичных должностях заработная плата значительно выше. Постоянная ротация кадров не способствует усилению государственного финансового контроля, не приводит к росту профессионализма, затрудняет разработку и внедрение новых методологий проведения контрольных мероприятий. Существующая проблема низкой оплаты труда работников Территориальных органов Росфиннадзора очень актуальна, фактически приводит к созданию малоэффективной системы государственного финансового контроля.

Необходимо аккуратное введение и усиление материальной заинтересованности контролеров в качественном финансовом контроле: «штрафные санкции за явные «проколы», премии за хорошую работу и т.п.

Ни одна из острейших социально-экономических проблем не будет решена, пока не будет наведен должный порядок в законодательстве бюджетно-финансовой сферы, пока правовой системе государственного финансового контроля не будет придана надлежащая стабильность. Эффективный и действенный финансовый контроль является необходимым условием сильной власти, важнейшим фактором государственного строительства.

Библиографический список

1. Бровкина Н.Д. Контроль и ревизия: Учеб. Пособие / Под ред. проф. М.В. Мельник. – М.:ИФНРА. – М, 2010.
2. Основы подготовки специалистов к проведению ревизий и проверок в бюджетных учреждениях и организациях: науч.- практ. пособие / коллектив авторов; под ред. В.В. Малышевой. – Волгоград: изд-во ВГПУ «Перемена», 2008.
3. Шуртакова Л. О требованиях к деятельности по осуществлению государственного финансового контроля // Бюджетные учреждения: ревизии и проверки финансово-хозяйственной деятельности. – 2009. – № 8.
4. Павленко С.Ю. Финансово-бюджетный надзор: состояние, задачи и наши действия/С.Ю. Павленко // Бюджет. – 2006. – № 10.

Bibliographic list

1. Brovkina N.D. The Control and Auditing: Manual/Ed. Prof. Melnik. – M.:IFNRA. – M, 2010.
2. The Bases of Training of Specialists for conducting control and auditing in the budget institutions and organizations: scientific and practical manual/ Ed. V.V. Malysheva. – Volgograd: Publishing House

VGPU "Peremena", 2008.

3. Shurtakova L. On the requirements for the activities on the performance of government financial control//Budget institutions: control and auditing of financial and

economic activities. – 2009. – N 8.

4. Pavlenko S.Yu. Financial and budget supervision: condition, objectives and our actions/S.Yu. Pavlenko//Budget. – 2006. – N 10.

Е.В.Добролежа

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

В статье на основе исследования специфики и особенностей процесса управления эффективностью ресурсного обеспечения функционирования и развития региональной экономики предложен подход к синтезу целостной системы управлению ею с кибернетических позиций.

Annotation

In the article the research is based on specific character and peculiarities of the process of management the effectiveness of resource provision functioning and development. A new approach is offered to the synthesis of the entire system of its management from cybernetic position.

Ключевые слова

Эффективность ресурсного обеспечения; региональная экономика; ресурсы региона; управление; целеполагание; кибернетический подход.

Key words

Effectiveness of resource provision, regional economy, resources of the region, management, purposefulness, cybernetic approach.

Переход к новой парадигме управления устойчивым развитием экономической системы региона требует изучения внутреннего механизма его эффективного ресурсного обеспечения. При этом очевидно, что процесс управления эффективностью ресурсного обеспечения региональной экономики не может быть отделен от других процессов управления, протекающих в данной системе: он не только интегрирован в нее, но и должен обладать свойством непротиворечивости. Поэтому и процессы целеполагания относительно ресурсного обеспечения, а также его эффективности, в существенной мере свя-

заны со стратегическим и тактическим планированием развития и функционирования экономики региона. В основном цели управления ресурсным обеспечением, особенно в части обеспечения его эффективности, включены в контур стратегического планирования. Это связано с тем, что управление ресурсной составляющей экономики региона обладает весьма высокой инерционностью по сравнению с другими элементами региональной системы, по причине как долгосрочности отклика со стороны объектов управления, так и в связи с их вовлеченностью в достаточно длительные воспроизводственные про-

цессы. Тактическая составляющая управления ресурсным обеспечением также присутствует, но она занимает относительно небольшую долю по сравнению со стратегической.

В связи с инерционностью процессов управления ресурсным обеспечением региональной экономики и его фактическим обеспечением фактор времени играет весьма важную роль. Поставленные цели должны не только достигаться в запланированные сроки, но и не потерять своей актуальности, что приводит к повышению значимости прогнозирования. Причем прогноз должен составляться с достаточно высокой доверительной вероятностью, что всегда связано с увеличением интервала значений прогнозируемых показателей. Поэтому прогнозирование должно носить сценарный характер. Следует учесть также, что прогнозы должны строиться не только относительно ресурсного обеспечения, но и для всей региональной экономики в целом, что усложняет данный процесс и делает его более трудоемким и затратным.

В качестве системы управления эффективностью представляется возможным рассматривать систему управления ресурсным обеспечением региона как таковую, однако учитывая особенности объекта и целеполагания.

Система управления эффективностью ресурсного обеспечения региона строится на общих для подобных систем принципах и обладает рядом особенностей, связанных с его сущностью. Можно выделить два вектора структурирования системы управления эффективностью ресурсного обеспечения:

- *по уровням регионов*: микрорегионы (обладают более высокой степенью ограниченности ресурсов и меньшей самостоятельностью); мезорегионы (оптимальный объект для управления эффективностью ресурсного обеспечения, в силу меньшей ограниченности ресурсов, более высокой ресурсообес-

печенности, наличия органов и инфраструктуры управления, оптимальных для управления размеров системы, наличия возможностей реализации как тактического, так и стратегического управления, возможности интегрирования управления ресурсным обеспечением в экономическую политику региона, наличия направленных инвестиций и возможностью изменения вектора их потоков); макрорегионы (обладают возможностью к самой общей координации: 1) управлению с целью устойчивого развития и противодействия кризисным явлениям, сглаживания диспропорций развития и депрессивных тенденций; 2) более высокому уровню реализации социальных функций; 3) большей инерционности; отсутствию возможности унификации подходов к управлению ресурсным обеспечением и его эффективностью в силу высокой разнородности и дифференциации составляющих его территорий по ресурсному обеспечению и уровню развития);

- *по видам ресурсов*. Необходимость структурирования системы управления эффективностью ресурсного обеспечения региона по видам ресурсов сопряжена с действием комплекса причин: 1) высокой степенью разнородности ресурсов по природе, 2) порождающей потребностью в синтезе адекватной системы управления и выработке специфических мер регулирования; 3) разным уровнем мобильности ресурсов; разные возможности ввоза/вывоза ресурсов, в том числе по стоимости и условиям (включая законодательные и социальные ограничения), учитывая как межрегиональные перемещения, так и экспорт/импорт; разная стратегическая направленность (например, в сравнении целей развития трудовых, рекреационных и энергетических ресурсов и проч.), что обуславливает необходимость не только обособленного целеполагания, но и в целом процесса управления; уровня заменяемости и возможности

замены, что детерминирует как приоритетность управления эффективностью отдельными видами ресурсов, так и степень сложности самих процессов управления.

Однако представляется, что концептуальные различия в структуре и элементном составе систем управления эффективностью обеспечения региона разными видами ресурсов будут относительно невелики, но чем выше уровень региональной системы, тем более сложной делается как структура системы управления, так и сам процесс, в силу роста опосредованности. Кроме того, концептуально в региональной экономической системе всегда присутствует «размывание» собственности на некоторые ресурсы, в силу чего можно сделать вывод о невозможности абсолютно эффективного управления ресурсным обеспечением регионального уровня, так как «размывание» в обязательном порядке приводит к наличию неопределенности в системе, то есть увеличивает «возмущающие воздействия» на ресурсы и эффективность их использования в экономике региона. Это означает, что даже при выполнении предположения о том, что все управляющие воздействия являются эффективными, «размывание» прав собственности приведет к неточностям либо в их адресности, либо в реализации, что отклонит объект управления – ресурсы – от оптимальной траектории.

Для дальнейшего определения системы управления эффективностью ресурсного обеспечения экономики региона представляется необходимым выделить ее принципиальные отличия от аналогичных систем, относящихся к экономическим объектам природы иной, чем ресурсы региона.

Методологически можно выделить следующие основные особенности системы управления эффективностью ресурсного обеспечения по сравнению с

другими системами управления объектами экономической природы:

- сложность структуры, организации и функционирования системы управления;
- опосредованность процесса управления;
- высокое время отклика объекта управления, инерционность процесса управления;
- неотделимость контура управления эффективностью ресурсного обеспечения от других структур управления региональной экономикой;
- сложность критериальной оценки качества организации и функционирования системы управления.

Сложность структуры, организации и функционирования системы связана с отмеченными уже свойствами природы как объекта, так и субъекта управления эффективностью ресурсного обеспечения. Это детерминируется ролью и важностью ресурсов в экономической системе региона в сопряжении со второй особенностью – опосредованностью процесса управления на региональном уровне.

Совокупность первых двух особенностей приводит к очевидному возникновению третьей – возрастанию времени отклика объекта управления на управляющие воздействия. Результатом является высокая инерционность процесса управления эффективностью ресурсного обеспечения региона. При исследовании исключительно данной системы управления, ее контуров и механизмов данная особенность не влечет сложностей при реализации процессов управления, а выступает исключительно как характеристика, требующая учета как при выработке и реализации управляющих воздействий, так и при мониторинге изменений, происходящих под влиянием управления в объекте – ресурсном обеспечении региона. Однако, так как система управления ресурсным обеспечением определенным образом

«встроена» в комплекс систем и подсистем управления экономикой региона, то в отдельных контурах управления различная скорость отклика объекта на управляющие воздействия детерминирует сложности общей координации, и следовательно – управления экономикой региона как единым целым. Вследствие этого представляется, что четко выстроенная и отлаженная система управления ресурсным обеспечением, с конкретизированной совокупностью критериев его эффективности, с учетом связей с другими процессами управления на мезоуровне, является важной компонентой качественного управления экономикой региона.

Однако, наряду с очевидной необходимостью, требуется отметить также сложность формулировки системы критериев оценки эффективности как ресурсного обеспечения, так и управления им.

Тем не менее сложность процессов управления ресурсным обеспечением возникает по причине наложения и комплексного взаимодействия единичных процессов управления в данной системе. Поэтому представляется целесообразным их рассмотрение с кибернетической точки зрения, для уточнения принципов, сущности и особенностей их протекания.

С точки зрения выявления особенностей управления эффективностью ресурсного обеспечения региона важным является рассмотрение внутренней структуры субъекта единичной системы управления данным объектом и протекающих в нем процессов.

На рисунке 1 (см. ниже) представлена концептуальная кибернетическая схема структуры системы управления эффективностью ресурсного обеспечения региона, в которой выделяются четыре блока: программно-целевой, исполнительный (регулятор), сравнения и получения информации. Каждый из них реализует собственные функции, в со-

вокупности составляющие основные функции субъекта управления.

Программно-целевой блок субъекта управления выполняет три основные функции: целеполагание относительно эффективности ресурсного обеспечения; планирование способов достижения целей; хранение целевых параметров эффективности.

В том случае, если субъект управления ресурсным обеспечением и его эффективностью относится к достаточно высокому уровню регионального управления, то осуществление им первых двух функций обязательно. В случае, если субъект управления ресурсным обеспечением экономики региона относится к низкому уровню управления, то возможно, что самостоятельного целеполагания и планирования он не производит. Тогда указанные функции передаются (делегируются) субъектам управления более высоких уровней и в программно-целевом блоке данного субъекта управления только хранятся цели и план (программа) их достижения, а также сами параметры эффективности ресурсного обеспечения, соответствующие его состоянию при достижении поставленных целей.

По требованию, по необходимости или с установленной частотой целевые параметры эффективности передаются в блок сравнения субъекта управления. Получение данных о состоянии объекта управления представляет собой реализацию принципа обратной связи, как необходимого элемента устойчивого целевого эффективного управления.

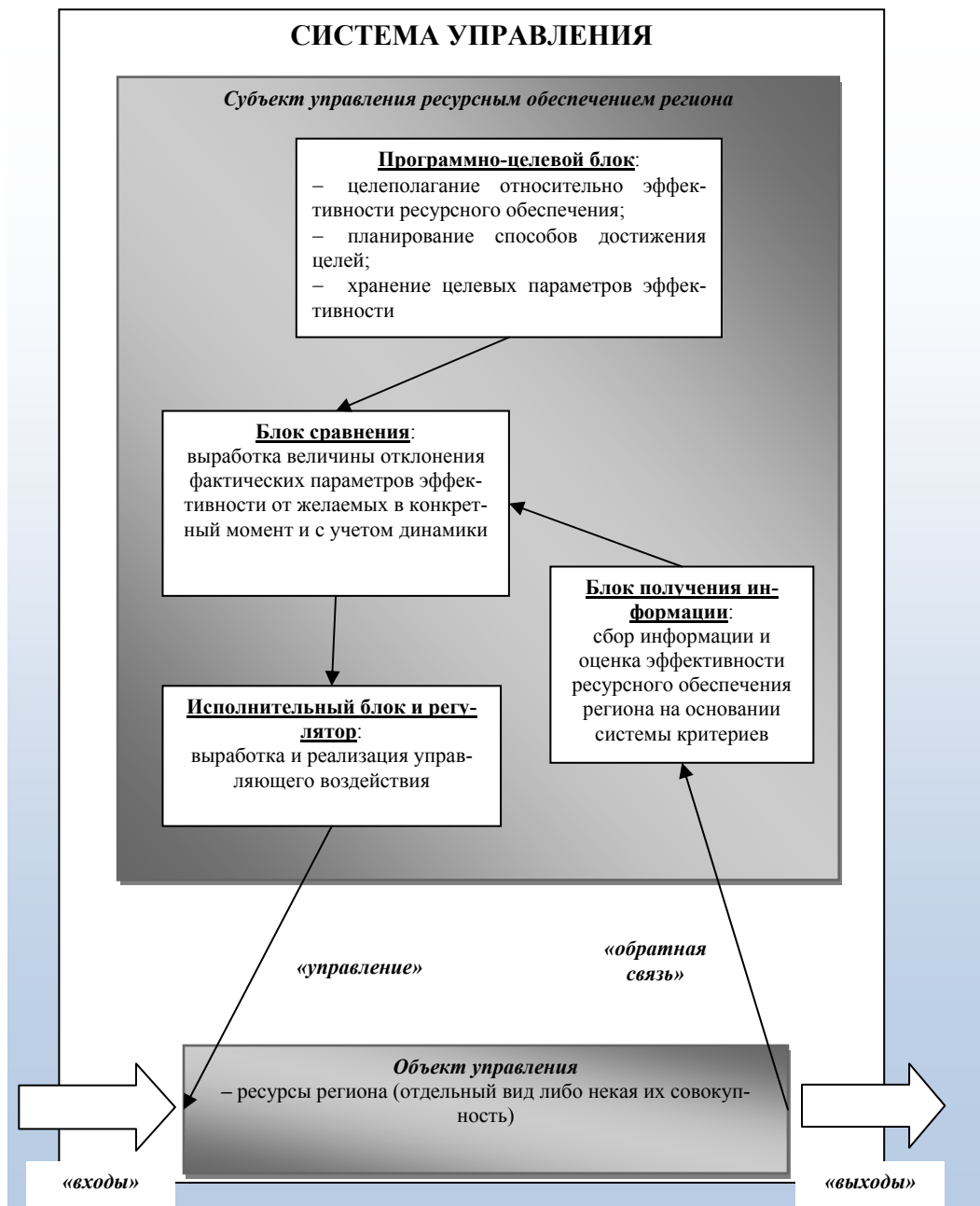


Рис. 1. Концептуальная кибернетическая схема структуры системы управления эффективностью ресурсного обеспечения региона*

*Разработано автором в соответствии с концепцией исследования

По требованию, по необходимости или с установленной частотой целевые параметры эффективности передаются в блок сравнения субъекта управления. Получение данных о состоянии объекта управления представляет собой реали-

зацию принципа обратной связи, как необходимого элемента устойчивого целевого эффективного управления. В соответствии с разрабатываемыми принципами и периодичностью блоком получения информации производится

оценка эффективности ресурсного обеспечения региона в данный момент в соответствии с системой критериев, привязанных к конкретным видам ресурсов, или их комбинацией, представляющих объект управления для конкретной рассматриваемой системы управления. Полученная информация передается в блок сравнения.

Основной целью функционирования блока сравнения является выработка отклонения фактического состояния ресурсного обеспечения региона с точки зрения параметров его эффективности от целевых (плановых) на данный момент, а также с учетом динамики объекта управления. Учет динамики необходим в связи с высокой инерционностью процессов управления ресурсным обеспечением. Информация о расхождениях фактических и целевых параметров эффективности поступает в исполнительный блок, непосредственно вырабатывающий и реализующий управляющие воздействия. Иначе данный блок называется регулятором, так как он призван корректировать возникшие отклонения от пути достижения поставленных целей. Он непосредственно осуществляет управление, то есть прямую связь, прямое воздействие на объект управления.

Таким образом, на объект управления одновременно влияют как изменения в окружающей его среде, воздействующие на значения «входов» объекта, так и управляющие воздействия, в определенной степени призванные нейтрализовать неблагоприятные с точки зрения способности достижения цели флуктуации в значениях «входов». В совокупности это приводит к изменениям значений «выходов» объекта управления, данные о которых поступают в блок получения информации, служащие для выработки дальнейших управляющих воздействий. Так процесс управления «замыкается», образуя, однако не «круг», а «спираль».

Так как управление представляет собой информационный процесс, то циркуляция информации составляет его основу. В управлении ресурсным обеспечением информационные ресурсы являются как объектом управления, так и важнейшей его компонентой, в чем заключается их двойственность. Однако это верно только для концептуального уровня представления процесса, при конкретизированном управлении следует различать информационные ресурсы как объект воздействия и информационные потоки, формирующие в совокупности процесс управления. Для этого необходимо определить виды информации, участвующие в управлении ресурсным обеспечением экономики региона и его эффективности. Основными из них являются: программная; информация состояния; управляющие воздействия информационного типа; информация как вид ресурсов, подлежащих управлению.

Три указанных вида информации в системе управления ресурсным обеспечением экономики региона относятся к ее управляющей части, то есть субъекту управления. Эта информация либо вырабатывается и циркулирует непосредственно внутри управляющей части (программно-целевая в случае системы управления более высокого уровня), либо поступает туда извне (информация состояния), либо вырабатывается внутри и поступает наружу управляющей части (информационные управляющие воздействия). Таким образом, субъект управления также представляет собой «производящую» систему, но как на ее входе, так и на выходе присутствует только и исключительно информация, то есть субъект управления перерабатывает информацию состояния («вход») и программно-целевую информацию (внутреннего характера) и превращает ее в управляющие воздействия информационного типа («выход»).

Четвертый же вид информации, потенциально присутствующий в системе управления эффективностью управления ресурсного потенциала региона, – информационные ресурсы, подлежащие управлению. Данный вид информации концентрируется внутри объекта управления в данной системе. Таким образом, четыре вида информации в системе не «смешиваются», поскольку имеют принципиально различное содержание.

Конкретизированно структура системы управления эффективностью ресурсного обеспечения проявляется в ее элементном составе.

Элементы субъекта системы управления ресурсным обеспечением детерминируются уровнем управления. К ним относятся:

- предприятия, организации и домохозяйства – собственники ресурсов (микрорезерв);
- органы управления мезорегиона;
- органы управления макрорегиона.

Элементный состав объекта управления ресурсным обеспечением региона и его эффективностью зависит от вида ресурсов. В частности, эффективность природных ресурсов связана с их месторасположением, трудовых – с экономически активными индивидами, организационно-управленческих и политических – со структурой региональных органов управления и личностными характеристиками вовлеченных в них индивидов (в краткосрочном периоде), сырьевых и энергетических – с месторасположением, стоимостью и возможностями транспортировки, материальных и материально-технических – с конкретными их параметрами и возможностями использования, финансовых и информационных – с определенной их формой.

Ресурсы с точки зрения их включения в качестве элементов в структуру объекта управления эффективностью

ресурсного обеспечения могут быть разделены по видам экономической деятельности и сферам экономики, в которые они вовлечены.

В соответствии с этим делением различаются и конкретные элементы – хозяйствующие субъекты, функционирующие в соответствующих сферах экономики. Например, в качестве основных элементов воздействия на финансовые ресурсы выступают различные финансовые институты: банки; биржи; инвестиционные фонды; пенсионные организации; инвестиционные компании; брокерские компании; страховые компании.

Однако для большинства других видов ресурсов подобное деление является в определенной степени условным, поскольку, помимо финансовой сферы, они задействуют одновременно многие виды ресурсов, вследствие чего не представляется возможным выделить преобладающие. Это детерминирует еще одно отличие *финансовых* ресурсов от других видов.

Таким образом, можно констатировать, что, несмотря на то что система управления эффективностью ресурсного обеспечения экономики региона строится на общих для всех экономических систем кибернетических принципах, она обладает рядом существенных особенностей, отличающих ее от систем управления другой экономической природы, что проявляется не только в структуре ее субъекта и объекта и наполнении реализуемых функций, но и в конкретизации приемов, методов и инструментов управления.

Библиографический список

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с.
2. Региональная экономика. Основной курс: Учебник/ Под ред. В.И. Видяпина,

М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2008. С.150.

Bibliographic list

1. Riseberg B.A., Losovskii L. Sh., Starodubsceva E.B. Modern Economic Diction-

ary, 5-th edition.- М.: INFRA-M, 2007.- 495 p.

2. Regional Economy. The Basic Course: textbook. //edited by V.E.Vidyapin, M.V/Stepanov.- М.: INFRA-M, 2008, p. 150.

М.Х. Булгучев

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ ФЕРМЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ИНГУШЕТИИ

Аннотация

Как показывает практика последних 10-15 лет, наиболее эффективной формой организации сельскохозяйственного производства на территории Республики Ингушетии являются фермерские (крестьянские) хозяйства. Но здесь есть своя специфика, которая требует создавать не единичные хозяйства, а группами не менее 5-6.

Annotation

As was proved by the recent 10-15 years experience, the most effective form of organization of the agricultural production in the Republic of Ingushetia is farming. But the specifics of the process requires to establish not solitary farms but by groups of 5-6.

Ключевые слова

Предпринимательство, фермерство, собственность, Ингушетия, господдержка, партнерство.

Key words

Entrepreneurship, farming, property, Ingushetia, state support, partnership.

Отсутствие не только в Республике Ингушетии, но и в целом по России достаточного опыта управления фермерскими процессами на низовых уровнях (муниципальном, региональном) заставляет федеральные структуры власти искать более эффективные методы мотивации и стимулирования предпринимательства на селе. Ретроспективные данные не могут здесь оказать положительное влияние, так как в головах у российских крестьян в течение многих десятилетий было практически выбито понятие «бизнес». Затянувшиеся разногласия у руководителей районного или регионального масштаба в выборе форм собственности или хозяйствования приводят к задержке при-

нятия ими важнейших решений. Они по большому счёту не научились ещё понимать того, что от их решений зависит прогресс или регресс в экономике. Когда они находятся у власти, то их личный материальный достаток не всегда зависит от застойных явлений в производстве. А когда уходят с должностей, то ищут все пути уехать за границу, где традиционно развито фермерство и другие формы малого бизнеса.

Высказывая это другими словами, можно утверждать, что между плановым способом ведения сельского хозяйства и основанным на свободных рыночных отношениях существует ряд отличительных особенностей, которые определяют характер производственных

отношений на селе и в целом по АПК. Официально объявленная у нас в стране свобода хозяйствования постоянно натывается на неразрешимые противоречия. На одной территории, например, функционируют свободные частные фермеры-предприниматели, а рядом - коллективные хозяйства с жёсткой иерархической системой подчинения.

В своё время, анализируя развитие сельскохозяйственного производства ФРГ и ГДР в период их объединения в одну страну, в своей статье профессор Ратгауз М.Г. перечисляет несколько таких особенностей (7, с. 38-43). Например, социально-экономическая структура сельского хозяйства, административное расчленение управления разными отраслями, соотношение удельного веса занятых работников в сельскохозяйственном производстве, в том числе управленческого персонала при различных системах. С этим связано и использование достижений НТП. На наш взгляд, национальные особенности и традиции любой страны или региона не являются основой для выбора направления экономической политики с использованием соответствующих факторов производства. Если, конечно, они основаны на экономических законах и создают благоприятные условия для производителей материальных благ.

Меры государственного регулирования неодинаково охватывают различные сферы АПК и категории хозяйств. По отдельности разработанные программы для какой-либо одной сферы или одного типа предприятий не могут создавать благоприятные условия для поступательного развития всей отрасли сельского хозяйства и пищевой промышленности. Они должны быть представлены в комплексе. Фермерские хозяйства в Ингушетии, да и в России в целом, являются относительно новой формой организации производства. И в связи с этим отраслевые специалисты и руководители соответствующих учреж-

дений не всегда могут находить нужные решения для создания одинаковых стартовых условий крестьянским (фермерским) хозяйствам по сравнению с другими предприятиями сельского хозяйства, а сами фермеры не знают, как и с чего начинать. Эти вопросы нужно регулировать на государственном уровне, не ограничиваясь в своих программах расписанием финансовых средств и поручением их распределять то ли общественным организациям (АККОР и т. п.), то ли государственным органам на местах. Выделение крестьянским хозяйствам из бюджета единовременных денежных средств не обеспечивает стабильную, рассчитанную на перспективу аграрную политику. Хотя ряд нормативных актов, принятых ГД РФ в течение последних десятилетий, направлены на расширительную бюджетную политику, что укрепляет влияние на денежное обращение. Расширительная бюджетная политика вызывает сокращение налогов. Реализация таких мер в сочетании снижает темпы инфляции и повышает ставку банковского процента, что естественно приводит к дефициту бюджета страны.

Повышение ставки процента, если, например, это производится на уровне всей отечественной экономики и происходит на основе действующего законодательства, то обеспечивается приток иностранного капитала. Власти Ингушетии постоянно стремятся привлечь иностранный капитал в любую отрасль, но не в сельское хозяйство.

Если перечисленные вопросы касаются всего народного хозяйства, то они не могут быть эффективными для фермерских хозяйств, так как это новые предприятия, организованные с нуля без наличия всякой необходимой инфраструктуры. К тому же при проведении аграрной политики страны на финансирование и налогообложение с одинаковыми подходами ко всем типам предприятий фермерские хозяйства также

имеют неодинаковые стартовые условия.

Процесс, на наш взгляд, надо проводить не по пути объединения фермерских хозяйств, присоединяя их к различным ГУПам, сельхозкооперативам, обосновывая это тем, что они имеют кое-какую инфраструктуру и экономически более обеспечены. Например, учитывая такую же ситуацию в хозяйствах, расположенных в Восточной и Западной частях ФРГ, правительство страны приняло следующие меры.

Во-первых, все запланированные мероприятия решено было проводить поэтапно с целью постепенного перехода аграрного сектора Восточной части Германии к рыночной экономике (а не наоборот). Чтобы ускорить процесс приватизации в государственных предприятиях, их лишают бюджетных ассигнований. Далее, немецкое государство стало оказывать крестьянским хозяйствам финансовую поддержку при условии соблюдения ими определённых требований. Например, владельцам семейных крестьянских хозяйств, имеющим молочный скот, финансовая поддержка предоставлялась, если по мере обустройства на одного работающего будет приходиться не более 40 и на всё хозяйство – 60 коров, а из всей площади сельхозугодий 30 % должны занимать долголетние пастбища или 50 % сенокосы (7, с. 38-43).

Во-вторых, фермерам, решившим организовать самостоятельные хозяйства, выдавались ссуды с неполной выплатой процентов. Снижение процентных ставок производилось в размере 4-5 %. Однако, вместо ссуды фермерам могла выдаваться единовременная субсидия.

В-третьих, при отсутствии у фермера возможностей реализовать произведённую продукцию государство закупало её в неограниченных объёмах по складывающимся рыночным ценам.

В-четвёртых, финансовая поддержка государством проводилась не только производственной деятельности, но и на благоустройства села, с ограничением до 40 тыс. марок (примерно 25 тыс. евро) по каждому мероприятию в расчёте на физическое или юридическое лицо (7, с. 38-43).

Таким образом, правительство Германии, производя определённые затраты в настоящее время по переустройству сельскохозяйственного производства в Восточной части, заинтересовано в динамичном росте валового национального продукта (ВНП) в последующем, поскольку он служит индикатором уровня функционирования национальной экономики. ВНП можно определить как меру количества товаров и услуг, его значительное падение может быть ассоциировано с депрессией, безработицей и лишениями для значительной части населения, как заметно это сейчас в нашей стране, особенно на её окраинах. Общество должно сознательно нести издержки на данный момент для создания потом необходимых условий роста ВНП. Упущенное время является главной причиной издержек для будущего поколения.

Государственная программа развития фермерства в России должна быть разделена на две части: текущая, рассчитанная на пять лет с разбивкой по годам, и долгосрочная, охватывающая период не менее 15 лет. Программы также должны быть разделены по категориям хозяйств: рассчитанные для тех, что организуются в черте или вблизи городов и районных центров, и тех, что создаются в отдалённых сельских населённых пунктах и поселениях. При отсутствии такого подхода, то есть с разными программами по промежуткам времени, фермерство будет развиваться спонтанно, что приведёт в последующем к необходимости переделки многих, уже сложившихся на селе производственных отношений. Процесс необ-

ходимо направлять на основе экономического стимулирования фермерских хозяйств, определяя на каждом этапе важность тех вопросов, которые следует решать в два направления:

1 . Не откладывая долго (краткосрочные);

2 . Или же создавая условия на перспективу (долгосрочные).

К тому же, при отсутствии таких программ фермеры сами не могут различить текущие и перспективные вопросы. Как показывает практика, большинство фермеров в Ингушетии, особенно тех, которые создают свои хозяйства вдали от райцентров и городов, смутно представляют себе своё будущее, выдавая, как правило, желаемое за действительность.

Если при отсутствии у фермера возможностей реализовать произведённую продукцию и государство закупает её в неограниченных объёмах по складывающимся рыночным ценам, что частично делается с 1992 г. и в России (8), то фермер может экономить время для обустройства в первые годы своего предприятия и не нести транспортных издержек по её реализации. Без частных малых закупочных предприятий, типа самостоятельного фермерского хозяйства, формулировки типа «складывающиеся рыночные цены» могут иметь искажённое содержание. Те цены, которые складываются на рынках под монополией ГУПов, не являются рыночными, так как не могут меняться несколько раз в день без учёта комплекса экономических факторов. Например, ежегодно в Ингушетии в один или два воскресных дня организуются ярмарки по реализации сельскохозяйственной продукции. Чтобы малые частные предприятия не смогли реализовать свою продукцию по рыночным ценам, коллективные хозяйства устанавливают на свою продукцию неоправданно сниженные цены, которые разорительны для малых организаций. Для коллектив-

ных хозяйств это примерно меньше пяти процентов произведённой продукции, но у фермера это является нарушением баланса ценообразования практически на всю продукцию. А владельцы ЛПХ, кроме пчеловодов, на таких мероприятиях вообще не появляются.

Поэтому недостаточная целенаправленная государственная программа с отражением региональных особенностей порождает противоречия в производственных отношениях между различными типами хозяйств, различными сферами и отраслями. Если правительственные усилия будут постоянно направлены на решение тех вопросов, которые отражены в соответствующих программах, и систематически их корректировать, исходя из складывающихся обстоятельств, то фермеру легче станет общаться с чиновниками, а у тех не будет основания использовать повсеместно административные методы управления экономикой.

Как показывает практика, фермерская семья в течение первых трёх-четырёх лет успевает построить необходимые для дальнейшего развития производства жилые и производственные помещения. А фермеры, хозяйства которых находятся близко или в черте крупного населённого пункта, до создания собственного предприятия имели своё жилище и примитивные хозяйственные постройки для ведения ЛПХ. Поэтому в указанный период им особенно тяжело, так как они вынуждены расширять производство за счёт вовлечения дополнительных мощностей, в том числе строительных объектов – он должен идти по экстенсивному пути развития. Только в последующем, когда у фермера появятся свободные финансовые средства, он сможет закупать более качественные районированные сорта семян, высокопродуктивный скот и т. д. Поэтому в начальный период действенной должна оказываться фермеру государственная поддержка. Предостав-

ление фермерам на начальном этапе беспроцентной ссуды со сроком возврата после пяти лет ускорит обустройство их хозяйств, что будет благоприятствовать сосредоточению основного внимания семьи в последующем для развития и расширения производства. Например, каждому организующему самостоятельную семейную ферму в Восточной части Германии, так же, как и в её Западной части, выделялась после объединения страны ссуда в размере до 286 тыс. марок (приблизительно 190 тыс. евро). Но, если в Западной части процент за пользование ссудой был для фермера установлен в размере 9 %, то в Восточной – от 3 до 6 % в зависимости от производственной специализации. На приобретение или строительство недвижимости ссуда фермерам предоставлялась сроком до 20 лет с 3 % ставкой, на другие хозяйственные цели - до 10 лет со ставкой 6 %.

При желании кредитополучателя, вместо снижения ставки процента за пользование кредитом, могла быть выдана единовременная субсидия.

Строительство дорог, обучение детей в школе и обеспечение фермерских семей медицинской помощью должны в принципе осуществляться за счёт государственных средств. Однако по мере создания и становления частных школ и клиник, независимых страховых компаний каждый член фермерской семьи должен иметь специальные страховки на лечение, на получение пенсии. Поэтому, ежемесячно перечисляя в такие учреждения часть средств от дохода хозяйства, семья фермера будет социально защищена.

Нет подтверждения тому, что российский фермер при прочих равных условиях работает менее производительнее, чем его зарубежный коллега, особенно на юге, с соответствующим темпераментом. А экономическая политика – дело государственное, от которого зависит вектор направления и эффек-

тивность использования ресурсов производства.

Кроме правительственной помощи, сами фермеры должны думать и изыскивать возможности для стимулирования своего производства. Рыночные возможности для этого неограниченны. Например, в некоторых населённых пунктах РИ, в том числе и отдалённых от городов и райцентров, имеются различные ремонтно-технические фирмы, предприятия по приёмке и переработке молока, кирпичные и другие строительные и промышленные заводы, функционирующие на основе различных организационно-правовых форм (акционерные общества, товарищества, кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия и другие). Собственность этих организаций должна нести доходы не только постоянно работающим там членам коллективов. Это дополнительные возможности для кооперации товаропроизводителей, которые могут объединяться по различным направлениям и моделям. Например, в г. Карабулаке, где созданы 42 фермерских хозяйства, функционирует 91 ЛПХ, имеются предприятия нефтяной промышленности и завод строительных нерудных материалов, до 2008 года существовала проблема с отсутствием предприятия по выпуску строительного кирпича. Проблема была решена при следующих условиях: а) создано открытое акционерное общество (ОАО) на средства, вырученные от реализации обыкновенных акции владельцам 14 фермерских хозяйств, объединения «Карабулакнефть», ЗАО «Карабулакский завод нерудных строительных материалов» (ЗАО «КЗНС»), ГУПу (госхоз) им. ген. Осканова (ГУП «Осканова») и ООО «Сунженский молзавод» (ООО «СМ»), б) назначен директор строящегося предприятия. За 3 года построен кирпичный завод ОАО «Карабулакский кирпичный завод» или ОАО «ККЗ». Он реализует сейчас продук-

цию не только своим учредителям и близлежащим покупателям, но и в Чеченскую Республику. Между ОАО

«ККЗ» и другими участниками его Уставного капитала идёт деловой товарообмен без посредников (рис. 1).

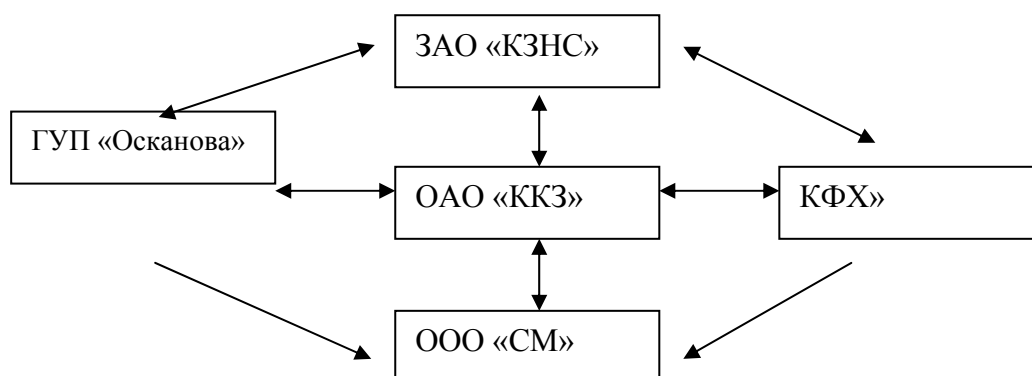


Рис. 1. Модель прямого товарообмена между промышленными и с/х предприятиями г.Карабулака РИ

Благодаря такой кооперации из 42 фермеров г. Карабулака с 1997 га земли частично (248 га) не использовали в 2009 году свои угодья лишь в трёх хозяйствах (12,4 %), тогда как в других населённых пунктах эта цифра была значительно выше, например, в г. Назрани – 38,5 % (из 947 га не использовались 365 га).

С таким же подходом они могут сотрудничать и с другими партнёрами. И при желании, вместо своей части прибыли, полученной каким-либо акционерным обществом, фермеры также будут иметь возможность получать взамен продукцию или воспользоваться другими услугами (ремонт техники, например).

Если в каком-либо отдалённом населённом пункте или нескольких поселениях создавать фермерские хозяйства группами, то у них появляется возможность организовывать различного рода товарищества. Например, по строительству жилых или производственных объектов и т.д. В целом, если при создании на базе нынешних ГУПов крестьянских (фермерских) хозяйств проводить совместные и последовательные действия как со стороны федеральных и региональных органов, так и самих фермеров

по более эффективному использованию сельскохозяйственного потенциала Республики Ингушетии, то можно ожидать соответствующих конечных результатов. Следовательно, решение продовольственной проблемы и трудоустройство населения будут реализованы в ближайший период. С этим связано и решение многих социальных проблем ингушского села. Только четко определив направление развития экономики, любое организованное общество может возродить лучшие черты национального самосознания.

Библиографический список

1. Чайнов А.В. Организация северного крестьянского хозяйства. – Ярославль, 1918. – С. 117.
2. Абдулманапов С.Г. Перспективы развития и направления реализации потенциала агропромышленного комплекса // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2008. № 1. - С. 97-
3. Мальсагов А.А. Сельское хозяйство Ингушетии и пути его реконструкции. – 2-е изд., перераб. - Нальчик.: Издательский центр «Эль-фа», 1996. 102 с
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Ингушетия. Официальное

издание. Ингушетия в цифрах. Статистический сборник. – Магас, 2009.

5. Глава кабинета министров намерен навести порядок в АПК республики // Сердало. – 2009. №№ 180-181.

6. Адальберт Р. Левандовский. Краткий курс по становлению Федеративной Республики Германии / Для специалистов сельскохозяйственной стажировки в Баден-Вюртемберг – 1991 г.: Ханновер, 1991. – 220 с.

7. Ратгауз М.Г. Аграрные преобразования в восточном регионе Германии // АПК: экономика, управление. – М., 1992. - № 5. – С. 38-43.

8. Постановление правительства РФ от 24 января 1992 г. № 44 «О мерах государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств в 1992 г.».

Bibliographic list

1.Chayanov A. V. Organization of northern farming. – Yaroslavl, 1918. – p. 117.

2.Abdulmanapov S. G. Perspectives of development and directions of realization of the agricultural complex potential // Regional problems of reforming economy.

2008. # 1. – p. 97-101. // Malsagov A.A. 3.Agriculture of Ingushetia and ways for its reconstruction. – 2nd revised edition, - Nalchik.: “El-fa” printing house, 1996. p.102.

4.Territorial branch of the Federal Service of the State Statistics in the Republic of Ingushetia. Official edition. Ingushetia in figures. Collection of statistics. – Magas, 2009.

5.The Head of the Cabinet intends to put the APK of the Republic in order// Serdalol. 2009 ## 180-181.

6.Adalbert R. Levandovsky. Short course on formation of the Federative Republic of Germany/ for the agricultural interns in Baden-Wurtemberg – 1991., Hannover, 1991. – p. 220.

7.Ratgaus M. G. Agrarian reforms in the eastern region of Germany// АПК: Economics, Management. – М. 1992. - #5. p. 38-43.

8.Postanovlenie (decree) of the Government of the RF of 24th January 1992. # 44 “About measures of the state support of the farms in 1992”

И.Х. Мангушев

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

Аннотация

В статье рассматривается современный механизм стимулирования экспорта региона, ведется анализ методов и инструментов поддержки экспортеров.

Annotation

The article reveals modern technologies of stimulating regional export, gives analysis of methods and instruments of supporting exporters.

Ключевые слова

Экспорт, экспортный потенциал, конкурентоспособность, торговая политика, промышленная политика

Key words

Export, export potential, competitiveness, foreign trade policy, industrial policy

В промышленно развитых странах, как показывает опыт, механизм стимулирования экспорта состоит из взаимосвязанной системы экономических, валютно-финансовых, правовых и организационных мер. Центральное место в обеспечении работы этого механизма принадлежит государству.

Отсутствие эффективной системы экспортного стимулирования отрицательно сказывается на тенденциях экспорта готовой продукции, технологий и услуг. В условиях жесткой конкуренции и присутствия рисков на мировом рынке, а также различий потенциальных возможностей у экспортеров разных стран система их поддержки выступает составной частью национальной внешнеторговой стратегии большинства стран, которые направляют на эти цели значительную долю средств государственного бюджета. Такая поддержка более необходима в ситуации, когда экспортеры имеют слабые позиции на экспортных рынках, неспособны противостоять конкуренции, коммерческим и финансовым рискам и покрыть затраты, с ними связанные.

Отличительной особенностью современного механизма стимулирования экспорта является его комплексный характер, включающий одновременное использование мероприятий, направленных на поощрение сбыта товаров и создание возможности беспрепятственного продвижения на внешние рынки, на разработку новых видов товаров и развитие их экспортного производства. Данный механизм реализуется как внутри страны, так и за рубежом.

Выбор методов и инструментов поддержки экспортеров и стимулирования экспорта осуществляется исходя их позиций национальной внешнеторговой стратегии, особенностей и уровня экономического и промышленного развития.

Экспортная деятельность является важной составляющей в системе внешнеэкономических связей. В условиях федеративного государства особое значение приобретает специфика ее реализации в регионе. Региональная экспортная политика стран, а также конкурентные преимущества отдельных субъектов федерации становятся все более важными с точки зрения конкурентоспособности государственной экономики и улучшения социально-экономических процессов. Способность организовать отраслевое производство с максимальной эффективностью использования ресурсов и максимальной производительностью факторов производства на конкретных территориях определяет особенности развития экономики страны.

В целом развитие экспортной деятельности определяет государственная и региональная политика по ряду направлений:

Во-первых, это промышленная политика, которая должна отвечать на следующие принципиальные для экономического развития страны вопросы:

- каким должно быть товарное наполнение (отраслевая структура) экономического роста?

- за счет каких источников должен происходить экономический рост и как осуществлять мобилизацию и целевое использование таких ресурсов?

- кто будет основным субъектом модернизации экономики в различных ее секторах (государство, крупный, средний и малый бизнес, иностранный капитал)?

- каким должен быть экономический механизм, обеспечивающий заинтересованность хозяйствующих субъектов в активном участии в проектах структурной модернизации национальной экономики, а также достаточную прозрачность финансовых потоков и

эффективный контроль за их целевым использованием?

Как показывает международный опыт, необходимость проведения активной государственной промышленной политики объясняется двумя основными причинами:

- недостаточной экономической мотивацией сложившихся хозяйственных структур к решению задач технологической и структурной модернизации производства, формированию и освоению новых товарных рынков;

- слабостью или отсутствием хозяйствующих субъектов, способных отвечать на сигналы корректирующей политики.

Для современной России актуальны обе причины. С одной стороны, крупные хозяйствующие субъекты сырьевой специализации (нефтегазовый комплекс) и первичной переработки сырья (металлургия, химия) не имеют достаточной экономической мотивации для серьезной отраслевой диверсификации бизнеса в силу сложившегося разрыва в уровнях рентабельности деятельности в экспортоориентированном сырьевом секторе и обрабатывающих отраслях, прежде всего в машиностроении.

С другой стороны, в машиностроении и вообще в наукоемком производстве (за некоторыми исключениями) не сформировались мощные хозяйствующие структуры, способные конкурировать с соответствующими зарубежными гигантами на глобальном уровне.

К числу приоритетов структурной и промышленной политики следует относить те направления развития, применительно к которым Россия еще сохраняет конкурентные преимущества - реальные или теперь уже в большей мере потенциальные. Часть таких приоритетов очевидна:

- нефтегазовый, лесной и рыбопромышленный комплексы, производственно-экспортный потенциал которых, однако, сам подлежит модерниза-

ции, включая радикальную диверсификацию;

- ракетно-космическая индустрия и авиапром, атомная отрасль;

- производство вооружений; энергетическое машиностроение - традиционное в советский период средоточие "двойных" - гражданских и военных - высоких технологий; судостроение;

- транспортное машиностроение;
- ряд "нанотехнологических" направлений, в том числе в биологии и генной инженерии.

Ряд приоритетов современной промышленной политики должен носить не отраслевой, а межотраслевой характер, в связи с чем должны быть выделены направления техники, технологии и НИОКР, объединяющие более или менее однородные классы технических средств и технологий того или иного поколения.

Роль государства в проведении структурной политики должна заключаться не в управлении конкретными предприятиями или их опеке, а в выборе приоритетов и "коридоров" роста для формирования долговременной политики, ориентированной на достижение устойчивого развития на основе обеспечения продовольственной, энергетической и экономической безопасности страны.

Во-вторых, стимулированию экспортной деятельности служит торговая политика, которая в условиях ужесточившейся конкуренции на мировом рынке способствует возрастанию роли организационно-технического содействия государства национальным производителям в освоении новых рынков и расширении масштабов экспортных операций. В механизм организационного содействия могут войти такие способы, как представление через государственные органы различного рода коммерческой информации, представление интересов экспортеров-производителей в правительственных организациях, подготовка специалистов в области

внешнеторговой деятельности. Государство может взять на себя организацию за рубежом внешнеторговых выставок и других рекламных мероприятий, пропагандирующих продукцию национального производства. Возможна практика по созданию за рубежом постоянно действующих торговых центров.

Необходимо создание целостной многоуровневой системы институтов и специализированных организаций, обеспечивающих благоприятные условия для развития экспортного производства.

Основу данной системы могут составить государственные специализированные организации, а также структуры, осуществляющие поддержку экспортеров по поручению государства и под его гарантии.

Одним из главных элементов системы поддержки экспорта за рубежом должны стать государственные финансовые учреждения, занимающиеся финансированием и страхованием экспортных кредитов, а также инвестиций за рубежом. В их функции также должно входить предоставление правительственных гарантий от политических и коммерческих рисков при экспортных сделках.

В качестве связующего звена между частным сектором и государством могут служить различные объединения национальных экспортеров на федеральном уровне. Их главная задача – оказание содействия и создание благоприятных условий для деятельности национальных предприятий на рынках зарубежных стран, услуг по информационному обеспечению экспортных операций, консалтингу, по вопросам практической реализации ряда специализированных программ, финансируемых правительством и направленных на развитие сферы ВЭД.

Содействие национальным экспортерам должны оказывать и регио-

нальные отраслевые союзы, торговые палаты, которые ведут свою деятельность не только в регионах страны, но и за рубежом.

Третье направление поддержки экспортеров – финансовая политика в качестве государственной поддержки путем прямого кредитования, рефинансирования, поддержки процентных ставок.

Например, прямое кредитование в развитых странах обеспечивается через экспортные кредиты на условиях постоянно действующих процентных ставок CIRR, непосредственно установленных со стороны государственных банковско-финансовых учреждений. К наиболее существенным достоинствам такой системы относится возможность привести в соответствие кредитную политику финансовых организаций с экономической политикой государства, также осуществление экспортного кредитования венчурных предприятий.

Рефинансирование экспортных кредитов в качестве официальной финансовой поддержки экспортеров производится путем финансирования государственными финансовыми структурами через коммерческие банки на основе постоянной процентной ставки CIRR.

Поддержка процентных ставок по экспортным кредитам обеспечивается на основе стабилизационной кредитной политики по кредитам, предоставляемым коммерческими банками.

Важной особенностью стимулирования экспорта является его страхование, связанное не только с длительными сроками поставки, но и с коммерческими и политическими рисками, усилившимися в международной деловой практике. Роль страхования в последние годы возросла, особенно в связи с тяжелым валютно-финансовым положением многих стран-импортеров, наличием внешних долгов, отсрочкой платежей, многочисленными военными

действиями в отдельных регионах мира, политической нестабильностью государств.

В большинстве развитых стран страхованием экспорта занимаются государственные и полугосударственные организации, включая региональные отраслевые союзы и торговые палаты. Несмотря на увеличение определенной части страховых рисков и связанных с ними убытков, страховые агентства большинства развитых стран не идут на повышение страховых премий. Это обусловлено опасениями государственных органов, что данная мера отрицательно повлияет на развитие национального экспорта, а кроме того, возрастет общий объем страховых операций.

Эффективным методом стимулирования экспорта являются различные налоговые льготы, заключающиеся в освобождении поставщиков экспортных товаров на ряд лет от уплаты налогов на часть текущей выручки от экспортных операций; в предоставлении льготных условий амортизации; переводе средств от экспорта на специальные не облагаемые налогом счета.

Довольно широко в экспортной международной практике стимулирования применяется метод финансовых льгот, основанный на возврате таможенных пошлин и налогов, уплаченных при импортировании сырья для нужд экспортного производства, и освобождении от косвенных налогов на дефицитные в данной стране материалы.

В условиях острого дефицита ресурсов на цели национального хозяйственного развития и растущих валютных затрат (в т.ч. на обслуживание внешнего долга) чрезвычайно важное значение приобретают вопросы совершенствования валютного регулирования и валютного контроля во внешней торговле. Несмотря на несомненный положительный вклад в стабилизацию валютно-финансового положения страны внешняя торговля для недобросовестных

участников ВЭД стала основным средством незаконного вывоза капитала за рубеж.

Четвертым направлением государственной политики по стимулированию экспортной деятельности является научно-технический прогресс, в том числе политика в области образования.

Быстрый научно-технический прогресс становится важнейшим фактором обеспечения устойчивого развития, поскольку он повышает динамизм социально-экономических систем и хозяйствующих субъектов, укрепляет безопасность государства. Инновационная деятельность выступает эффективным инструментом коммерциализации достижений науки, техники и технологий, становится определяющим элементом международной конкурентоспособности страны.

Широкая коммерциализация инноваций и построение экономики знаний, возможны лишь при условии комплексного реформирования научно-технической сферы. Процесс реформирования может включать в себя следующие этапы:

- организацию научных исследований, позволяющих обеспечить не только сохранение областей, в которых российская наука занимает лидирующие позиции в мире, но и их расширение;
- создание современной национальной инновационной системы;
- комплексную модернизацию отраслей народного хозяйства на основе инноваций;
- продвижение российской инновационной продукции на мировом рынке.

Важно учитывать опыт функционирования фундаментальной научной инфраструктуры, унаследованной от бывшего СССР, и, трансформируя его к требованиям современного финансово-экономического законодательства, выстроить эффективную государственную

инновационную политику и рыночные институты стимулирования инноваций.

Пятым важнейшим направлением поддержки экспортеров является региональная политика, задачей которой должно стать формирование институциональных механизмов и инфраструктур инновационной экономики. Ускоренными темпами необходимо создать объекты инфраструктуры, обеспечивающие экологизацию хозяйственной деятельности, информатизацию управленческих процессов и капитализацию человеческих ресурсов.

Цель государственной региональной политики должна состоять в том, чтобы, сочетая использование эффективных инструментов, дать региону минимум, достаточный для его развития.

Антимонопольная политика, проводимая с целью увеличения конкуренции, также может быть средством стимулирования экспортной деятельности.

Негативным фактором наличия монополий является торможение ими научно-технического прогресса. Ослабляя конкуренцию, монополия создает экономические предпосылки для ограничения введения в производство новшеств. Монопольное положение и вытекающие из него выгоды сводят на нет стимулы постоянного усовершенствования производства, увеличения эффективности.

Следует обратить внимание, что не все варианты поощрения экспорта приводят к эффективному результату. Некоторые меры дают обратный эффект. Так, в Индонезии сократились доходы от экспорта ввиду поощрения производителями закупок промышленной продукции местных комплектующих из-за их низкого качества. Освобождение местных импортеров от пошлин на ввозимое сырье, так же как и выдача лицензий, обернулось привилегиями для избранных и усилило коррупцию.

Сосредоточению производства в руках небольшого числа крупных производителей (со всеми вытекающими негативными последствиями) способствовал также запрет иностранных инвестиций в те сферы, которые, как считалось, успешно осваивал национальный капитал.

Как показывает мировой опыт, неэффективным является предоставление крупных экспортных субсидий. Считается, что субсидии могут быть использованы в качестве временной меры, а это, возможно, окажет непосредственное и немедленное воздействие на рост экспорта.

Схемы льготного кредитования и страхования также оказываются подчас неэффективными. Как показал опыт Турции, Шри-Ланки, Югославии, предоставление значительных субсидий и льгот спровоцировало рост злоупотреблений в процессе борьбы за их получение. Кроме того, фискальное бремя значительного объема субсидий может привести к нарушению макроэкономического равновесия и возрастанию внешней задолженности, как это произошло, например, в Югославии, а также мешать развитию эффективных экспортных отраслей, что можно было наблюдать в Аргентине. Следует иметь в виду, что в ответ на субсидирование экспорта промышленной продукции странами-импортерами обычно вводятся компенсационные пошлины.

Осуществление мер протекционизма требует продуманного и взвешенного подхода, особенно при проведении политики импортозамещения, поскольку в этом случае ограничивается действие рыночных сил и главную роль начинают играть субъективные факторы. Высокие таможенные барьеры и нетарифные ограничения отстраняют национальных производителей от конкуренции, и они могут не заботиться о повышении качества своих товаров и снижении цены.

Ввиду слабой востребованности государственных мер стимулирования экспорта необходимы новые усилия в этом направлении, в том числе:

- корректировка системных факторов таким образом, чтобы они не препятствовали росту конкурентоспособности отечественного производства;

- придание действию государственных механизмов экономического регулирования автоматического, вневедомственного характера;

- поощрение субъектов малого и среднего бизнеса, которые:

- а) занимаются внедрением инноваций,
- б) расширяют производственную деятельность,
- в) создают новые рабочие места с адекватной и достойной компенсацией труда.

Библиографический список

1.Федеральный закон от 08.12.2003 № 166 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»;

2.Федеральный закон от 10.12.03 № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»;

3.Федеральный закон от 21.05.1993 №5003-I «О таможенном тарифе»;

4.Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. - М.: Изд-ий дом «Вильямс», 2002. – 496с.

5.Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость // Альпина бизнес букс, 2005

Bibliographic list

1.The federal law from 08.12.2003 №166 «About the basis of state management of foreign trade activities»;

2. The federal law from 10.12.03 №173 «About the currency management and exchange control»;

3.The federal low from 21.05.1993 №5003-I «About the customs tariff».

4.Porter M. Competitiveness: Translation from English. – М.: Publishing house “Wilyams”, 2002. – 496 p.

5.Porter M. Competitive Advantage: How to reach a high result and ensure its stability // Alpina business books, 2005

Г.Г. Сеферов

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРОВЕДЕНИЕ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ЖИЛИЩНОГО ФОНДА ГОРОДА РОСТОВА-НА-ДОНУ

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы капитального ремонта жилищного фонда крупного города. Проведен анализ реализации целевых программ капитального ремонта в г. Ростове-на-Дону, и определена потребность в ремонте жилых зданий на сегодняшний день.

Annotation

In the framework of the article housing renewal problems of a big city are regarded. Target programs of the Rostov housing renewal are analyzed and today's necessity of the housing repair is defined.

Ключевые слова

Жилищная проблема, капитальный ремонт многоквартирных домов, эффективность реализации целевой программы, стоимостная оценка износа жилых зданий.

Key words

Housing problem, housing renewal, efficiency of the Target program realization, estimated cost of the housing deterioration.

Жилищная проблема в России является одной из важнейших социальных задач. Реформирование и развитие жилищной сферы относятся к приоритетным направлениям социально-экономических преобразований в стране, которые создают необходимые условия для проживания и жизнедеятельности человека. Одной из важнейших стратегических задач функционирования данной отрасли является создание условий для устойчивого и эффективного экономического оборота жилищного фонда, в рамках которого удовлетворяются жилищные потребности граждан, поддерживаются и развиваются стандарты качества строительства и содержания жилья.

Среди задач реформирования жилищной политики особое место занимают вопросы капитального ремонта и реконструкции жилых зданий как важнейшего резерва сбережения и усовершенствования существующего жилищного фонда.

Городской жилищный фонд является одной из наиболее крупных материальных ценностей, принадлежащих обществу. Как и другие виды основных фондов, жилые здания под воздействием сил природы и жизнедеятельности человека постепенно приходят в негодность, теряют способность выполнять свою функцию. В связи с этим возникает необходимость заменять вышедшие из строя здания, осуществлять их воспроизводство.

Термин «воспроизводство» имеет обобщающий характер и предусматривает комплекс мероприятий, направленных

на получение жилищного фонда, соответствующего новым санитарно-гигиеническим, функциональным и градостроительным нормам и требованиям.

Разнопрочность элементов, составляющих здание, наличие в нем элементов со сроком службы меньше, чем срок службы здания в целом, определяют необходимость двух форм воспроизводства жилых зданий – полного и частичного [1].

Полное воспроизводство представляет собой строительство новых зданий взамен изношенных, пришедших в негодность и снесенных.

Основное содержание частичного воспроизводства жилых зданий – замену элементов, имеющих срок службы меньший, чем срок службы здания в целом, производят в процессе капитального ремонта.

Капитальный ремонт жилых зданий предусматривает устранение последствий физического и морального износа зданий и включает замену или восстановление отдельных конструкций и оборудования.

Различают две основные разновидности капитального ремонта:

- комплексный ремонт, который предусматривает одновременное восстановление всех изношенных конструктивных элементов, наружной и внутренней отделки, а также инженерного оборудования. При этом виде ремонта может производиться внутренняя перепланировка и оборудование здания, обеспечивающие повышение уровня его благоустройства;

- выборочный ремонт, который сводится к ремонту или замене отдель-

ных конструкций, частей зданий и элементов инженерного оборудования.

Общая площадь жилищного фонда Российской Федерации составляет около 3 млрд. кв.м., порядка 40% из которого нуждается в проведении ремонтно-реконструктивных мероприятий (по данным Министерства регионального развития Российской Федерации на 01.01.2008г.).

С целью оказания финансовой поддержки органам государственной власти субъектов Российской Федерации по софинансированию проведения капитального ремонта многоквартирных домов и переселения граждан из аварийного жилищного фонда 21.07.2007 года был принят Федеральный закон № 185-ФЗ «О фонде содействия реформированию ЖКХ»[2].

Бюджет фонда составил 240 млрд. руб., 145 млрд. руб. из которых были направлены на проведение капитального ремонта многоквартирных домов, и 95 млрд. руб. – на переселение граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда.

В соответствии с условиями Федерального закона № 185-ФЗ «О фонде содействия реформированию ЖКХ» Ростовская область претендовала на получение 7,8 млрд. руб., 2,27 млрд. руб. из которых получил бюджет г. Ростова-на-Дону.

Анализ эффективности использования средств фонда на проведение ремонтных работ был проведен с помощью информационно-аналитической системы «Жилищно-коммунальное хозяйство», разработанной учеными Ростовского государственного строительного университета под руководством д.т.н., проф. Шеиной С.Г. [3]

На первом этапе исследования была проведена инвентаризация жилищного фонда г. Ростова-на-Дону, согласно которой на 01.01.2008г. в городе насчитывалось 8880 многоквартирных домов. В рамках данного этапа была проведена структуризация жилищного фонда по этажности (таблица 1), стоимостным показателям (таблица 2).

Таблица 1. Структура жилищного фонда города по этажности и распределение общей площади зданий

Количество этажей	Количество объектов	Доля зданий в общем количестве, %	Общая площадь, тыс. кв. м	Доля площади зданий в общей площади, %
1	2787	31,39	370,51	2,79
2	2753	31,00	932,02	7,01
3-4	1070	12,05	1309,46	9,86
5	1108	12,48	4020,03	30,26
6-8	62	0,70	228,90	1,72
9	886	9,98	5102,49	38,40
10 и более	214	2,41	1322,81	9,96
Всего	8880		13286,22	

Таблица 2. Структура жилищного фонда по стоимостным показателям

Наименование	Количество
Число строений	8 880
Общая площадь жилищного фонда, кв. м.	13 286 225,0
Восстановительная стоимость, млн. руб.	107 951,10

Продолжение таблицы 2

Стоимостная оценка физического износа для зданий в целом, млн. руб.	57 743,10
Стоимостная оценка физического износа основных конструктивных элементов зданий, млн. руб.	12 498,30
Стоимостная оценка морального износа, млн. руб.	565,20
Стоимостная оценка совокупного износа, млн. руб.	58 308,30
Среднее значение коэффициента эффективности проведения ремонтных работ (К) по жилищному фонду	0,796

В процессе выполнения анализа был рассчитан коэффициент эффективности проведения ремонтных работ K (таблица 2), который определяется отношением стоимости ремонтных работ по устранению физического и морального износа к восстановительной стоимости жилищного фонда:

$$K = \frac{C_{\text{ФИ}} + C_{\text{МИ}}}{C_{\text{В}}}, \text{ где}$$

$C_{\text{ФИ}}$ - стоимость ремонтных работ по устранению физического износа жилищного фонда;

$C_{\text{МИ}}$ - стоимость ремонтных работ по устранению морального износа жилищного фонда;

$C_{\text{В}}$ - восстановительная стоимость жилищного фонда.

В соответствии с принятой теорией:

- при $K < 0,4$ зданиям требуется текущий ремонт;

- при $0,4 \leq K < 0,6$ зданиям требуется выборочный капитальный ремонт;

- при $0,6 \leq K < 1,0$ зданиям требуется комплексный капитальный ремонт;

- при $K > 1,0$ стоимость ремонтных работ превышает восстановительную стоимость зданий (при значении физического износа $> 60\%$), следовательно, капитальный ремонт экономически нецелесообразен.

Результаты исследования технического состояния жилищного фонда города показали, что около половины (47%) многоквартирных домов г. Ростова-на-Дону на 01.01.2008г. нуждаются в проведении капитального ремонта, вследствие того что их совокупный износ составляет 40-60% (таблица 3).

Таблица 3. Структура жилищного фонда города по техническому состоянию

Степень износа, %	Количество зданий	Доля зданий в общем количестве, %	Общая площадь зданий, тыс. кв. м.	Доля площади зданий в общей площади, %
Менее 20	186	2,09	924	6,95
20-30	207	2,33	991	7,46
30-40	455	5,12	2067	15,56
40-60	4185	47,13	8047	60,57
Более 60	3847	43,32	1257	9,46
Всего	8880		13286	

В связи с принятием Федерального закона № 185-ФЗ, на городском уровне было принято Решение Ростовской-на-Дону Городской Думы №

291 от 28.08.2007 года «Капитальный ремонт и создание условий для управления многоквартирными домами на

территории города Ростова-на-Дону в 2007–2011 годах» [4].

На следующем этапе исследования авторами проанализировано изменение технического состояния жилищного фонда вследствие реализации вышеука-

занной целевой программы (Решение Ростовской-на-Дону Городской Думы № 291 от 28.08.2007 г.).

В таблицах 4 и 5 представлены результаты данного исследования.

Таблица 4. Распределение финансовых средств на реализацию целевой программы по районам города

Район города	Финансовые средства, направленные на ремонт зданий в 2009 году, млн.руб.	Планируемый объем финансирования на ремонт зданий в 2010 году, млн.руб.
Ворошиловский	126,0	165,5
Железнодорожный	35,0	71,0
Кировский	58,0	91,5
Ленинский	44,5	46,7
Октябрьский	57,0	111,7
Первомайский	162,7	245,0
Пролетарский	70,4	102,5
Советский	122,0	186,6
Итого	676,6	1020,5

Таблица 5. Основные показатели целевой программы капитального ремонта

Кол. эт.	Общее количество зданий, требующих капремонта	Общее количество зданий, подверженных в 2008-2009 годах капитальному ремонту	Общее количество зданий, оставшихся не охваченными действием программы капитального ремонта	Стоимость ремонта зданий в целом, млн.руб.	Финансовые средства, направленные на ремонт зданий в 2008-2009 годах, млн.руб.	Стоимость ремонта зданий, оставшихся не охваченными действием программы капремонта, млн.руб.
1	918	2	916	1171,69	4,26	1167,44
2	1066	41	1025	3819,59	45,37	3774,22
3,4	583	82	501	7453,51	190,53	7262,98
5	1001	294	707	22341,2	820,56	21520,61
6-8	36	10	26	1356,25	25,74	1330,51
9	503	275	228	19553,2	998,96	18554,19
10 и более	74	24	50	2683,61	182,38	2501,22
всего	4185	728	3457	58488,4	2267,79	56220,64

Эффективность реализации целевой программы может быть выражена в процентном соотношении для зданий различной этажности: 1-этажные – менее 1%; 2-этажные – 3,9%; 3,4-этажные – 14,1%; 5-этажные – 29,4%; 6-8-этажные – 27,8%; 9-этажные – 54,7%; 10-этажные и более – 32,4%.

Потребность в проведении ремонтных работ была рассчитана на момент начала действия целевой программы. Для определения потребности в проведении капитального ремонта жилищного фонда города на 01.01.2010 г. необходимо учитывать изменение индекса роста цен на строительномонтажные и ремонтные работы (K_1), а также изменение стоимостной оценки совокупного износа зданий (K_2).

Таким образом:

$$C_{рем}^{2010} = C_{рем}^{2008} \times K_1 \times K_2$$
, где

$C_{рем}$ – стоимость проведения капитального ремонта жилищного фонда в ценах 2010 и 2008 года соответственно;

K_1 – индекс роста цен на строительномонтажные и ремонтные работы, равный 1,14 [5];

K_2 – укрупненный коэффициент изменения стоимостной оценки совокупного износа жилищного фонда, связанный с его естественным старением и равный 1,03;

В итоге получаем потребность в проведении ремонтных работ жилищного фонда г. Ростова-на-Дону на 01.01.2010 года, выраженную в денежном эквиваленте и составляющую 66014,3 млн. руб. Эта цифра, как было сказано ранее, складывается из стоимостной оценки совокупного износа зданий в целом, то есть всех его конструктивных элементов. Если говорить об основных конструктивных элементах, которые являются, по сути, системами жизнеобеспечения здания, то их доля в общей стоимостной оценке износа будет составлять порядка 15-20% (цифра может варьироваться в зависимости от

группы капитальности зданий, этажности и т.д.). Более того, ремонт как раз основных конструктивных элементов финансируется средствами «Фонда содействия реформированию ЖКХ». Таким образом, итоговая потребность в проведении капитального ремонта основных конструктивных элементов составит величину, находящуюся в промежутке от 9900 до 13200 млн. руб. Это лишний раз доказывает, что средств, выделенных бюджетами различного уровня для решения проблемы капитального ремонта многоквартирных домов г. Ростова-на-Дону, недостаточно.

На современном этапе капитальные вложения в проведение ремонта домов должны удовлетворять потребности населения в жилье, соответствующем современным требованиям благоустройства и комфорта, образуя многоплановый эффект:

- социальный, который обеспечивает жителям комфортность проживания, благоприятствуя охране здоровья;
- экономический, который возрастает в период проведения ремонтно-реконструктивных мероприятий в связи с сокращением их сроков исполнения, применением индустриальных методов, механизации, эффективных материалов, передовой организации работ.

В связи с этим необходимо отметить, что при выполнении капитального ремонта жилищного фонда города практически не выполнено одно из энергетических мероприятий – утепление фасадов, в то время как это является одним из видов работ по капитальному ремонту жилых домов в соответствии с Федеральным законом № 185-ФЗ.

Очевидно, следующим этапом реализации программы сохранения жилищного фонда Российской Федерации должна стать разработка долгосрочной стратегии энергетической санации жилищного фонда для повышения его энергетической эффективности в соот-

ветствии с Федеральным законом № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности зданий» [6].

Библиографический список

1. Нотенко С.Н. Техническая эксплуатация жилых зданий. – М.: Высшая школа, 2000. – 429 стр.
2. Федеральный закон №185-ФЗ «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» от 21.07.2007 года.
3. Информационно-аналитическая система «Жилищно-коммунальное хозяйство» (Свидетельство №2008611317 (ИАС ЖКХ – Генератор отчетов), №2008611318 (ИАС ЖКХ), № 2008611319 (ИАС ЖКХ Адресная система) от 17.03.2008 года об официальной регистрации программ для ЭВМ в Федеральной службе по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатент)).
4. Решение Ростовской-на-Дону Городской Думы № 291 от 28.08.2007 года «Капитальный ремонт и создание условий для управления многоквартирными домами на территории города Ростова-на-Дону в 2007 –2011 годах».

5. Индексы цен в строительстве 2010, «КО-ИНВЕСТ».

6. Федеральный закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности зданий» от 23.11.2009 года.

Bibliographic list

1. Notenko S.N. Technical maintenance of the housing. M.: High school, 2000. – 429p.
2. Federal Law №185 “About fund of assistance of the housing reform” from 21.07.2007.
3. Data-analytical system “The housing” (Certificate №2008611317 (DAS – Report generator), №2008611318 (DAS “The housing”), № 2008611319 (DAS – Addressing system) from 17.03.2008 about enrolment of computer programs in Federal agency of intellectual property, patents and trademarks.
4. Decision of Rostov City Council № 291 from 28.08.2007 “Housing renewal and creating conditions for housing management 2007-2011”.
5. Price indexes in construction 2010, “CO-INVEST”.
6. Federal Law №261 “About energy-efficiency improvement of the housing” from 23.11.2009.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Е.А. Иванова

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К СУЩНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

Анализируются различные подходы к определению и выявлению сущности корпоративного управления, анализируется понятие корпорации как основного понятия и объекта управляющего воздействия в системе корпоративного управления; даётся авторское определение термина «корпоративное управление», и выделяются характерные черты корпорации как хозяйствующего субъекта.

Annotation

Analyzed different methods to definition and revelation Corporate management essence, analyzed corporation conception as main conception and control action object in corporation system management; Done author's definition to term "corporate management" and assigned main features of corporation as economic player.

Ключевые слова

Корпоративное управление, корпорация, акционерные общества, инвестиционные ресурсы, система, органы правления, право собственности, менеджмент, юридическое лицо, долевая собственность, интеграция.

Key words

Corporate management, corporation, stock-companies, investment resources, system, boards, proprietary, management, juristic person, ownership in common, integration.

В последнее десятилетие одной из самых актуальных проблем крупного и среднего бизнеса стала проблема корпоративного управления. Термин «корпоративное управление» используется в различных трактовках:

- наиболее узкая (и теоретически строгая) — это трактовка КУ как системы взаимоотношений между акционерами и менеджерами предприятия, направленной на защиту интересов акционеров от оппортунистического поведения менеджмента. В этом контексте основное внимание уделяется реализации прав собственности в корпоративном контроле и правам контроля (разделению прав между собственниками и менеджментом) [5];

- более широкая трактовка предполагает систему взаимоотношений менеджеров со всеми финансовыми инвесторами, то есть акционерами и кредиторами (включая владельцев иных ценных бумаг корпорации);

- наиболее широкая трактовка включает в число участников так называемых «стейкхолдеров» (влиятельных лиц, финансовых и нефинансовых инвесторов), имеющих в корпорации свои интересы и влияющих на ее деятельность [1, с.3].

В соответствии с определением Мирового банка, корпоративное управление объединяет в себе нормы законодательства, нормативные положения и практику хозяйствования в

частном секторе, что позволяет обществам привлекать финансовые и кадровые ресурсы, эффективно осуществлять хозяйственную деятельность и, таким образом, продолжать свое функционирование, накапливая долгосрочную экономическую стоимость путем повышения стоимости акций и соблюдая при этом интересы акционеров и общества в целом [6].

Выделяя корпоративное управление в отдельный тип, особенности которого обусловлены спецификой корпорации в качестве объекта управления, его определяют как «управление, построенное на приоритетах интересов акционеров и их роли в развитии корпорации, управление, учитывающее реализацию прав собственности, предусматривающее взаимодействие акционеров (корпоративные коммуникации), построенное на стратегии развития корпорации в целом (интересы фирмы подчинены общим интересам), наконец, это управление, которое рождает корпоративную культуру, то есть комплекс общих традиций, установок, принципов поведения».

Говоря о становлении корпоративного управления в России, можно выделить определенные этапы его развития:

1. Период до 1987 года – административно-командные методы централизованного управления государством экономикой перестали отвечать требованиям макроэкономической ситуации. Закон об индивидуальной трудовой деятельности (1985 г.) дал толчок развитию предпринимательства. Корпоративная среда в этот период похожа на систему партийно-хозяйственных активов.

2. 1987-1991 г.г. – окончательный развал монополизированной централизованной экономики. Закладываются основы корпоративности директорского корпуса через участие работников в управлении предприятием посредством советов трудовых коллективов. В Рос-

сии возник и начал развиваться финансовый капитал в банках и страховых секторах экономики.

3. 1991-1994 г.г. – активная чековая приватизация, в ходе которой происходит первичное перераспределение собственности, в основном среди директорского корпуса. Были созданы первые акционерные общества, но осталось неразработанным акционерное право.

4. 1994 – август 1998 г.г. – период денежной приватизации. Принят закон «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг», Гражданский кодекс РФ, уточняющий законодательство о приватизации. Формируется инфраструктура рынка, возникают первые инвестиционные фонды, депозитарии, регистраторы, паевые инвестиционные фонды, пенсионные, аудиторские и консалтинговые фирмы. Крупные иностранные компании стали открывать филиалы, представительства, создавать совместные фирмы.

5. 1998 – 2001 г.г.: дефолт, общий недостаток финансовых ресурсов, отток капитала из России, недостаточная развитость рынка корпоративных ценных бумаг, дальнейшее перераспределение собственности и консолидация капитала. Но все это происходит уже на фоне осознающих свои права акционеров. Начинает развиваться корпоративное управление в рамках конкретных корпораций, при наличии базовых государственных документов (Федеральный закон «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг», проект Кодекса корпоративного поведения), с более широким использованием апробированной мировой практикой норм и приемов.

2002 год – настоящее время: принятие Российского кодекса корпоративного поведения, создание Национального Совета по корпоративному управлению, разработка собственных кодексов корпоративного поведения

российскими корпорациями и крупнейшими компаниями. Внедрение норм корпоративного поведения во внутренние документы акционерных обществ: разработка отдельных положений об органах управления акционерным обществом, о комитетах при совете директоров, о ревизионной комиссии и внутреннем контроле. Данный этап можно характеризовать как новую веху развития российских акционерных обществ в связи с внедрением норм и принципов корпоративной этики в их повседневную практику. Это означает поступательность эволюционного процесса трансформации российских компаний и приближение их стандартов работы к международным.

Проблема определения сущности корпоративного управления чрезвычайно актуальна в силу существования различных точек зрения на это понятие. Вопрос исследования различных подходов к сущности корпоративного управления интересовал многих ученых. В трудах отечественных и зарубежных деятелей науки отражаются результаты анализа корпоративного управления в масштабе различных сфер деятельности человека. Полярно противоположные подходы к корпоративному управлению рассматривались в трудах таких зарубежных ученых, как Aleskerov F, Mas-Collel A, Moore J; а также отечественных: Агеев И.А., Бурков В.Н., Баранчикова Е.А., Булатов А.Н., Мащенко В.Е., Мишурова И.В., Семенов П.И., Радыгин А.Д. и др.

На сегодняшний день существует множество различных определений корпоративного управления. Так, Организация экономического сотрудничества и развития определяет его как «...систему управления и контроля над компанией»; Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг Российской Федерации дает четыре разных определения этого понятия: от «...системы отчетности перед акционерами» до

«...взаимоотношений между руководством компании и ее собственниками».

В контексте рассмотрения экономико-управленческой составляющей остановимся на следующем определении: «...корпоративное управление – совокупность экономических и административных механизмов, с помощью которых реализуются права акционерной собственности и формируется структура корпоративного контроля; система взаимодействий между руководством компании, ее советом директоров, акционерами и другими заинтересованными лицами для реализации их интересов [2, с.401].

Подход с точки зрения финансовой составляющей определяет корпоративное управление как определенные институциональные соглашения, обеспечивающие трансформацию сбережений в инвестиции и распределяющие ресурсы среди альтернативных пользователей в индустриальном секторе. Эффективное перетекание капитала между отраслями и сферами общества осуществляется в рамках корпораций, построенных на основе объединения банковского и промышленного капитала. Кроме того, объединение нескольких юридических лиц или компаний под единым управлением дает возможность снизить их потребности в оборотных средствах. Также надо иметь в виду, что финансовая мощь корпорации несет в себе такие преимущества, как гарантированное получение крупных кредитов, инвестиционная привлекательность.

С юридической точки зрения корпоративное управление – это совокупность юридических концепций и процедур, лежащих в основе создания и управления корпорацией, в частности, касающихся прав акционеров.

Другой подход к определению корпоративного управления – это управление интеграционным объединением, это управление определенным набором синергетических эффектов.

Подход с точки зрения менеджмента определяет корпоративное управление как управление, которое порождает корпоративную культуру, то есть комплекс общих традиций, установок, принципов поведения.

В апреле 1999 г. в специальном документе, одобренном Организацией экономического сотрудничества и развития¹ (она объединяет 29 стран с развитой рыночной экономикой), было сформулировано следующее определение корпоративного управления: «Корпоративное управление относится к внутренним средствам обеспечения деятельности корпораций и контроля над ними. Одним из ключевых элементов для повышения экономической эффективности является корпоративное управление, включающее комплекс отношений между правлением (менеджментом, администрацией) компании, ее советом директоров (наблюдательным советом), акционерами и другими заинтересованными лицами (стейкхолдерами). Корпоративное управление также определяет механизмы, с помощью которых формулируются цели компании, определяются средства их достижения и контроля над ее деятельностью». Там же были подробно описаны пять главных принципов надлежащего корпоративного управления:

Права акционеров (система корпоративного управления должна защищать права владельцев акций).

Равное отношение к акционерам (система корпоративного управления должна обеспечивать равное отношение ко всем

владельцам акций, включая мелких и иностранных акционеров).

Роль заинтересованных лиц в управлении корпорацией (система корпоративного управления должна признавать установленные законом права заинтересованных лиц и поощрять активное сотрудничество между компанией и всеми заинтересованными лицами в целях преумножения общественного богатства, создания новых рабочих мест и достижения финансовой устойчивости корпоративного сектора).

Раскрытие информации и прозрачность (система корпоративного управления должна обеспечивать своевременное раскрытие достоверной информации обо всех существенных аспектах функционирования корпорации, включая сведения о финансовом положении, результатах деятельности, составе собственников и структуре управления).

Обязанности совета директоров (совет директоров обеспечивает стратегическое руководство бизнесом, эффективный контроль над работой менеджеров и обязан отчитываться перед акционерами и компанией в целом).

Осенью 2002 г. компания *Interactive Research Group* в сотрудничестве с Ассоциацией независимых директоров² провела специальное исследование практики корпоративного управления в российских компаниях. Исследование осуществлялось по заказу Международной финансовой корпорации (*International Finance Corporation*, член Группы Всемирного банка), при поддержке Государственного секретариата экономических отношений Швейцарии (*SECO*) и агентства *Senter*

¹ Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (Organization for Economic Co-operation and Development — OECD) — международная экономическая организация развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики. Создана в 1948 под названием [Организация европейского экономического сотрудничества](#) (Organisation for European Economic Co-operation — ОЕЕС) для координации проектов экономической реконструкции [Европы](#) в рамках [плана Маршалла](#)

² АССОЦИАЦИЯ НЕЗАВИСИМЫХ ДИРЕКТОРОВ (АНД) является профессиональной организацией, объединяющей российских и международных корпоративных директоров и экспертов в области корпоративного управления, заинтересованных в развитии института независимых директоров.

Internationaal Министерства экономики Нидерландов.

В опросе приняли участие высшие должностные лица 307 акционерных обществ, представляющих широкий спектр отраслей и действующих в четырех регионах России: Екатеринбурге и Свердловской области, Ростове-на-Дону и Ростовской области, Самаре и Самарской области, Санкт-Петербурге. Уникальность исследования состоит в том, что оно сфокусировано на регионах и базируется на солидной и репрезентативной выборке. Усредненные характеристики фирм-респондентов таковы: количество сотрудников — 250, количество акционеров — 255, объем продаж — 1,1 млн. дол. В подавляющем большинстве случаев (75%) на вопросы анкет отвечали председатели советов директоров (наблюдательных советов), другие члены советов директоров, генеральные директора или их заместители.

Проведенный анализ позволил выявить наличие определенных общих закономерностей. В целом к компаниям, добившимся определенных успехов с точки зрения практики корпоративного управления, относятся те, которые:

- больше по величине оборота и чистой прибыли;
- испытывают потребность в привлечении инвестиций;
- проводят регулярные заседания совета директоров и правления;
- обеспечивают обучение членов совета директоров.

На основании полученных данных было сделано несколько ключевых выводов, объединенных в четыре большие группы:

- приверженность компаний принципам надлежащего корпоративного управления;
- деятельность совета директоров и исполнительных органов;
- права акционеров;
- раскрытие информации и прозрачность.

На сегодняшний день не существует единого, общепринятого определения корпоративного управления. Причин здесь много. В первую очередь, так как в РФ не существует четкого определения и нормативного закрепления понятия «корпорация» (а это основное понятие и объект управляющего воздействия в системе корпоративного управления), то и дефиниция корпоративного управления неоднозначна.

Во-вторых, широкое распространение понятия «корпорация» привело к тому, что в настоящее время этот термин применим ко множеству экономических явлений [3, С.147], а значит, и понятие «корпоративное управление» является дефиницией, в которую вкладывается различная смысловая нагрузка.

Целый ряд отечественных исследователей, таких как Мильнер Б.З., Храброва И.Ю., Гальперин В.М., Филиппов Д., Винслав Ю., уделили в своих работах внимание определению термина «корпорация».

Одни авторы отождествляют корпорацию с юридическим лицом, причём исключительно с организационно-правовой формой «акционерное общество». Другие рассматривают преимущественно экономическую сторону понятия «корпорация». Третьи делают акцент на социальной роли корпорации. Многие авторы отождествляют понятия «корпорация» и «организация». В настоящее время российский рынок в основном формируется крупными корпорациями. 10 крупнейших холдинговых групп обеспечивают порядка 50% ВВП. Общий же вклад корпораций составляет 85% ВВП. Доля предприятий малого и среднего бизнеса в формировании ВВП России по данным Федеральной службы государственной статистики составляет всего 15%. По оценкам независимых агентств (с учетом «теневого» бизнеса) доля малого и среднего бизнеса – 30%, крупных корпораций – 70% [7].

Вследствие этого можно сделать вывод, что макроэкономические тенденции в своем глобальном масштабе больше всего формируются крупными корпорациями. Корпорации, особенно крупные, имеют несомненные преимущества перед отдельными предприятиями, в частности:

- за счёт эффекта масштаба производства имеют более низкие затраты на единицу продукции или услуг;
- обладают большими возможностями диверсификации своей деятельности, что уменьшает риск потерь, связанных с колебаниями рыночной конъюнктуры;
- охватывают более широкие сегменты рынка и получают за счёт этого ощутимые конкурентные преимущества;
- вызывают большее доверие у финансово-кредитных государственных учреждений и быстрее могут получить от последних различные преференции.

Анализируя общемировые тенденции становления корпораций, специалисты выделяют три основных этапа [4, С.36]. Каждый этап отражает существенные черты корпораций, сформировавшиеся в обществе на тот период.

В начале XX-го столетия корпорации, появившиеся в ходе промышленной революции, воспринимались как имущество их владельцев. Считалось, что они служат исключительно цели обеспечения адекватной отдачи на вложенные в них средства. Корпорация рассматривалась как *машина*, работники и управляющие являлись частями этой машины. В этот период господствует механистическая модель управления. Для данного этапа были характерны следующие условия:

- владелец обладает неограниченной властью над работниками и распоряжается ими по своему усмотрению;
- уровень квалификации работников очень низкий и нет стимулов для совершенствования;
- уровень образования и запросов очень низкий, так как постоянно давит угроза

экономических лишений, связанных с безработицей.

В период после Второй мировой войны механистическая концепция корпорации была разрушена, этот период стал характеризоваться восприятием корпорации как *организма*. Увеличение числа фирм вызвало закономерные процессы конкуренции и концентрации. Целью корпораций того периода стали две важнейшие задачи - выживание и рост. Получение прибыли отходит на второй план по причине усиления качественных характеристик производства и управления. Считалось, что корпорация сама по себе сложная структура и успех или неудачи ее функционирования кроются в ее внутренней структуре. Наличие внешней среды просто не предполагалось, естественно, не учитывалось и ее влияние. Данный этап характеризуется следующими условиями:

- усложнение технического содержания труда вызвало существенный рост уровня образования работников;
- повышается зависимость работодателей от работников, совершенствуются механизмы управления работниками;

Следующий этап развития корпорации приходится на период 80-90 гг. XX столетия, характеризуется отрицанием корпорации как организма и выдвигает к ней иные требования. Прежде всего, усиление государственного регулирующего воздействия на хозяйственную жизнь привело к осознанию необходимости развития средового подхода к функционированию корпорации. Каждая корпорация не обособлена сама по себе, а функционирует во взаимодействии с другими рыночными институтами. Окончательно утверждается концепция корпорации как *организации*. Во-вторых, усложняются задачи управления корпорацией: выдвигаются требования к первостепенности удовлетворения потребностей акционеров, что влечет за собой осознание необходимости формирования корпоративной культуры

и принципов корпоративного управления.

С нашей точки зрения, корпорация предполагает, прежде всего, наличие в своей структуре корпоративных форм правления, таких как совет директоров, общее собрание акционеров, исполнительные органы. Это форма организации предпринимательской деятельности, основанная на долевого собственности, уникальном способе финансирования (привлечение финансовых средств неограниченного круга лиц через продажу акций на фондовом рынке), юридическом статусе, ограниченной ответственности собственников, разделении функций владения и управления.

Для того же чтобы дать авторское определение корпоративного управления, необходимо констатировать, что в рассмотренных нами различных подходах к сущности данной дефиниции отсутствует комплексность (авторы делают акцент на одном из элементов корпоративного управления: представляют его как управление организацией либо набор средств, с помощью которых участники представляют и защищают свои корпоративные интересы и т.д. Существуют и попытки интеграции корпоративного управления с управлением определённым набором синергетических эффектов, что относится к интеграционным процессам в бизнесе и как стратегическая альтернатива может рассматриваться советом директоров или собранием акционеров, но не является сущностной характеристикой корпоративного управления¹. Мы считаем наиболее целесообразным рассматривать корпоративное управление системно, понимая под этим термином, прежде всего, систему взаимодействия органов корпоративного правления, управление организационно-правовым оформлением бизнеса, опти-

¹ Филиппев Д. Концептуальный анализ понятий теории корпоративного управления // Предпринимательство. - №5. - 2009. - С.149.

мизацией организационных структур, построение внутри компании межфирменных отношений в соответствии с принятыми целями для обеспечения наиболее выгодного перераспределения сконцентрированных в корпорации ресурсов.

Библиографический список

1. Долгопятова Т.Г. Становление корпоративного сектора и эволюция акционерной собственности. Препринт WP1/2003/03 — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — с. 3-8.
2. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с. — (Библиотека словарей "ИНФРА-М").
3. Филиппев Д. Концептуальный анализ понятий теории корпоративного управления // Предпринимательство. - №5. - 2009. - С.147-150.
4. Шеин В., Жуплев А. Российские акционерные компании: парадоксы развития // Журнал для акционеров. - 2003. - №1. - с.36-38.
5. Glossary of Corporate Governance Terms & Acronyms, <http://www.thecorporatelibrary.com/>
6. Notes on Corporate Governance Manual, <http://www.ifc.org/europe/default/descrption/indexen/footen/footen.html>
7. www. gks. ru

Bibliographic list

1. Dolgotaypova T.G. Formation of corporate sector and evolution of the joint-stock property. Pre-print WP1/2003/03 — M: GU VShE, 2003. — p. 3-8.
2. Rajzberg B. A, Lozovsky L. Sh, Starodubtsev E.B. Modern economic dictionary. 5 book., the reslave.— M: INFRA TH, 2007. — 495 p. — (Library of dictionaries "INFRA TH").
3. Filipev D. Conceptual analysis of concepts of the theory of a corporate governance // Business. - №5. - 2009. - p.147-150.

4. Sheyin B, Zhuplev A. Russian joint-stock companies: paradoxes of development//Magazine for shareholders. - 2003. - №1. - p.36-38.

5. Glossary of Corporate Governance Terms & Acronyms, <http://www.thecorporatelibrary.com/>

6. Notes on Corporate Governance Manual,

<http://www.ifc.org/europe/default/describe/indexen/footen/footen.html>

7. www.gks.ru

Т.Н. Хачикьян

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПОСРЕДСТВОМ МЕХАНИЗМОВ МОТИВАЦИИ

Аннотация

Статья посвящена методологии развития предпринимательских структур посредством механизмов мотивации. Разработана стадийная схема реализации предпринимательского потенциала, дано определение понятия мотивации к предпринимательской деятельности, обоснован алгоритм принятия решения о старте бизнеса.

В результате социологического исследования, проведенного автором, были определены наиболее предпочтительные сферы (отрасли) деятельности для старта малого бизнеса в Ростовской области и основные источники финансирования бизнеса начинающими предпринимателями, рассмотрены факторы мотивации для старта и развития бизнеса у протопредпринимателей и действующих предпринимателей.

Annotation

The article is devoted to the methodology of the development of business structures by means of motivation mechanisms. The periodical diagram of the realization business potential is worked out, the definition of motivation for business undertakings is given, the algorithm of coming to a decision about the starting of business is explained.

As a result of sociological research, carried out by the author, the most preferable spheres (branches) of activity for the starting of small business in Rostov region and main sources of finance business were defined, the motivation factors for starting and development of business were examined.

Ключевые слова

Предпринимательство, мотивационные механизмы, мотивация к предпринимательской деятельности, потенциальные предприниматели (протопредприниматели), раннее предпринимательство, открытие бизнеса.

Key words

Business undertakings, motivation mechanisms, motivation for the business undertakings, potential businessmen (protobusinessmen), early business undertakings, starting of business.

Поступательное развитие предпринимательства является важнейшим фактором роста рыночной экономики, а

в переходных обществах – показателем успешности рыночных реформ. В любом обществе, основанном на рыночной

экономике, ценностях свободы и ответственности за собственное благополучие, всегда присутствуют лица, желающие начать собственное дело. Важной задачей является оценка человеческого потенциала развития предпринимательства, то есть «предложения» предпринимательских услуг обществу.¹

Предпринимательство — историческая категория. Оно не является чем-то окончательно сложившимся и застывшим. Меняется его содержание и форма, расширяется сфера приложения. Поступательное развитие предпринимательства, являющегося продуктом рыночного хозяйства, неразрывно связано с эволюцией последнего.

Можно выделить несколько *стадий реализации предпринимательского потенциала общества*, которые проходят все, кто предполагает начать и реально начинает собственный бизнес. Они представляют собой стадии зарождения и постепенного вызревания предпринимательского проекта, которые имеют ряд общих черт: повышенную внутреннюю лабильность, неопределенность перспектив, скудость информации о происходящем на рынке, отсутствие разветвленных сетевых возможностей, форм взаимодействия и прочее. Однако на каждой из этих стадий предприниматель выступает в несколько иной роли, выполняет иные ролевые функции и решает различные задачи.

Разработанная автором стадийная схема отражает указанные особенности так называемого потенциального и раннего предпринимательства (бизнеса*) (рис. 1) (см. ниже).

Когда человек по тем или иным причинам решает для себя вопрос: «Быть или не быть» предпринимателем, ему особенно важно не только понять, чем предпринимательство отличается от других видов деятельности, но и попо-

бовать свои силы в решении задач, с которыми ему придется столкнуться при создании бизнеса. Особая важность правильного решения этого вопроса обусловлена как риском потери всех своих вложений, так и возможностью утраты уверенности в своих силах. Выделяют три главных критерия отбора потенциальных предпринимателей, которые в значительной степени могут predeterminedить эффективность вложения средств:

- 1) наличие предпринимательских способностей;
- 2) достаточно сильную мотивацию к созданию собственного бизнеса;
- 3) наличие перспективной бизнес-идеи.

Одним из компонентов заинтересованности в достижении максимальных экономических и социальных результатов предпринимательской деятельности является мотивационный механизм. Человеческая деятельность всегда обусловлена определенной мотивацией, то есть каким-то конкретным интересом, удовлетворение которого побуждает индивида к определенным действиям с целью желательного, или еще лучше — обязательного его достижения. Мотивацию же к предпринимательской деятельности можно рассматривать как совокупность факторов, механизмов и процессов удовлетворения человеком своих потребностей и ожиданий в выбранной им работе, обеспечивающих возникновение у людей побуждений к достижению жизненно необходимых целей.²

В процессе ситуационного развития мотивации оценивается возможность и определяется способ достижения необходимого результата. Таким образом, мотивационный механизм следует рассматривать как упорядоченную совокупность мотивов достижения сложной цели (результативная мотивация).

¹ Чепуренко А.Ю. Раннее предпринимательство в России. // Мир России, 2008, № 2, с. 116-145.

² Определение «мотивация к предпринимательской деятельности» дано автором



Рис. 1. Стадии реализации предпринимательского потенциала общества

(Разработано автором)

(* В данной статье не делается различия между понятиями «предпринимательство» и «бизнес», поэтому их можно отождествить).

Мотивационный процесс предпринимательской деятельности начинается с оценки результата, к которому приведет данная ситуация (обозначим ее как валентность¹ ситуации), затем определяются возможные действия, ведущие к результату, который повлечет за собой желательные последствия (обозначим его как валентность действия). Валентности ситуации и действия в виде переменной «ценности» будет вклю-

чать в себя валентность результата, то есть сумму всех взвешенных с учетом их инструментальности значений привлекательности последствий, которые предположительно повлекут за собой ситуацию или действие к созданию своего бизнеса.

Таким образом, центральным моментом будет являться результат действия. Сам по себе он не обладает какой-либо привлекательностью, но она придается ему привлекательностью последствий, которые этот результат влекут за собой. Такое разделение результата и

¹Под валентностью понимается произведение ожидания и ценности

последствий представляется оправданным по четырем причинам.

Во-первых, субъект может непосредственно вызвать лишь результаты действия, но не их последствия. Результат действия может сделать возможным или очень вероятным наступление определенного последствия. Иными словами, связь между возможным результатом и его последствиями необходимо обдумать заранее, так как она определяется внешними причинами.

Во-вторых, результат действия имеет, как правило, не одно, а несколько последствий, некоторые из которых могут быть незапланированными или даже неожиданными.

В-третьих, один и тот же результат может иметь для разных людей различные или по-разному оцениваемые последствия в зависимости от различия всевозможных личностных переменных.

В-четвертых, разные последствия могут быть внутренними или только внешними, связанными с результатом

действия (то есть однородными или разнородными по отношению к нему). Стадии мотивационного процесса предпринимательской деятельности можно представить в виде четырех типов ожиданий (рис. 2).

Следовательно, мотивационный механизм предпринимательства направлен на достижение успеха и выживание в конкуренции в ближайшей и отдаленной перспективе на основе гибких диверсифицированных реакций на изменение внешней среды и осуществления непрерывной цепи нововведений на продукцию и технологию. Действенность этого механизма обеспечивают мотивы конкуренции и кооперации при создании новой продукции и технологии, предпринимательские стратегии, мотивы предпринимательского риска, мотивы предпринимательских реакций на изменения внешней среды, мотивы внутрифирменного предпринимательства, обеспечивающего гибкость управления и восприятие нововведений.

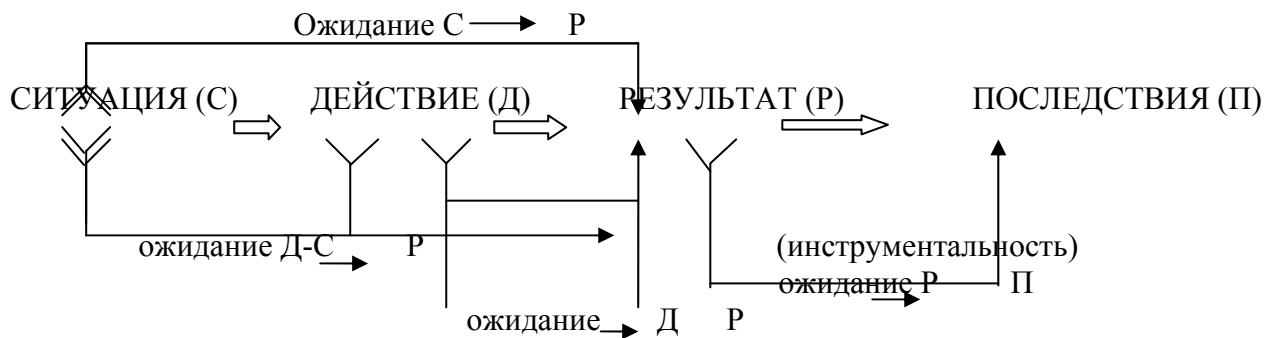


Рис. 2. Типы ожиданий, относящиеся к стадиям мотивационного процесса предпринимательской деятельности⁴

⁴Х. Хекхаузен Мотивация и деятельность. 2-е изд. – СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. – 860с., стр. 737-738

Для исследования факторов мотивации к предпринимательской деятельности автором было проведено исследование протопредпринимателей и действующих предпринимателей с помощью анкетного опроса. Всего в исследовании

было опрошено 109 руководителей и специалистов предпринимательских структур из города Ростова-на-Дону и Ростовской области. Результаты анализа мотивов создания собственного бизнеса представлены в таблице 1.

*Таблица 1. Почему бы вы хотели создать свое предприятие?
(Разработано автором по результатам исследования)*

<i>Ответы на вопрос: почему хотели бы создать свое предприятие</i>	<i>в % от выборки (N = 109)</i>
Хочу стать предпринимателем	29,4
Нет другого места работы	2,8
Имею работу, но ищу лучшие условия	22,9
Комбинация всех вышеуказанных причин	5,5
Не знаю	9,2

В целом среди людей, стремящихся открыть собственный бизнес, значительно чаще встречаются лица, которых полностью удовлетворяет их нынешняя оплата труда, уровень жизни которых за последний год несколько повысился или остался прежним, которые частично удовлетворены как режимом труда, так и содержанием работы и возможностью реализации профессиональных знаний и опыта. Зато их, как правило, полностью не удовлетворяют имеющиеся у них возможности профессионального и служебного роста и реализации собственных идей, а также невозможность быть независимыми. По-видимому, все указанные мотивы можно рассматривать как проявление здорового прагматизма: люди считают, что обладают более высоким потенциалом, который не может быть раскрыт в рамках их нынешней социальной позиции, и имеют вполне рациональные основания ожидать, что смогут добиться успеха именно как предприниматели.

Для того чтобы предсказать, примет ли человек какие-либо усилия для открытия собственного бизнеса, необходимо определить его устойчивые мотивы. Для этого ему необходимо от-

ветить на четыре вопроса, то есть измерить максимальные переменные. Три вопроса из этих четырех касаются различных типов ожидания, а четвертый относится к важным для предпринимателя последствиям действия. Эти четыре вопроса задаются в форме логической цепочки: каждый следующий вопрос следует задавать лишь при условии определенного ответа на предыдущий вопрос. Вопросы эти представлены на рис. 3.

Первый вопрос относится к ожиданию «ситуация – результат». Если открытие бизнеса, предполагаемого человеком, будет вызвано развитием ситуации самой по себе, то потенциальному предпринимателю нет никакого смысла делать что бы то ни было самому. Такая ситуация может иметь место в том случае, когда результат (открытие бизнеса) предопределен заранее, независимо от исхода предстоящей деятельности. Действие оправдано лишь в том случае, когда с его помощью можно чего-то достичь.

Второй вопрос затрагивает ожидание «действие – результат», то есть направлен на получение информации о том, может ли потенциальный предпри-

ниматель сам вызвать намеченный результат. Если это не так, то человек может прекратить свои попытки, и ему уже незачем задавать следующие вопросы. Третий вопрос касается возможных последствий, которые повлекут за собой старт бизнеса; этот вопрос призван выяснить, являются ли различные последствия результата действия в целом достаточно важными для того, чтобы затрачивать усилия для их достижения. Если это не так и последствия не обладают позитивной побудительно-

стью, будущий предприниматель не станет готовиться к открытию бизнеса, даже если подготовит и гарантирует ему успешный результат. Если же последствия важны для него, то останется еще последний вопрос об ожидании «результат - последствия» (то есть об инструментальности) по отношению к желательным последствиям, то есть о том, повлечет ли за собой открытие собственного бизнеса желательные последствия.

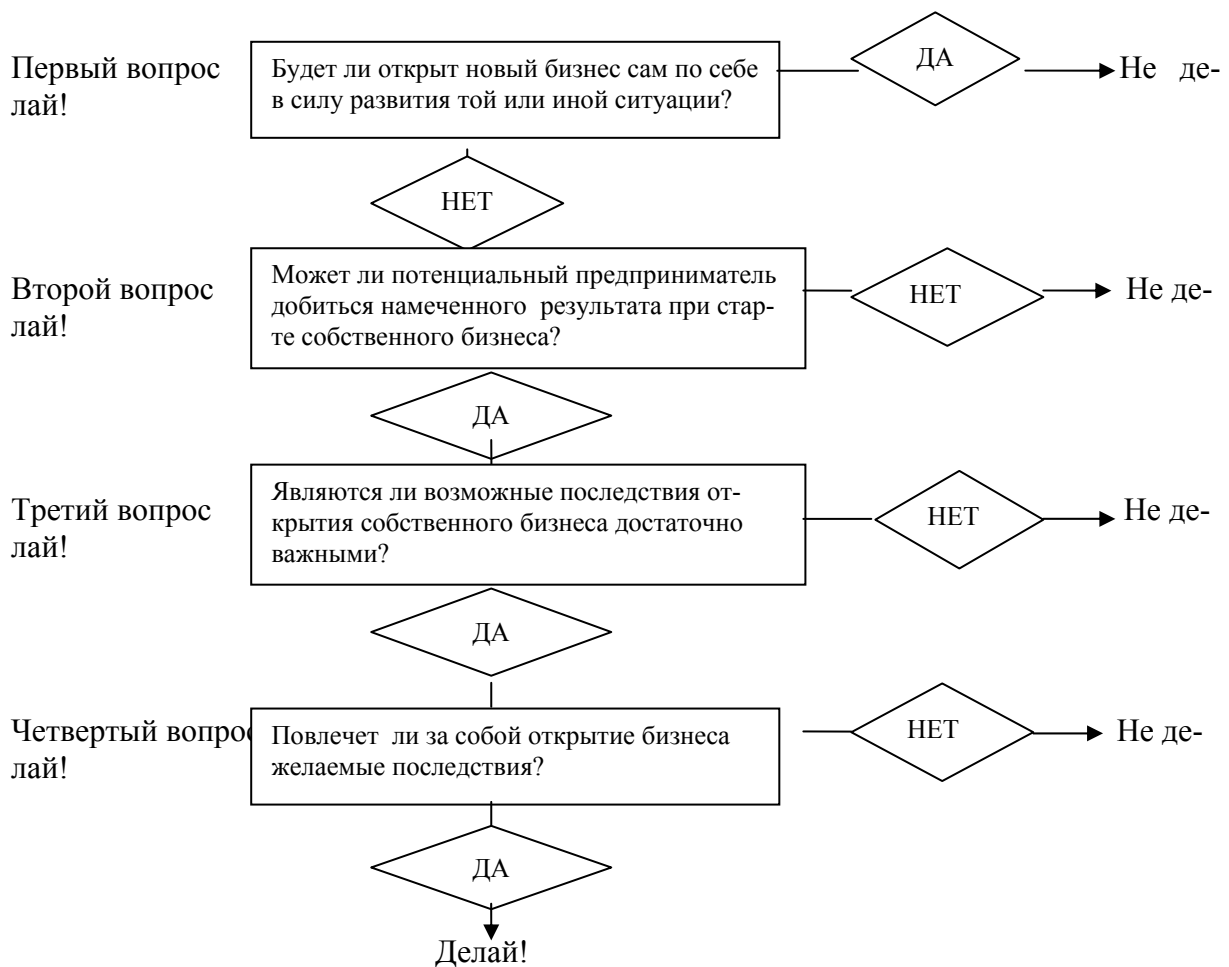


Рис.3. Алгоритм принятия решения о старте бизнеса
(Разработано автором)

Таким образом, данная модель отражает процессы целенаправленного действия.

После того как выяснится, примет ли человек какие-либо усилия для открытия собственного бизнеса или нет, будущий предприниматель задума-

ется над сферой деятельности своего предприятия. В результате исследования, проведенного автором, были определены наиболее предпочтительные сферы (отрасли) деятельности для старта малого бизнеса в Ростовской области (см. таблицу 2).

*Таблица 2. Отрасли, которые являются наиболее предпочтительными
(Разработано автором по результатам исследования)*

<i>Отрасли</i>	<i>В % от числа потенциальных предпринимателей (N=109)</i>
1	2
Промышленность	2,6
Строительство	7,7
Транспорт	3,8
Оптовая торговля	10,3
Розничная торговля	14,1
Бытовое обслуживание	5,1
Общественное питание	5,1
Интеллектуальные услуги (включая образование), консалтинг	10,3
Сельское хозяйство	2,6
Посредническая деятельность	7,7
Финансовые услуги	9,0
Научно-техническая деятельность	3,8
Туризм, спорт, культура	4,9
Здравоохранение	2,4
Затрудняюсь ответить	2,4

Поотраслевая структура, представленная в таблице 2, отражает ситуацию, которая может сложиться. Менее всего будет развита промышленность, сельское хозяйство, которые имеют от общего массива по 2,6%, и здравоохранение – 2,4%.

Значительная часть ранней предпринимательской активности финансируется из внутренних источников. В то же время начинающие предприниматели активно привлекают и внешние источники финансирования (см. табл. 3).

*Таблица 3 Выбор источников финансирования бизнеса начинающими предпринимателями
(Разработано автором по результатам исследования)*

<i>Источники внешнего финансирования</i>	<i>Всего по начинающим предпринимателям, %</i>
Родственники	29,62

Знакомые и друзья	26,09
Банки	27,87
Государственные программы	16,39

Возможность открытия собственного дела, во-первых, может быть ограничена некоторыми внешними и внутренними рамками – например, законодательством, отсутствием определенных видов капитала и т.д. Во-вторых, она определяется неким набором присущих предпринимателю личных свойств и качеств, а также наличием у него некоторых ресурсов.

В первую очередь, следует различать объективные и субъективные предпосылки, делающие в принципе возможным для того или иного лица открытие собственного дела, с одной стороны, и его субъективную склонность, либо неготовность к предпринимательскому старту, с другой стороны. Если первое – наличие соответствующих ресурсов – является необходимым условием для того, чтобы начать свое дело и быть успешным в предпринимательстве, то второе – наличие соответствующей мотивации – является, скорее, достаточным условием.

Во многом набор и интенсивность индивидуальных характеристик, благоприятствующих вовлечению в предпринимательство и успешности бизнеса, зависят от наличия возможностей для предпринимательского старта. В литературе предпринимательские возможности определяют как «ситуации, в которых новые товары, услуги, ресурсы, рынки, способы организации могут быть представлены через формирование новых средств, целей или средства-цели модели». Иначе говоря, предпринимательские возможности – нечто, что при умелых действиях предпринимателя способно принести успех и высокую прибыль.

Предприниматель, с одной стороны, может сам создавать эти цели и средства; они создают или распознают ранее не замеченные, ранее не существовавшие на рынке. С другой стороны, на рынке могут присутствовать возможности, более или менее доступные многим; так, например, отрасли могут различаться в зависимости от наличия в них потенциальных возможностей (например, биотехнологии признаются более перспективным направлением с точки зрения быстрого развития, получения большей прибыли, чем, например, розничная торговля).

Другими словами, есть объективные возможности, которые признаются большинством и видны многим (различия между отраслями), а есть те, которые не столь очевидны – именно здесь предприниматель наиболее подвержен риску неудачи, но вместе с тем они содержат большой потенциал прибыли (так, например, предприниматель способен обнаружить, создать новую нишу на уже сформировавшемся рынке, например, розничной торговли).

Успешный предприниматель обладает уверенностью в том, что он может организовывать собственные усилия и предпринимать эффективные действия для достижения целей, а также способностью видеть предпринимательские возможности.

Таким образом, мотивация может выступать тем сложным механизмом соотношения внешних и внутренних факторов поведения, который определяет возникновение, направление, а также способы осуществления конкретных форм деятельности. Трудно изолироваться от воздействия одного из факторов – они взаимопереплетены, в чем-то

дополняют, а в чем-то нейтрализуют действия друг друга.

Оценивая положительно всю совокупность мотивационных факторов, предприниматель может спокойно открывать свое дело, успех ему будет обеспечен. Однако стопроцентной удаче трудно ожидать, поэтому приходится тщательно взвешивать все составляющие экономики бизнеса, его положительные и отрицательные стороны; оценивать, насколько будут удовлетворены мотивационные ожидания.

Библиографический список

- 1.Х. Хекхаузен Мотивация и деятельность. 2-е изд. – СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. – 860с., стр. 737-738
- 2.Чепуренко А.Ю. Раннее предпринимательство в России. // Мир России, 2008, № 2, с. 116-145.

Bibliographic list

- 1.H. Hekhauzen Motivation and activity. 2d edition. – St. Petersburg.: Piter; M.: Smysl, 2003 – 860 p., p. 737 – 738
- 2.Chepurenko A. Yu. Early business undertakings in Russia. // Mir Rossii, 2008, № 2, p. 116 - 145

Н.О. Старкова

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

Предложена модель совершенствования управления интеллектуальными активами (УИА) предприятия. В соответствии с представленной структурой целей и задач УИА разработана стратегическая программа развития интеллектуальных активов на предприятии, включающая в себя определенные основные направления развития ИА, критерии и индикаторы оценки, распределяемые в соответствии с функциональной структурой УИА. Предложены рекомендации по проведению процедуры мониторинга и контроля за выполнением данной программы.

Annotation

A model to improve enterprise's intellectual assets management (IAM) has presented. In accordance with presented framework of goals and objectives of IAM has developed a strategic program for development of enterprise's intellectual assets (IA), which includes some basic directions of development of IA, criteria and indicators for evaluation, and distributed in accordance with functional structure of IAM. Recommendations for procedures for monitoring and controlling implementation of this program have proposed.

Ключевые слова

Интеллектуальные активы (ИА), управление интеллектуальными активами (УИА), система управления интеллектуальными активами, программа совершенствования управления, программа развития интеллектуальных активов, индикаторы оценки интеллектуальных активов.

Keywords

Intellectual assets (IA), intellectual assets management (IAM), system of intellectual assets management, program of management improvement, program of intellectual assets development, indicators of intellectual assets evaluation.

В настоящее время проблема развития субъектов современной экономики за счет принципиально новых, уникальных факторов достаточно активно обсуждается зарубежными и российскими учеными и практиками. Фактором развития современного предприятия в рыночных условиях является развитие его интеллектуальных активов (ИА) и совершенствование системы управления интеллектуальными активами (УИА) [5].

Совершенствование системы УИА подразумевает процесс решения проблемы повышения ее эффективности [4]. Для деятельности предприятия, связанной с использованием ИА, условие эффективности в общем виде выглядит как формирование объема и структуры интеллектуальных активов, обеспечивающих наивысшую их производительность. Процесс совершенствования УИА фирмы включает в себя следующие элементы:

- выработку направлений и принципов политики предприятия, направленной на создание и использование ИА (система целей);

- формирование организационного механизма УИА (система достижения целей);

- осуществление мероприятий по формированию и использованию ИА (управление фактическим процессом).

Осуществление дальнейшей детализации генеральной цели УИА в рамках указанных направлений позволяет выделить в их составе следующие укрупненные задачи деятельности по формированию и использованию ИА фирмы:

1. Выработку направлений и принципов политики предприятия по формированию и использованию ИА:

- определение необходимого («желаемого») объема и структуры ИА фирмы и их динамики на прогнозируемый временной период;

- определение основных направлений деятельности по формированию и использованию ИА и расстановка приоритетов;

- определение общих потребностей в информационных ресурсах (внешних и внутренних) и выработка стратегии по их формированию и преобразованию в ИА;

- определение качественных и количественных критериев развития и оценки интеллектуального потенциала предприятия;

- определение основных направлений реализации «избыточных» ИА, не используемых в процессе функционирования предприятия;

- определение форм и методов защиты ИА предприятия;

- определение методов пресечения нарушения исключительных прав предприятия на ИА;

- определение методов мониторинга ИА.

2. Формирование организационного механизма УИА:

- формирование организационной структуры управления деятельностью по формированию и использованию ИА;

- формирование методической, информационной, документарной и технической базы УИА;

- управление подсистемой УИА.

3. Осуществление мероприятий по формированию и использованию ИА:

обоснование, планирование, проектирование и организация конкретных мероприятий (проектов) по формированию необходимых и достаточных информационных ресурсов предприятия и их преобразованию в ИА;

управление реализацией проектов преобразования информационных ресурсов в конкретные элементы структуры ИА предприятия;

обеспечение охраны ИА предприятия, в том числе правовой;

мониторинг интеллектуальных активов;

пресечение нарушения исключительных прав предприятия на ИА;

принятие решений о целесообразности дальнейшего использования, модернизации, изменений или ликвидации отдельных направлений деятельности по использованию ИА;

коммерциализация ИА;

общий анализ эффективности интеллектуального потенциала фирмы и определение целесообразности изменений его объема или структуры.

Уже на данном этапе представленная структура целей и задач УИА предприятия может стать основой для выработки организационных решений по поводу целесообразности выделения подразделения по управлению ИА в формальной структуре предприятия, ее статуса (управление, отдел, сектор, отдельное лицо), численности персонала и т.п. Место подсистемы управления интеллектуальными активами в общей системе управления предприятия определяется в соответствии с целями, задачами и функциями УИА, что может быть документально оформлено в виде Положения о службе УИА.

В современных условиях в практике функционирования российских предприятий преобладают краткосрочные формы планирования. Однако решения, принимаемые относительно формирования ИА, ориентированы на долгосрочную перспективу [7]. В соот-

ветствии с данным предположением основой процесса развития информационно-интеллектуальной базы предприятия является программа, ориентированная на долгосрочный период развития. Предлагаемый вариант программы развития ИА предприятия представлен в таблице 1.

Основными элементами данной программы являются направления развития ИА, а также реализуемые в рамках этих направлений мероприятия. Однако они не могут быть оторваны от функциональных подсистем (управление организационными изменениями, управление информационными системами, управление НИОКР и технологическими инновациями, управление человеческими ресурсами, управление рыночными ИА, управление правами собственности на ИА) [3]. Следовательно, распределение направлений и мероприятий развития ИА должно осуществляться в соответствии с функциональной структурой УИА. Кроме этого, в программе должны быть указаны основные элементы развития ИА. Их группировку и распределение также целесообразно осуществлять в рамках конкретных элементов функциональной структуры УИА:

Направления развития и те мероприятия, которые лежат в рамках этих направлений, должны иметь определенные критерии оценки (индикаторы). Индикаторы могут быть разделены на 3 вида: индикаторы роста/возобновления, индикаторы стабильности и индикаторы эффективности [8]. В представленной программе по каждой группе индикаторов определен набор показателей, соответствующих специфике конкретной подсистемы и особенностям элементов развития. Выбор показателей обусловлен двумя факторами: принципиальной значимостью и достаточной доступностью данных для их расчета. В зависимости от специфики предприятия состав показателей может быть пересмотрен.

Наиболее целесообразным временным горизонтом конкретной программы является 10-15 - летний период. В условиях относительно стабильной экономики

этот горизонт может быть значительно расширен, что подтверждает практика функционирования ведущих западных компаний [1,6]. Специфика

Таблица 1. Предложения по формированию программы развития интеллектуального потенциала предприятия (составлено автором)

Подсистема управления ИА	Основные элементы развития	Предложения по развитию ИА			
		Основные направления развития	Индикаторы оценки ИА		
			Индикаторы роста/возобновления	Индикаторы эффективности	Индикаторы стабильности
1	2	3	4	5	6
Управление НИ-ОКР и технологическими инновациями	Увеличение инновационного потенциала фирмы. Повышение рентабельности производственных затрат. Повышение качества и экологичности продукции. Увеличение частоты обновления продуктового ассортимента.	Организация и проведение фундаментальных и прикладных исследований. Материальное стимулирование авторов новых технологий, ноу-хау, рационализаторских предложений и других производственно-технологических ИА. Обучение и стажировка ученых и специалистов, в том числе участие специалистов в научных проектах сторонних организаций. Приобретение научно-технической и производственной информации. Организация и осуществление деятельности по совершенствованию продукции, обновлению, расширению ассортимента. Проведение совещаний представителей непосредственного производства со специалистами, занятыми научными исследованиями и разработками.	Доля инновационных технологий в общем числе технологий, используемых фирмой. Доля объема продаж новых продуктов.	Индекс эффективности инновационной деятельности.	Уровень рационализаторства.

Продолжение таблицы 1

Управление информацией с помощью систем	Сокращение сроков поиска нужной информации. Расширение зоны поиска информации. Повышение надежности хранения и защиты внутрифирменной информации.	Создание автоматизированной системы документооборота. Организация системы получения и эффективного использования информации, поступающей из внешней среды. Поддержание современного уровня информационной системы фирмы.	Индекс обновления компьютерной техники.	Индекс качества хранения документов.	Коэффициент качества поддержки пользователей. Коэффициенты технической оснащенности офиса
Управление организационными изменениями	Улучшение организационной культуры. Справедливость в оплате труда. Увеличение мотивации к более эффективной работе.	Создание четкого и ясного представления у сотрудников о функциональном назначении и образе организации. Утверждение системы справедливой оплаты труда. Разработка и реализация программ развития мотивации и преданности сотрудников своей организации. Применение методов материального и нематериального стимулирования новаторства, творческой инициативы. Реализация социальных программ. Проведение мероприятий по повышению безопасности жизнедеятельности сотрудников организации и улучшению	Удовлетворенность персонала своей организацией	Уровень дисциплины на предприятии	Оценка организационной культуры организации. Оценка внутреннего имиджа
1	2	3	4	5	6

		<p>условий труда.</p> <p>Разработка положений, должностных инструкций, нормативных документов.</p> <p>Исполнение системы взысканий за нарушение трудовой дисциплины.</p> <p>Создание на предприятии благоприятных условий прохождения летней и преддипломной практики студентов.</p> <p>Учет и анализ жалоб, предложений и идей потребителей, связанных с необходимостью осуществления корректировки внутренней культуры фирмы.</p>			
Управление человеческим развитием	<p>Увеличение компетентности.</p> <p>Увеличение знаний.</p> <p>Уменьшение сроков адаптации новичков.</p> <p>Усиление взаимодействия.</p>	<p>Разработка внутрифирменных программ развития человеческих ресурсов, адаптированных к условиям организации.</p> <p>Осуществление рационального выбора внешних образовательных, квалификационных программ по развитию профессиональных знаний сотрудников фирмы.</p> <p>Рационализация деятельности по набору, отбору и адаптации новых сотрудников на фирме.</p> <p>Осуществление деятельности по формированию атмосферы максимального взаимодействия в коллективе.</p> <p>Издание и приобретение специальной литературы для проведения адаптационных, ориентационных, обучающих программ, программ по развитию взаимодействия коллектива, повышения эмоционально-психологической совместимости сотрудников.</p>	<p>Индекс изменения уровня квалификации сотрудников фирмы.</p> <p>Доля опытных наставников среди основного производительно-го персонала</p>	<p>Индекс изменения сроков адаптации</p> <p>Индекс взаимодействия;</p>	<p>Индекс приверженности сотрудников своей организации</p>

Продолжение таблицы 1

Управление рыночными ИА	Усиление взаимосвязи фирмы и ее потребителей. Улучшение имиджа. Увеличение удовлетворенности клиента.	Ознакомление внешней аудиторией с символикой, стилем и продукцией фирмы. Организация и создание стабильной системы распределительных каналов. Организация и осуществление эффективного маркетинга. Развитие (создание) и мониторинг внешних коммуникационных каналов фирмы.	Индекс темпа роста объема реализации продукции.	Коэффициент чувствительности рынка к коммуникационным усилениям фирмы. Индекс частоты заказов.	Оценка внешнего имиджа (коммуни-кабельности, репутации) фирмы. Индекс преданности потребителей.
Управление правами собственности на ИА	Повышение уровня защиты уникальности продукции.	Создание общекорпоративной системы охраны интеллектуальных ресурсов и ИА предприятия. Осуществление деятельности, связанной с оформлением и оценкой прав на ОИС: Организация системы взаимозачетов с авторами, владельцами и временными пользователями ОИС. Организация и осуществление внешнего использования ОИС.	Индекс изменения уровня правовой защищенности ИА фирмы.	Индекс рентабельности затрат на защиту ИА.	Доля дохода от внешнего использования ОИС.

нестабильной экономики в совокупности с начальным периодом становления системы УИА могут явиться условиями снижения реальных горизонтов планирования на отечественных предприятиях до 3-5 лет. На базе представленной программы могут формироваться средне- и краткосрочные планы. В частности, конкретную программу предлагается составлять в виде своего рода рамочной конструкции, составными элементами которой будут краткосрочные планы, охватывающие однолетний период.

Разработка программы развития интеллектуального потенциала предприятия должна осуществляться непо-

средственно службой УИА. Однако эта программа должна охватывать все подсистемы управления фирмы, то есть представлять собой систему отдельных взаимосвязанных и скоординированных между собой в рамках общей корпоративной стратегии планов развития интеллектуального потенциала каждого конкретного подразделения.

Служба УИА может брать на себя ответственность самостоятельно разрабатывать планы развития ИА для этих подразделений и устанавливать относящиеся к их компетенции плановые показатели по ИА только после проведения предварительного анализа и мониторинга общего состояния всех интел-

лектуальных активов предприятия. Эти планы должны быть включены в планы данных подразделений, но при этом быть взаимосвязанными в единую программу общего развития всех ИА фирмы. Планирование издержек, связанных с реализацией намеченных мероприятий, должно осуществляться совместно службой УИА и подразделением по управлению финансами. Помимо этого, программа развития ИА предприятия должна составляться с учетом влияния внутренних и внешних факторов и соответственно быть адаптированной к их непредвиденным изменениям. Таким образом, она должна состоять из запланированных действий, позволяющих внесение в них уточнений, корректировок, а также продления из-за непредвиденных обстоятельств.

Для успешной реализации программы развития ИА необходимо разработать систему деятельности по мотивации и стимулированию персонала в реализации им мероприятий по развитию интеллектуальных активов фирмы. Конкретизация данной системы стимулирования требует более детальной проработки.

Планирование развития ИА предприятия должно быть систематическим, а систематичность подразумевает постоянный мониторинг, результаты которого отражаются в ежегодных отчетах. Рекомендуемая форма такого отчета представлена в таблице 2. Показа-

тели авторской методики оценки ИА фирмы [2], включенные в таблицу, рассчитаны на основе реальных данных, полученных в результате ежегодного проведения анализа УИА одним из предприятий Краснодарского края, внедрившим и постоянно использующим данную методику с 2000 года. Основными разделами ежегодных отчетов о выполнении планов развития ИА предприятия являются: затраты отчетного периода и анализ полученных результатов. В первый раздел предлагается включать сведения о плановых и фактических суммах затрат, осуществленных в отчетном периоде конкретным подразделением на реализацию запланированных мероприятий по развитию ИА предприятия. Второй раздел отражает информацию, полученную в результате анализа общего состояния ИА предприятия, достигнутого каждой подсистемой УИА в отчетном периоде. Здесь указываются конкретные индикаторы оценки ИА и их значения. При этом в данном разделе необходимо указывать не только плановые и фактические значения конкретных индикаторов текущего периода, но также приводить их значения, полученные в предыдущих периодах. Отображение в отчете динамики изменения значений оценочных индикаторов способно дать наиболее точное представление об уровне развитии ИА фирмы.

Таблица 2. Отчет о выполнении планов развития ИА предприятия за 2009 год (составлено автором)

Подразделение	Затраты отчетного года			Анализ полученных результатов					
	фактические, тыс. руб.	плановые, тыс. руб.	отклонение от плана, %	Оценочный индикатор	2007г	2008г	отчетный 2009г	план 2009г	отклонение от плана, %
Управление НИ-ОКР и технологическими инновациями	168,2	200,0	-15,90	Доля объема продаж новых продуктов, %	-	-	5	5	0
				Индекс эффективности инвестирования инновационной деятельности	-	1,30	1,14	1,15	-0,87
				Уровень рационализаторства	0,60	0,67	0,65	0,70	-7,14
Управление организационными изменениями	153,0	150,0	+2,00	Удовлетворенность персонала своей организацией	2,61	2,50	2,55	2,50	+2,00
				Уровень дисциплины на предприятии	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00
				Оценка организационной культуры фирмы	2,56	2,67	2,61	2,70	-3,33
Управление человеческим развитием	162,3	150,0	+8,20	Индекс изменения уровня квалификации сотрудников фирмы	-	+0,38	+0,22	+0,20	+0,10
				Индекс взаимодействия	4,08	4,52	4,96	4,80	+3,33
				Индекс приверженности сотрудников своей фирме	4,00	5,00	4,10	4,00	+2,50
Управление информационными системами	204,4	200,0	+2,2	Индекс обновления компьютерной техники	0,50	1,00	1,00	1,00	0,00
				Индекс качества хранения документов	0,75	0,83	0,94	0,90	+4,44
				Коэффициент компьютерной оснащенности офиса	0,66	0,75	1,00	1,00	0,00
Управление рыночными ИА	196,4	200,0	-1,80	Индекс темпа роста объема реализации продукции	-	+2,50	+1,50	+1,60	-6,25
				Коэффициент чувствительности рынка к коммуникационным усилиям фирмы	-	1,48	1,20	1,25	-4,00
				Оценка репутации	3,32	3,52	3,61	3,65	-1,09
Управление правами собственности на ИА	206,5	200,0	+3,25	Индекс изменения уровня правовой защищенности ИА	-	+1	0	0	0,00
				Индекс рентабельности затрат на защиту ИА	1,77	1,85	2,38	2,30	+3
				Доля дохода от внешнего использования ОИС, %	2	2	2	2	0

При необходимости представления более полной, подробной информа-

ции о реализации направлений развития ИА такой отчет может дополняться от-

четами о выполнении календарных планов мероприятий, сметами, калькуляциями, расшифровками с указанием конкретных статей затрат, осуществленных каждой подсистемой управления предприятия в определенный период.

В заключение можно сделать следующие выводы:

Процесс совершенствования УИА предприятия включает в себя следующие элементы: выработку направлений и принципов политики предприятия по формированию и использованию ИА; формирование организационного механизма УИА; осуществление мероприятий по формированию и использованию ИА.

Основой процесса совершенствования УИА может быть стратегическая программа развития ИА на предприятии, основными элементами которой являются направления и мероприятия развития ИА, распределяемые в соответствии с функциональной структурой УИА, определенные критерии оценки. По каждой группе индикаторов в программе определен набор показателей, соответствующих специфике конкретной подсистемы и особенностям элементов развития. Выбор показателей обусловлен принципиальной значимостью и доступностью данных для их расчета.

Процедуры мониторинга и контроль выполнения данной программы должны иметь системный характер с целью отслеживания динамики оцениваемых показателей.

Структурно подсистема управления ИА строится в тесной взаимосвязи с другими подсистемами и при выделении самостоятельных организационных элементов основной целью является интегрирование, а не дублирование осуществляемых функций.

Теоретическая значимость предложенной программы совершенствования УИА предприятия заключается в

возможности использования ее положений при проведении исследования процесса создания и использования ИА на внутрифирменном уровне. Программа также может явиться основой для более глубокой конкретизации и структуризации подходов к развитию системы управления современного предприятия.

Практическая значимость методических предложений по совершенствованию системы УИА предприятия заключается в возможности их применения в процессе планирования и контроля деятельности по развитию информационно-интеллектуальной базы предприятия.

Библиографический список

1. Гончаров В.В. В поисках совершенного управления: Руководство для высшего управленческого персонала (Опыт лучших промышленных фирм США, Японии, стран Западной Европы). - М.: МП Сувенир, 1993.
2. Некоторые методические аспекты исследования процесса формирования интеллектуальных активов фирмы // Экономика: теория и практика – 2001 – №1 – С. 51–54.
3. Костецкий А.Н., Старкова Н.О. Управление интеллектуальными активами. Краснодар: Кубан. гос. ун-т, 2006.
4. Тарасенко Ф.П. Прикладной системный анализ. Томск: Томский гос. ун-т, 2004.
5. Drucker P. The New Realities. - London, 1990.
6. Strassmann P.A. Five Steps to Improve Your Information Productivity// Baseline Magazine. – 2006 – October 15.
7. Sveiby K.E., Koehler B. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Intangible Assets, 1997.
8. Sveiby K.E. The Intangible Assets Monitor. - <http://www.sveiby.com.au/IntangAss/CompanyMonitor.html>.

Bibliographic list

1. Goncharov V.V. In Search of Management Improved: a Guide for Senior Management Personnel (Experience the best industrial firms in the USA, Japan, Western Europe). – Moscow.: Souvenir, 1993.
2. Some methodical aspects of research intellectual actives of firm forming process //Economy: The Theory and Practice – 2001 – №1 – P. 51–54.
3. Kostetsky A.N., Starkova N.O. Intellectual Assets Management. – Krasnodar: Kuban State University, 2006.
4. Tarasenko F.P. Applied Systems Analysis. – Tomsk: Tomsk State University, 2004.
5. Drucker P. The New Realities. - London, 1990.
6. Strassmann P.A. Five Steps to Improve Your Information Productivity // Baseline Magazine. – 2006 – October 15.
7. Sveiby K.E., Koehler B. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring IntangibleAssets, 1997.
8. Sveiby K.E. The Intangible Assets Monitor. -
<http://www.sveiby.com.au/IntangAss/CompanyMonitor.html>.

Л.Н. Рощина

**СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ
ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Аннотация

В статье «Системообразующие элементы инновационной стратегии развития российских промышленных предприятий» на основе анализа сложившейся ситуации в области становления и развития инновационных процессов в промышленности исследованы ключевые системообразующие элементы, принципы и условия активизации инновационного потенциала промышленных предприятий.

Annotation

The key system forming elements, principles and conditions of activization of innovation potential enterprises are studied in the article “System forming elements of innovative strategy of Russian industrial enterprises” on the basis of the analysis of present situation in the field of formation and development in innovation processes and industries.

Ключевые слова

Системообразующие элементы; инновационная стратегия; промышленные предприятия; инновационный потенциал.

Key words

System forming elements, innovative strategy, industrial enterprises, innovation potential.

Концептуальные основы формирования инновационной стратегии развития промышленного сектора экономики, создаваемые в рамках общена-

циональных императивов вывода России на инновационную траекторию, хотя и учитывают общие макроэкономические подходы к решению данной

проблемы, тем не менее, формируются под влиянием особенностей системной организации производства в данной конкретной отрасли. Общемировые процессы модернизации и расширения масштабов инновационной деятельности, с одной стороны, и процессы рыночной трансформации в России, с другой, действуя порой разнонаправленно, формируют специфическую среду становления и протекания инновационных процессов в промышленности в рамках единого национального хозяйства. В этой связи возникает объективная необходимость уточнения приоритетов в комплексе системообразующих элементов инновационной стратегии модернизации российских промышленных предприятий с целью их учета в формируемых моделях активизации инновационного потенциала отрасли.

В Программе антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год были обозначены семь приоритетов. Шесть из них напрямую касаются российской промышленности, создания условий для ее роста и развития:

- сохранение и развитие промышленного и технологического потенциала для будущего роста;
- активизация внутреннего спроса на российские товары;
- *стимулирование инноваций* и структурная перестройка экономики;
- создание благоприятных условий для экономического подъема за счет совершенствования важнейших рыночных институтов, снятия барьеров для предпринимательской деятельности;
- формирование мощной финансовой системы как надежной основы для развития национальной экономики;
- обеспечение макроэкономической стабильности, сохранение доверия российских и иностранных инвесторов [1].

Практикой тестируется тот факт, что в настоящее время реализация по-

литики инновационного промышленного развития в России осуществляется в условиях нарастающих внутриотраслевых диспропорций, изолированности отдельных предприятий и даже целых отраслей промышленности от инновационных процессов, обусловленной как спецификой производства, так и дефицитом находящихся в их распоряжении инновационных ресурсов (в том числе организационного характера) и необходимыми инвестициями для их активизации в рамках целеполагания.

Иными словами, если общие факторы и условия разработки инновационной стратегии развития национальной экономики в целом, лежащие в основе формирования системы взаимосвязанных целей и задач, учитывают изменение факторов внешней и внутренней среды и, в силу этого, ориентированы на обеспечение получения максимального экономического эффекта от разрабатываемых мероприятий, то, проецируясь на специфику промышленного сектора, наполняются новым содержанием и новыми свойствами. Последние, прежде всего, отражают высокую степень дифференциации инновационного потенциала (прежде всего, его материально-технической и финансовой компонент) в разрезе структурно-функциональных элементов отрасли. Указанная специфика, отражая общее состояние отрасли и ее ключевых сфер, проявляется в полярно различающихся масштабах и скорости инновационных процессов – от практически полного отсутствия инновационного потенциала или его низкой отдачи (примером могут служить предприятия легкой промышленности) до доведения доли инновационно-ориентированных проектов в общем их объеме в размере 70% - на предприятиях лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности; 60% - на предприятиях химической; 40% - пищевой промышленности.

В то же время необходимость (в контексте ориентира на системную модернизацию национальной экономики) сбалансированного развития отрасли детерминирует применение таких подходов к формированию ее инновационной стратегии, которые ориентированы на согласование и синхронизацию интересов отдельных отраслей промышленности и даже отдельных предприятий, позволяют учесть уже существующую или возможную в принципе взаимозависимость протекающих в них инновационных процессов, обеспечить максимально полное вовлечение в них всех субъектов отрасли. В обозначенном контексте механизм инновационного развития промышленности как единой сложно структурированной экономической системы должен включать совокупность системообразующих элементов (институционального, экономического, инфраструктурного и др. характера), создающих базовую платформу для сбалансированного инновационного развития отрасли на основе сопряжения и взаимодействия всех ее подсистем.

Практическая реализация данного подхода находится в плоскости целеориентированного на инновации функционального взаимодействия участников инновационных отношений в промышленности с использованием различных форм и технологий. В числе такого рода формообразований по-прежнему эффективными называются инновационно-производственные кластеры, различного рода интегрированные территориально-промышленные комплексы, финансово-промышленные группы, консорциумы (которые могут создаваться промышленными предприятиями или корпорациями в симбиозе в научными и кредитно-финансовыми структурами на срок реализации конкретного инновационного проекта) и другие формы интеграции научных и промышленных организаций, реали-

зующих технологические и «продуктовые» взаимосвязи.

Таким образом, процесс идентификации системообразующих элементов инновационной стратегии модернизации отрасли предполагает уточнение и интеграцию в их составе ключевых принципов, следование которым позволяет реализовывать концепцию сбалансированного накопления и использования инновационного потенциала. Представляется методологически и практически значимым для решения этой проблемы руководствоваться выводами, сформулированными в работе Черновой О.А.[2], которые применительно к исследуемой предметной области могут быть представлены следующим образом.

Развитие методологии формирования стратегии устойчивого развития промышленности с учетом доминантности инновационных факторов должно основываться на принципах, обеспечивающих внутренние пропорции между отдельными структурными элементами отрасли, формируя новые связи между ними. Практическое осуществление данного требования означает создание условий для системосозидательной деятельности всех промышленных субъектов и включает:

- во-первых, достижение общности целей инновационного развития отрасли;
- во-вторых, подчинение целей отдельных промышленных предприятий общей цели;
- в-третьих, обеспечение устойчивости и сбалансированности развития промышленной отрасли как системы.

Это предполагает планирование инновационного развития отрасли исходя не только из интересов и технологических возможностей отдельных подотраслей или отдельных предприятий, но и в интересах отрасли в целом. Новые ориентиры стратегии инновационного развития

промышленности предполагают дополнение существующих принципов ее разработки принципами системного, нормативного (целевого) и ресурсного подходов, позволяющими создать такую пространственную организацию инновационной среды промышленности, которая обеспечит доступ всех ее субъектов к источникам инновационного роста. Это позволяет, таким образом, рассматривать в качестве основополагающего системообразующего принципа формирования стратегии устойчивого развития промышленности направленность ее инновационного вектора в сторону обеспечения баланса и синхронизации интересов и ориентиров развития отдельных предприятий и отдельных промышленных отраслей.

Представляется, что последовательная реализация указанного принципа может иметь следствием обеспечение положительного синергетического эффекта инновационных проектов, реализуемых в отрасли, за счет эффективного распределения и использования инновационных ресурсов предприятий, а также целевого регулирования финансовых и других видов ресурсных потоков для вовлечения в процессы инновационного развития промышленности всех ее отраслей и предприятий.

Последнее особенно важно в контексте анализа характера и динамики структурных пропорций в той части финансового потенциала промышленных предприятий, который ориентирован на инновации. Указанный анализ свидетельствует о практически полном соответствии складывающихся в настоящее время тенденций со сложившимися на протяжении достаточно длительного периода условиями финанси-

рования проектов (особенно инновационной направленности) в данной отрасли: основным источником финансирования такого рода затрат по-прежнему остаются собственные средства предприятий (84, 5%). Государственная поддержка инновационных проектов, включая доли федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов, составляет около 3-4% требуемого объема финансовых средств. При этом часть отраслей промышленности вообще не получала каких-либо бюджетных средств, например, электроэнергетика и производство неметаллических минеральных продуктов.

Результаты двух раундов обследования российской обрабатывающей промышленности, проведенного ГУ ВШЭ [2], свидетельствуют о том, что иностранное участие способствует интенсивному модернизационному поведению предприятий (рис. 1), комплексному характеру развития бизнеса и увязке стратегических и текущих управленческих задач. Предприятия с иностранным участием ориентированы на лидерство на рынках (43%), их отличают более высокая склонность к стратегическому поведению и инвестиционная активность. Эти предприятия стремятся налаживать отношения со стратегическими партнерами, в первую очередь зарубежными. Стратегические ориентиры подкреплены бенчмаркингом с зарубежными конкурентами и значимо более частым использованием других управленческих технологий, проведением мер по ре-структуризации бизнеса и совершенствованию учета и отчетности.



Рис 1. Профиль поведения предприятий с иностранным участием [2]

Данный анализ также показал, что промышленные предприятия с иностранным участием характеризуются более активным инновационным поведением (рис. 2): более 60% из них вводили новые продукты, а более половины - новые технологии, среди фирм с иностранным участием тестируется в 1,5 раза больше инновационно-активных предприятий. Кроме того, проведенное обследование не подтвер-

ждает распространённого убеждения, что иностранцы приходят в Россию исключительно для освоения внутреннего российского рынка. На самом деле, почти 89% предприятий с иностранным участием - экспортеры, причем не только в ресурсоемких отраслях (химия, металлургия, лес). Доля экспорта в выручке этих предприятий в 4 раза выше, чем у предприятий без иностранного участия.

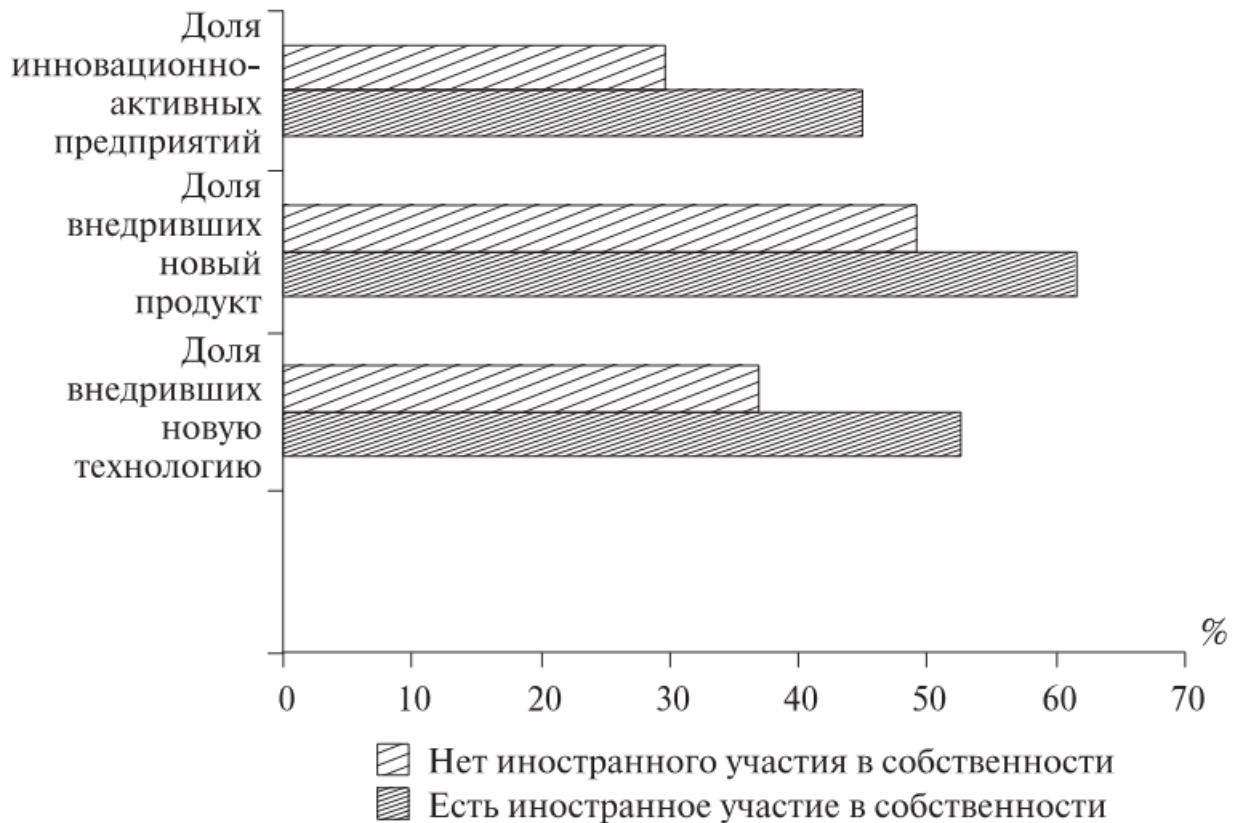


Рис. 2. Инновационная активность предприятий с иностранным участием [2]

В то же время, вопреки декларируемому на самом высоком уровне императиву модернизации всего промышленного сектора страны, отраслевое распределение бюджетных средств на инновации в его структуре крайне неравномерно, почти все они сосредоточены в машиностроении и химической промышленности. При этом относительно небольшая доля иностранных инвестиций, тем не менее, почти вдвое превышает совокупный вклад бюджетов всех уровней в финансирование промышленных инноваций.

Прицельный анализ результатов инновационной деятельности в российской промышленности свидетельствует о крайне низкой отдаче вложенных средств: около 10% в целом по отрасли, около 20% - в машиностроении, мебельной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Следует заметить, что подобное первен-

ство не обусловлено какой-то особой инновационной активностью, скорее это следствие изменяющейся конъюнктуры спроса на соответствующую продукцию на внешнем рынке [4].

Представляется в этой связи, что сложившаяся ситуация требует активных действий государства, направленных на преодоление определенной деформации структуры российской промышленности. В числе этих действий безусловный приоритет имеет формирование целостной и комплексной инфраструктуры инновационной деятельности в отрасли, элементами которой являются не только созданные за последние несколько лет и продемонстрировавшие свою эффективность инновационно-технологические центры, научно-образовательные комплексы, венчурные фонды, но также нормативно-законодательные и другие институциональные «регуляторы» и «стимуляторы»

инновационной деятельности. Это позволит существенно расширить круг инновационно ориентированных предприятий за счет вовлечения в орбиту промышленных инноваций разномастных субъектов бизнеса (сейчас относительно более высокая инновационная активность характерна для крупных промышленных компаний с численностью занятых свыше 3000 человек; до 60% этих предприятий осуществляют нововведения. Они лучше обеспечены собственными финансовыми средствами, обладают более высоким научно-техническим потенциалом, зачастую имеют собственную исследовательскую базу и квалифицированный персонал).

В данном контексте формирование инновационной стратегии промышленного развития, включающей формирование действенной инфраструктуры, позволит обеспечить создание инновационной среды в отрасли, в том числе за счет вовлечения в процессы инновационного развития потенциальных инноваторов разного масштаба и производственной направленности. Это представляется возможным на основе стимулирования интеграционного взаимодействия между наукой и бизнесом, что позволит отойти от сложившейся в России традиции, когда технологии и соответствующее оборудование выгоднее покупать за рубежом. Российские промышленники действуют в условиях, когда инвестиции должны начать приносить прибыль уже через 3-5 лет (сроки кредитов и риски), в то время как отечественная система внедрения результатов научных исследований и разработок предполагает отдачу через 10-15 лет. Не удивительно, что импорт машиностроительной продукции в России в несколько раз превосходит экспорт. Единственное, что может переломить сложившуюся ситуацию - это возрождение в промышленности высоких технологий. Что касается активизации внутреннего спроса на продукцию промышленности,

то здесь главной проблемой остается госзаказ: сроки его формирования и его финансирование [5]. Эти факты также свидетельствуют об отсутствии значимой мотивации экономических агентов в производстве - к инновациям, а в научно-исследовательской сфере - к научной и прикладной деятельности, ориентированной на повышение инновационного потенциала промышленности, а также институциональной основы их взаимодействий.

На снижение динамики инновационных показателей промышленности оказал влияние и экономический кризис, который поставил под угрозу реализацию многих важнейших инвестиционных проектов. В ситуации выхода из кризиса особую актуальность приобретают механизмы государственно-частного партнерства, позволяющие за счет государственной поддержки приоритетных промышленных проектов повысить их инвестиционную привлекательность. Основная задача ГЧП в данном случае - стимулировать бизнес к реализации проектов, находящихся на грани окупаемости. Одним из важнейших инструментов для этого представляется адресное использование средств Инвестиционного фонда Российской Федерации [6] и Банка развития [7], ориентирующихся, прежде всего, на поддержку развития несырьевых отраслей и наукоемкой промышленности, стимулирование инноваций, финансирование инвестиционных проектов, направленных на развитие инфраструктуры и реализацию инновационных проектов и др.

Одним из направлений развития инфраструктуры инновационной деятельности в отрасли может также стать формирование регулируемого рынка промышленной интеллектуальной собственности, обеспечивающего баланс интересов (инновационную мотивацию) авторов, научно-исследовательских организаций, предприятий и субъектов

разноуровневого управления, обусловленного ростом значимости интеллектуальных ресурсов в предпринимательской деятельности и стремлением бизнес-сообщества повысить эффективность их использования. Формирование функционирующего на указанных принципах рынка промышленной интеллектуальной собственности может способствовать вовлечению, обогащению и постоянному воспроизводству интеллектуального потенциала промышленности в направлениях, в наибольшей степени удовлетворяющих потребности ее инновационного развития. При этом регулирование такого рынка, основанное на широкомасштабном использовании современных информационных технологий, становится особой формой управленческой деятельности, направленной на получение высоких экономических, социальных и иных результатов в промышленности путём использования инноваций.

Развитие рынка промышленной интеллектуальной собственности в сопряжении с эффективным (целеориентированным) использованием финансовых средств названных выше институтов может стать действенным системообразующим фактором стимулирования и поддержки инновационных процессов в промышленности, формирования оптимальной воспроизводственной структуры отрасли, обладающей потенциалом максимально возможного удовлетворения общественных потребностей в ее продукции за счет активизации внутренних ресурсов развития. При этом действие данного механизма возможно в рамках совмещения стратегии государственной поддержки предприятий (отраслей)-«локомотивов» и постепенного выравнивания уровней инновационной активности всех субъектов экономической деятельности в промышленности.

Библиографический список

1. Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики.- Государственный университет – Высшая школа экономики (ГУ-ВШЭ), Межведомственный аналитический центр (МАЦ) // Вопросы экономики.-2009.- №5
2. Предприятия и рынки в 2005-2009 годах: итоги двух раундов обследования российской обрабатывающей промышленности.-Доклад ГУ ВШЭ (Авдашева С., Голикова В., Гончар К., Долгопятова Т., Кузнецов Б., Яковлев А. Под рук. Ясина Е.).-Изд. Дом ГУ ВШЭ.-М.-2010.
3. Чернова О.А. Системообразующие принципы формирования траектории инновационного развития региона// Вестник Оренбургского государственного университета. №10 (104).-2009.
4. Инновационные процессы: тенденции, проблемы Л. М. Гохберг .- Центр исследований и статистики науки Министерства промышленности, науки и технологий Российской Федерации и Российской академии наук
5. Источники инвестиций в российскую экономику: узок их круг// Инвестиции в России.- 2009.-№3.
6. Правила формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 1 марта 2008 г. №134.
7. Банк развития (Внешэкономбанк): "РосБизнесКонсалтинг" // <<http://www.rbc.ru/companies/vnesheconombank.shtml>>

Bibliographic list

1. Evaluation of anticrisis measures on the support of real sector of Russian economy. –State University.- Higher School of Economics, Interdepartment analytical centre. //Economic Issues.- 2009. #5.
2. Companies and markets in 2005-2009: Results of two rounds of examination of Russian processing industry. – Report on State University.- Higher School of Eco-

nomics (Avdasheva S., Golikova V., Gonchar K., Dolgopyatova T., Kuznetsov B., Yakovlev A. Under Supervision of Yasin Y.)- Publ.House of Higher School of Economics. – М., 2010.

3. Chernova O.A. System forming principles of the formations of the trajectory of innovative development of the region// News of Orenburg State University. #10 (104). – 2009.

4. Innovative processes: tendencies and problems. L.M.Gokhberg.- Centre of Scientific Research and Statistics at the Minis-

try of Industries, Science and Technologies.

5. Sources of investments into Russian economy: they are not many. Investments in Russia. – 2009.#3.

6. Regulations of formation and use of budget funding of Investment Fund of Russian Federation., approved by RF Government Resolution of March 1st 2008. #134.

7. Bank of Development (Vnesheconombank). “RosbusinessConsulting”
//<<http://www.rbc.ru/companies/>

8. vnesheconombank.shtml>

Г.А. Чебоњян

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ КАК АЛЬТЕРНАТИВА ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ В ОТРАСЛИ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Аннотация

В статье рассматриваются особенности института саморегулирования как одного из альтернативных механизмов отраслевого государственного регулирования экономики. Автором проанализированы причины и следствия проблем, актуальных в настоящее время для отрасли автомобильных грузоперевозок. Дана оценка эффективности действующей системы государственного регулирования отрасли. Статья предлагает авторское видение перспектив развития отрасли автомобильных грузоперевозок в контексте возможного внедрения принципов саморегулирования.

Annotation

The paper considers the features of the institute self-regulation as one of the alternative mechanisms of state regulation of industry economics. The author analyzes the causes and consequences of issues relevant to the present time for the road freight branch. The efficiency of the existing system of state regulation of the industry. The paper offers the author's vision of the future road freight industry in the context of the possible implementation of the principles of self-regulation.

Ключевые слова

Управление отраслями, отраслевое государственное регулирование, саморегулирование, предпринимательство на транспорте, экономика и управление на автомобильном транспорте, экономическая эффективность грузоперевозок, институциональные преобразования

Key words

Branch management, state regulation of branch, self-regulation, entrepreneurship, enterprise transport, economics and management of road transport, the economic efficiency of cargo transportation, institutional transformation

Согласно

социально-

политическим

реалиям

последнего

времени отчетливо выкристаллизовывается стратегическая ставка высшего руководства страны на инновационное развитие национальной экономики. Создание эффективного экономического пространства подразумевает исполнение ряда требований, таких как установление цивилизованного конкурентного поля, налаживание прогрессивных механизмов государственного регулирования отраслей и повышение производительности труда посредством «модернизации и технологического обновления всей производственной сферы» [1]. Невозможность скачкообразного перехода большинства отраслей экономики от ныне сложившейся ситуации технологической отсталости, отсутствия должных механизмов диалога и взаимодействия бизнеса и государства непосредственно к радикальной трансформации отраслевых технологических платформ и соответственно массовому внедрению инноваций продиктована опытом многих передовых стран, в частности США [2].

Одним из ключевых компонентов формирующейся стратегии инновационного развития национальной экономики может явиться совершенствование системы отраслевого государственного регулирования. Эффективное оперирование в данном экономико-правовом поле предполагает компромисс интересов государства и бизнес-сообщества. В качестве одного из современных и положительно себя зарекомендовавших механизмов государственного регулирования экономики представляется целесообразным рассмотреть *институт саморегулирования*.

Экономическая природа саморегулирования формировалась в средние века, когда ремесленники и купцы, живущие в городах,

объединялись в цеха и гильдии для защиты своих интересов, тем самым снимая определенную долю бремени с государства, самостоятельно регулируя собственную деятельность. В современном понимании саморегулирование начало активно эволюционировать в Европе и Америке около 30 лет назад в ответ на то, что правительства попытались отеснить производителей товаров и услуг от процесса стандартизации своих сфер. До этого времени производители стандартизировали свою деятельность только в управляемом конфликте с потребителями услуг. Они спорили между собой о цене и о качестве, и там, где они договаривались, появлялись обычаи делового оборота, которые не требовали закрепления законодателями. Но в последнее время - в условиях постиндустриального общества - возник запрос на быстрое формирование стандартов для новых видов работ, услуг и товаров. За эту работу принялись государственные органы. Практика же показывает, что, когда чиновники занимаются формированием профессиональных стандартов, последние становятся весьма неопределенными. Реакцией на это в развитых странах явилось стремление бизнес-субъектов самим устанавливать стандарты, сводя роль государства к сферам, касающимся национальной безопасности, здоровья нации. Таким образом сложилась ситуация, при которой в отраслях, где бизнес своей деятельностью может причинить ущерб какому-либо заранее не определенному количеству людей, регулирование является обязанностью государства. Но оно может выбирать форму регулирования: непосредственно через лицензирование или опосредованно, вынося данную функцию на аутсорсинг — через саморегулирование. Во втором варианте государство уходит из процесса регулирования, оставляя за

собой функцию арбитра в отношениях между институтами производителей — саморегулируемыми организациями (СРО) и институтами потребителей, а допуск к профессии осуществляется через вступление бизнес-субъекта в СРО. Так, к примеру, в Великобритании согласно экспертным данным в настоящее время не меньше 400 отраслевых общественных организаций, которые выполняют регулирующие функции и служат площадкой для коммуникаций между участниками рынков. Как правило, британские компании входят в отраслевые объединения добровольно и добровольно обещают, что будут соответствовать их стандартам. Данная лояльность объясняется осознанием бизнесменами того, что вести себя в бизнесе хорошо в их же интересах: ведь по статистике, если клиент доволен, то он говорит об этом в среднем двум своим знакомым, если не доволен — девяти [5].

Для нашей же страны весьма характерным является то, что в большинстве сфер человеческой жизни правила устанавливает государство: по данным 2007 года лицензированию в РФ подлежат около 2000 видов деятельности, в то время как в ЕС — не более 40 (в РФ 85% товаров подлежит обязательной сертификации, в странах ЕС — не более 15%). Следует отметить тот факт, что на государственном уровне в свете понимания необходимости модернизации экономики стали находить понимание вопросы взаимодействия власти и бизнеса. Можно с уверенностью утверждать, что в этой части именно на институты саморегулирования власть возлагает основные надежды. По уверениям министра экономического развития РФ Эльвиры Набиуллиной, переход к саморегулированию предполагает, что стандарты будут приниматься самими участниками рынка и только небольшая их часть будет утверждаться государст-

вом. Таким образом, государство планирует контролировать не бизнес, а СРО [6]. Вместе с тем и в среде парламентариев все более укореняется мнение, что основная цель СРО состоит в «мягком и деликатном принятии на себя миссии государственных органов» в сфере контроля и надзора за деятельностью бизнеса [7]. Подтверждением этого явилось принятие в 2009 году ФЗ «О саморегулируемых организациях», предусматривающего создание структур с особым правовым статусом, очень похожих на государственные ведомства, но финансируемых за счет участников определенных секторов рынка. В настоящее время данная модель внедрена и проходит адаптацию в сферах деятельности строителей и аудиторов, арбитражных управляющих и оценщиков, изыскателей и проектировщиков, одновременно представляя живой практический интерес для хозяйствующих субъектов других отраслей национальной экономики в части дальнейшего внедрения. Одной из таковых является отрасль автомобильных грузоперевозок.

Роль транспортной системы в развитии экономики страны можно сравнить с функцией кровеносных сосудов, обеспечивающих кровообращение в организме человека. В настоящее время в сфере грузоперевозок автомобильный транспорт уверенно занимает главенствующую позицию. Согласно последним статистическим данным, в 2009 году перевозка 81% всех грузов пришлось на долю автомобилей [3]. Наряду с этим отрасль автомобильных грузоперевозок сейчас переживает весьма тяжелые времена. Данное суждение обусловлено нижеследующим. В условиях плановой экономики автотранспортная отрасль, управляемая тогдашним Минавтотрансом РСФСР, функционировала в рамках системы «Главмежавтотранс», предусматривающей существование определенного количества автохозяйств, а также наличие в крупных городах Узло-

вых транспортно-экспедиционных предприятий (УТЭП). Данные предприятия координировали грузоперевозки на «своих» территориях, замыкая на себе входящий и исходящий грузопоток, при этом обеспечивая исполнение комплекса актуальных в то время логистических функций (складирование, оптимизация маршрутов с целью минимизации холостого пробега автомобилей, стоянка и технический осмотр подвижного состава). Либерализация условий хозяйствования, имевшая место в начале 1990-х, привела к тому, что доступ на рынок грузоперевозок автомобильным транспортом открылся для частных хозяйствующих субъектов. Развитие рынка диктовала стихийно формирующаяся на тот момент конкурентная среда. Отсутствие внятного регулирования хозяйственной деятельности в то время было присуще многим сферам экономики. Применительно к предпринимательству на транспорте единственным существенным шагом в области государственного регулирования явилось внедрение системы лицензирования автоперевозок и экспедиторской деятельности. Однако практика показала, что лицензирование в отсутствие других механизмов государственного регулирования явилось малоэффективным. Вдобавок ко всему, в 2005 году произошел отказ от системы лицензирования, за которым не последовало введения альтернативных методов регулирования перевозочного процесса. Для представления наглядных результатов вышеописанной политики государственного регулирования вполне уместно привести следующие цифры, открыто публикуемые специалистами Минтранса РФ в разного рода отчетах: в настоящее время в РФ численность грузовых автомобилей в 3 раза больше, чем в 1989 году, объем ими перевозимых грузов - в 2 раза меньше... При этом в условиях кризиса объемы перевозок продолжают сокращаться: в частности, по итогам 2009 года сокращение состава

составило 19,4% [4]. Увеличение количества транспортных средств и одновременно с этим снижение объема перевозимых ими грузов в сочетании с высокой степенью износа подвижного состава привело к заметному снижению уровня производительности субъектов автотранспортной деятельности. Таким образом, сегодня отрасль испытывает ряд тяжелейших проблем. В этой связи представляется весьма целесообразным ниже рассмотреть наиболее важные из них.

Во-первых, **несовершенство механизмов правового регулирования.** Фактическое отсутствие инструмента так называемого «допуска к профессии» позволяет любому непрофессионалу посредством уведомления стать субъектом данного вида деятельности. Несовершенство нормативно-правовой базы, находящее проявление в отсутствие документов и нормативов, регламентирующих автотранспортную деятельность (в частности, утратили силу Общие правила перевозок грузов автомобильным транспортом от 1971 года, однако же альтернатива им так и не предложена). Помимо этого, в настоящее время только на автомобильном транспорте отсутствует достоверный учет выполненных объемов работ, в отличие от других видов транспорта. Значительная часть перевозок совершается за наличный расчет, а товарно-транспортные накладные (ТТН), согласно которым (де-юре) должны выполняться эти перевозки, (де-факто) не являясь документом строгой отчетности, по окончании перевозок уничтожаются. Таким образом, отслеживание исполнения должным образом обязательств перед контрагентами, а также перед налоговыми органами зачастую является затруднительным. Ощутимое падение производительности труда в отрасли

явилось прямым следствием увеличения количества транспортных средств и одновременно с этим снижения объема перевозимых ими грузов.

Во-вторых, **снижение качества оказываемых услуг, укоренение ситуации «рынка покупателя»**. Стихийное увеличение количества хозяйствующих субъектов и ими располагаемого подвижного состава целесообразно обусловить как с относительно низкой стоимостью подержанной техники (степень технического и морального износа которой могла бы явиться темой для отдельной статьи), так и с доступными для широкого круга предпринимателей массовыми /до последнего времени/ предложениями приемлемых кредитных и лизинговых схем. В условиях обязательности исполнения соглашений с лизингодателями и кредиторами субъекты хозяйственной деятельности вынуждены неоправданно снижать цены на свои услуги (иногда работая себе в убыток), а также игнорировать все действующие нормативы и правила грузоперевозок, что сказывается на безопасности перевозочного процесса и дорожного движения в целом. Вышеописанное положение осложняется тем, что нынешние производственные мощности, объем торговых операций, грузооборот в масштабах национальной экономики не в состоянии обеспечить приемлемым объемом работы суммарное количество единиц подвижного состава. В данной ситуации перевозчики вынуждены соглашаться на заведомо сомнительные для себя финансовые условия, при этом жертвуя качеством оказываемых ими услуг и безопасностью перевозочного процесса.

В-третьих, **низкая производительность труда, присущая большинству автоперевозчиков**, выражается в недостаточно эффективном использовании грузового

автотранспорта (простаивание, подвижного состава, высокий процент холостых пробегов, нерациональное использование горюче-смазочных материалов). Данный аспект можно считать прямой предпосылкой к формированию неоправданно высокой себестоимости транспортных услуг, а следовательно, и суммарных издержек фирм и предприятий, пользующихся услугами автомобильных грузоперевозок.

Резюмировать вышеописанные ключевые проблемы можно следующим образом. Большое количество автоперевозчиков создает в целом идеалистическую картину свободной конкуренции, однако легкость и низкая начальная стоимость выхода на рынок за счет массового предложения кредитных и лизинговых схем сделали его доступным практически для любого непрофессионала. При этом, по экспертным оценкам, более 60% оборота рынка автотранспортных услуг находится в тени. Часто встречающиеся со стороны автоперевозчиков элементы недобросовестной конкуренции и демпинга в совокупности с пренебрежением требованиями обеспечения безопасности дорожного движения и износом подвижного состава достигли критических пределов. При легком доступе на рынок и фактическом отсутствии системы контроля, учета и управления у многих участников рынка отсутствует мотивация к совершенствованию принципов ведения бизнеса. Большинство используемого в РФ парка подвижного состава физически и морально устарело и не отвечает современным технологическим и экологическим требованиям. Практически повсеместно отсутствует практика страхования собственной ответственности субъектом хозяйственной деятельности. Заметно снизился уровень профессиональной

подготовки водителей и вспомогательного персонала.

Инновационное развитие предъявляет самые высокие требования к стандартам ведения бизнеса, его гибкости, адаптивности. В отношении отрасли автомобильных грузоперевозок (как и подавляющего числа других отраслей в нашей стране) установление и контроль за соблюдением данных стандартов осуществляются государством. Следовательно, конкурентоспособность таких отраслей дает адекватную оценку эффективности систем государственного отраслевого регулирования. В этой связи весьма логичным и своевременным видится «склонение чаши весов» в вопросах регулирования хозяйственной деятельности на отраслевом уровне со стороны государства на сторону бизнес-сообщества посредством внедрения и развития принципов саморегулирования. Касательно отрасли автомобильных грузоперевозок положительные перспективы возможного внедрения саморегулирования очевидны. Экономическая эффективность грузоперевозок может быть увеличена обоснованным «разграничением ответственности» между бизнесом и государством. Деятельность субъектов хозяйственной деятельности (в лице СРО) может явиться куда более компетентной и результативной, чем органов государственной власти, в части выработки и контроля за исполнением соответствующих рыночной конъюнктуре стандартов профессиональной деятельности, стимулирования обновления основных фондов. Помимо этого, предпринимательский опыт и наличие долгосрочной стратегии развития бизнеса, присущие большинству субъектов автотранспортной деятельности, и их прямая заинтересованность в минимизации проявлений недобросовестной

конкуренции в данном сегменте рынка свидетельствуют о готовности бизнеса взять на себя исполнение функций государства по обеспечению «допуска к профессии». Следует отметить и тот факт, что данная модель «разграничения ответственности» не предусматривает полной утраты рычагов отраслевого регулирования государством. Напротив, деятельность государства в данном контексте может оказаться куда более эффективной, если объектами контроля окажутся не рядовые хозяйствующие субъекты (юридические лица, индивидуальные предприниматели), а крупные некоммерческие организации (СРО) и отраслевые союзы. Помимо достижения желаемых экономических и социальных эффектов от данного рода институциональных преобразований в масштабах рассматриваемой отрасли, данный путь преобразования системы государственного управления экономикой может послужить значительным подспорьем в формировании активной гражданской позиции у представителей бизнеса, в развитии гражданского общества в стране в целом.

Библиографический список

1. Послание Президента РФ Дмитрия Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации // Российская газета. - 2009. - 13 ноября.
2. Иванова Н., Данилин И. Антикризисные программы в инновационной сфере [Текст] // Мировая экономика и международные отношения. 2010. №1, с. 26-37.
3. Гилберт К. Для развития саморегулирования не хватает доверия между властью и бизнесом [Текст] // Экономика и жизнь (приложение «Ваш партнер-консультант»). - 2009. - 4 декабря.
4. [Электронный ресурс] - http://www.eg-online.ru/news/29902/?phrase_id=825323 - Государство будет контролировать не

бизнес, а саморегулируемые организации.

5. [Электронный ресурс] - http://www.mostpp.ru/pages.phpname=business1_19 - Аналитическая записка о

состоянии и проблемах законотворчества (№ 63, апрель 2008 г.)

6. [Электронный ресурс] <http://b2blogger.com/pressroom/release/55490.html> — Рынок грузоперевозок в

России: итоги 2009 года.

7. Развитие в режиме экономии [материалы расширенного заседания коллегии Минтранса России] // Транспорт России. - 2010. - 22 марта.

Bibliographic list

1. Message from the President of Russia Dmitry Medvedev to the Federal Assembly [text] / / Rossiyskaya Gazeta. - 2009. - November 13.

2. Ivanova N., Danilin I. Antirecessionary programs in the innovation sphere // World Economy and International Relations. 2010. №1, p. 26-37.

3. Gilbert K. The development of self-regulation is not enough trust between the government and business [Text] / Chris Gilbert // Business and Life (Annex "Your partner and consultant"). - 2009. - December 4.

4. [electronic resource] – <http://www.eg->

The state will not control the business, and self-regulatory organizations.

5. [electronic resource] - http://www.mostpp.ru/pages.php?name=business1_19 - Policy Brief on the status and problems of lawmaking (№ 63, April 2008).

6. [electronic resource] -

Cargo market in Russia: results in 2009.

7. The development of power-saving mode [materials expanded session of board of Ministry of Transport of Russia] // Transport of Russia. - 2010. - March 22.

Э.Ю. Щипанов

МОДЕЛЬ ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОЙ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ ПО ПЛОДОРОДИЮ

Аннотация

В статье представлен авторский подход к построению модели дифференциальной земельной ренты по плодородию. Предложен алгоритм выделения квазиренты и ее отдельных составляющих. Обоснована необходимость количественной оценки потенциальной и фактически образовавшейся ренты, рассмотрены основные случаи их расхождения. Предложены критерии определения «нормального» уровня интенсивности возделывания земельных участков и «предельных» условий производства.

Annotation

The article presents the author's approach to making the model of the differential land rent in relation to productive capacity. The author offers the algorithm of distinguishing the quasi-rent and its components. The article proves the necessity of qualitative assessment of the potential and actual land rents and the main cases of differences between them. It gives criteria for estimation of the "normal" level for intensity of land cultivating and "marginal" conditions of production.

Ключевые слова

Дифференциальная рента, рентаобразующие факторы, предельные условия производства, квазирента

Key words

Differential land rent, rent-forming factors, “marginal” conditions of production, quasi-rent

Исследование земельной ренты, претендующее в современных условиях на научную и практическую ценность, должно включать в себя ряд важнейших, но при этом несамодостаточных этапов. Разработка рентной теории как результат изучения всего имеющегося в указанной предметной области массива данных и знаний является лишь исходным моментом. Для того чтобы стало возможным надежное количественное исследование объекта, необходимо в дальнейшем построить математическую теорию ренты. В свою очередь на основе качественной и математической теорий объекта разрабатывается его модель, а уже затем подбираются методы анализа отраженных в модели важнейших свойств и закономерностей развития объекта исследования. Но только в результате осуществления на основе имеющейся статистической информации верификации модели можно установить степень ее соответствия реальности. В рамках такой логики количественная оценка ренты составляет обязательный элемент изысканий, поскольку в случае недостаточного соответствия полученные результаты могут использоваться для корректирования как теоретических представлений, так и разработанной на их основе модели. Причем любая попытка возведения одного из перечисленных элементов в самоцель исследования неминуемо приводит к его схоластическому вырождению. Так, сколь угодно изящные по форме, но абсолютно абстрактные по содержанию теоретические построения представляются по меньшей мере бесполезными, ибо, как сказал Г.Гете, «теория сама по себе ни на что более не нужна, как на то, чтобы заставить нас верить в связь явлений». [3, с.1] В свою очередь из по-

нимания практики как критерия истины отнюдь не следует, что теоретический анализ должен заменяться статистическим исследованием сложившейся ситуации. В действительности эмпирические изыскания являются лишь основой для проверки истинности тех или иных теоретических воззрений.

Таким образом, постичь суть земельной ренты, выявить механизм ее образования и закономерности движения можно только на основе обращения к обширному эмпирическому материалу и его изучения с использованием арсенала статистических методов. Тем более, что на относительно поверхностном уровне, где непосредственно применим эмпирический анализ, даже самые инвариантные из структурных отношений, с помощью которых может быть описана любая экономическая система, быстро меняются. В свою очередь изменчивость и квазимеханистичность экономики предопределяют необходимость непрерывной актуализации представлений о земельной ренте.

Однако, как правило, весь описанный комплекс изысканий зачастую осуществляется не с целью поиска наиболее адекватного существующим условиям объяснения природы ренты, а при допущении об исчерпывающем характере какой-либо конкретной теоретической платформы. В этой связи положительный результат верификации разрабатываемых моделей является не ожидаемым, а скорее предопределенным, исключающим рассмотрение альтернативных концепций. Например, хотя использованный в теории предельной полезности математический аппарат позволял определить оптимальный доход для каждого фактора производства, в нем многое зависело от постановки за-

дачи самим исследователем, то есть от субъективного выбора аналитических приоритетов. В итоге широкое распространение в рамках неоклассической доктрины отрицания уникальности земли как экономического ресурса привело к постулированию отсутствия латентности в механизме ценообразования на соответствующем рынке. Как следствие почти для всех теоретических разработок рыночной ориентации после «маржиналистской революции» земельная рента ассоциируется лишь с потоком поступлений в пользу собственников этого фактора производства. В этой связи получение представлений о ее размерах сводится исключительно к решению проблемы регистрации указанных доходов. В соответствии с приведенным подходом организация комплексного и достоверного статистического учета результатов создания и распределения добавленной стоимости в аграрном производстве позволяет создать эмпирический фундамент исследований рентных отношений. Поэтому основная масса эконометрических моделей, которые разработаны для оценки сельскохозяйственных угодий на основе определения текущей стоимости потока денежных средств, генерируемого конкретным земельным участком, требует эмпирических данных о величинах арендных платежей. В современных российских условиях проблемы институционального характера предопределяют невозможность использования такого рода разработок по причине отсутствия регистрируемого потока доходов в пользу собственников земельных ресурсов.

В этой связи в качестве исходной точки для построения собственных представлений о земельной ренте, подлежащих формализации и использованию в дальнейшем как основы ее количественной оценки, полагаем возможным обратиться к концепции, разработанной Д.Рикардо. По мнению автора, именно указанный подход в его орто-

доксальном изложении позволяет получить наиболее объективную оценку ренты, поскольку предполагает исключение из рассмотрения несоответствий всех прочих условий производственной деятельности, обуславливающих различия в экономических результатах сельскохозяйственного использования земельных ресурсов. На самом деле многие из последующих попыток разработки рентной проблематики также базируются на рикардианском представлении о ренте, однако поиск вариантов преодоления технических сложностей его реализации приводил к неоправданному иногда усложнению используемого инструментария и альтернативности полученных результатов.

В наиболее общем виде указанное понимание ренты, возникающей при использовании земли в сельскохозяйственном производстве, может быть представлено следующим образом. Дифференциация земельных участков, обусловленная двумя основными аспектами - различиями в плодородии и месторасположении, – приводит к тому, что при прочих равных условиях результаты их возделывания не совпадают. Количественная оценка ренты, в конечном счете, сводится собственно к определению размеров возникающего при этом избытка, причиной существования которого является качественная неоднородность земельных ресурсов. Соответственно величина ренты определяется интенсивностью подобной разнородности и представляет собой не что иное, как изолированную оценку влияния первоначальных естественных характеристик земельного участка на экономический результат его использования в аграрной сфере.

Очевидно, что результаты сельскохозяйственного производства зависят прежде всего от плодородия почв, которое обусловлено действием естественных факторов. При этом плодородие как способность почвы удовлетворять

потребности растений в питательных веществах, влаге, воздухе, биотической и физико-химической среде, обеспечивающая урожай сельскохозяйственных культур, может быть для каждого земельного участка представлено набором характеристик, каждая из которых в определенной степени оказывает влияние на физический результат аграрного производства. Соответственно разница в физическом объеме выпуска на различных по уровню плодородия участках может быть сведена исключительно к расхождениям в частных их характеристиках. Безусловно, подобный подход является аппроксимацией действительной разнокачественности земли, поскольку предполагает, что перечень выбранных свойств является исчерпывающим, а их влияние на результат сельскохозяйственного производства – однозначным. В действительности природные условия – понятие собирательное, выразить которое одним количественным показателем практически невозможно. Вместе с тем вследствие трудоемкости получения на практике столь детализированного представления о качестве земельных участков может быть использована интегральная, а потому весьма абстрактная, оценка плодородия, основанная на наиболее существенных его характеристиках. В свою очередь непосредственным выразителем почвенного плодородия является урожай, получаемый с единицы земельной площади. Однако на современном этапе развития сельского хозяйства на величину дохода сельхозпроизводителя влияет не только количество, но и качество реализованной продукции. Более того, в условиях многосторонне специализированного сельского хозяйства величина урожаев различных культур, производимых даже на одинаковых почвах, зачастую является величиной несопоставимой в физическом выражении, а потому нуждается в специальном измерителе. В условиях рыночной эко-

номики в таком качестве предпочтительно использовать стоимостную оценку произведенной продукции.

Соответственно при допущении стабильности в пространственном аспекте направления и силы связи между отдельными характеристиками земельных ресурсов и стоимостью продукции, полученной в результате их сельскохозяйственного использования, результат производственной деятельности на конкретном земельном участке, абсолютно однородном по качеству и описываемом набором характеристик плодородия, при прочих равных условиях может быть представлен как

$$y_i = f(z_i), \text{ где}$$

y_i – стоимость продукции, полученной в результате использования i -го земельного участка;

z_i – оценка естественного плодородия i -го земельного участка.

Следует отметить, что оценка влияния основных факторов, определяющих дифференциацию земель, представляется весьма условной, поскольку она, как правило, базируется на фактических показателях сельскохозяйственной деятельности. Поэтому связь между основными характеристиками земельных участков, значимыми для образования ренты, и экономическими результатами производства с использованием этих участков носит опосредованный характер. Как следствие, обратившись к эмпирическим материалам, можно столкнуться с противоречием, когда участок, отнесенный по итогам бонитировки к хорошим землям, по фактическим данным, характеризующим экономику землепользователей, попадет в разряд худших и наоборот. Так, сравнительно высокий урожай может быть обусловлен не только большим плодородием земельного участка, но и являться следствием более интенсивного или более эффективного использования земельных ресурсов. Соответственно, в первом случае возникают различия в

величине затрат в расчете на единицу площади, а во втором – добавляется неоднородность земледельцев с точки зрения организации производства. Еще более проблематичной представляется количественная оценка земельной ренты, если в ходе осуществления хозяйственной деятельности получена прибыль ниже среднего уровня или, тем более, убыток производителя. И в том, и в другом случаях в условиях рыночной экономики неизбежным следствием подобного рода экономических результатов является выход конкретного производителя из аграрного сектора или выведение соответствующего земельного участка из сферы сельскохозяйственного использования. Но если такая ситуация не связана с качественными параметрами земельных ресурсов, то земельная рента приобретает гипотетический, потенциальный характер, поскольку представление об ее отсутствии проистекает из невозможности непосредственного количественного определения.

Таким образом, не вызывает сомнения, что результат сельскохозяйственного производства детерминирован не только качеством используемых при этом земельных ресурсов, но и интенсивностью и эффективностью их возделывания. Когда же речь идет о различии в естественной плодородии почв, под более плодородной подразумевается такая, которая обеспечивает больший выход продукции на единицу площади за счет именно природных свойств земли при одинаковых затратах прочих факторов производства. Таким образом, дифференциальная рента по плодородию определяется разницей стоимости продукции при равенстве затрат.

При исследовании собственно земельной ренты учет подобного рода неоднородности земледельцев, как правило, ограничивался констатацией факта ее существования при одновременном исключении из рассмотре-

ния в форме допущений или рекомендаций по определению указанной категории. В этой связи для корректной оценки земельной ренты следует каким-либо образом отделить ее от той части избыточного продукта, которая может быть интерпретирована как квазирента либо как «избыток производителя за счет редких способностей». [5, с.44] Это, безусловно, приведет к усложнению поставленной задачи, но вместе с тем обеспечит объективность полученных результатов. По мнению автора, решение указанной проблемы в соответствии с рикарданской доктриной может быть сведено к моделированию результатов аграрного производства при допущении об идентичности всех прочих условий, не связанных с качественными характеристиками используемых земельных ресурсов. Подходы к преодолению возникающих при этом трудностей находятся в плоскости исследования зависимости между объемом выпуска продукции в стоимостном выражении и величиной совокупных издержек, осуществленных для ее производства.

Наилучшим способом отражения существующих зависимостей между затратами и продуктивностью является построение производственных функций. Как правило, математико-экономический анализ земельной ренты проводят на основе модели с двумя факторами производства: постоянным – землей - и переменным – затратами других факторов. При этом изолированные меры влияния рентаобразующих факторов на объем выпуска продукции, в конечном счете составляющие основу для количественной оценки земельной ренты, невозможно определить непосредственным образом, что предопределяет необходимость обращения к использованию для решения поставленной задачи корреляционно-регрессионного анализа. Однако существенной проблемой при построении моделей земледель-

вания является предварительный выбор вида функции, которая может быть использована для аппроксимации взаимосвязи между стоимостью произведенной аграрной продукции, с одной стороны, и характеристиками земельного участка и объемом осуществленных при его возделывании затрат, с другой. Полагаем возможным в качестве подобных функций рассматривать непрерывно дифференцируемые, монотонно возрастающие, строго вогнутые функции. Такая форма зависимости представляется обоснованной и с содержательной точки зрения, поскольку соответствует постулату об убывающем характере отдачи.

Вместе с тем, принимая во внимание, что различия в естественном плодородии обуславливают расхождение эффективности добавочных вложений на различных почвах даже при одинаковом уровне интенсивности возделывания, для каждой совокупности идентичных по качественным характеристикам земельных участков можно построить производственную функцию

$$y_i = f(z_i, u_i)$$

В дальнейшем определение на основе анализа эмпирических данных параметров уравнений регрессии, характеризующих производительность земли каждого класса, позволяет рассчитать величину продукции, которая может быть произведена на каждом из них при одинаковом уровне затрат. При этом подразумевается наличие некоторого «нормального» уровня интенсивности и эффективности землепользования как необходимого условия для образования ренты. Но если «умелость хозяйствования» не предполагает четкой количественной интерпретации, то искомый уровень непосредственных издержек производства традиционно сводится к такому размеру капитала, «без которого нельзя успешно вести отдельное предприятие». [4, с.229,263] Однако подобный ориентир является в большей степени научной абстракцией, нежели

констатацией существующего положения.

Вместе с тем, учитывая, что для получения объективной оценки ренты в соответствии концепцией Д.Рикардо различия в объеме производственных затрат землепользователей должны быть нивелированы, считаем необходимым определение нормальных условий производства, приведение к которым позволяет рассматривать различия в результатах хозяйственной деятельности отдельных сельхозпроизводителей как имеющие рентную природу. Следует признать, что единое понимание параметров такого рода условий отсутствует. В этой связи считаем целесообразным в качестве «нормального» уровня интенсивности землепользования принять среднее значение совокупных издержек производства на единицу площади:

$$\bar{u} = \frac{\sum u_i \times S_i}{\sum S_i}, \text{ где}$$

S_i – площадь i -го земельного участка;

u_i – совокупные издержки производства на единицу площади, осуществленные при использовании i -го земельного участка в аграрном производстве.

Очевидным преимуществом такого решения является неизменность общего объема затрат, осуществляемых в аграрном секторе.

В дальнейшем, используя установленную взаимосвязь между объемом затрат, осуществленных при возделывании земельных участков с определенными качественными характеристиками, и объемом произведенной при этом продукции в стоимостном выражении, приводим последние к сопоставимому виду. Для этого моделируем значения искомых величин, полагая индивидуальные издержки производства земледельцев одинаковыми на различных участках и равными среднему уровню:

$$\hat{Y}_i = f(z_i, i, \bar{w}) .$$

При этом обязательным условием образования ренты по плодородию является неравенство полученных значений, то есть $v_{z_i} > 0$. Это в свою очередь позволяет рассматривать различия в результатах аграрного производства на разных земельных участках исключительно как следствие качественной разнородности последних. В таком случае рента по плодородию, образовавшаяся при сельскохозяйственном использовании i -го земельного участка в расчете на единицу площади, может быть получена как

$$R_{i,i}^n = f(z_i, i, \bar{w}) - f(z_0, i, \bar{w}) ,$$

где

z_0 - оценка естественного плодородия «худшего» земельного участка, при возделывании которого не образуется дифференциальной ренты по плодородию.

Определение ренты подобным образом подразумевает идентичность прочих условий производства, кроме тех, которые связаны непосредственно с особенностями земельных ресурсов. На основании именно такого допущения Д.Рикардо понимал ренту как «разницу, полученную посредством приложения двух одинаковых количеств капитала и труда». [8] Что же касается долгосрочного влияния степени интенсивности использования, то при статическом подходе равенство прочих используемых ресурсов дает возможность ассоциировать плодородие земли с ее первозданными свойствами, тем более, что даже в динамическом аспекте однозначно решить вопрос о разделении их с изменениями, совершенными человеком, не представляется возможным: «линия раздела здесь настолько стерта, что проводить ее приходится более или менее произвольно». [5, с.216, 227] В подобном контексте для земледельческой практики большее плодородие почвы совпадает с возможностью более

интенсивного немедленного использования этого плодородия. [4, с.731]

Однако рента по плодородию в представленной интерпретации является потенциальной величиной, наличие и истинные размеры которой можно только предполагать на основе косвенных фактов. По сути, она представляет собой гипотетический избыток, который мог бы образоваться при возделывании i -го земельного участка со средней интенсивностью и эффективностью производства, а его величина зависит исключительно от качественных характеристик земли. К аналогичному выводу пришли в своем исследовании Вирченко М.И. и Рапопорт Э.О., определяющие потенциальную ренту как избыточный доход, получение которого возможно при принятых за норму и доступных для применения уровнях технической оснащенности, технологиях и культуре производства. [1, с.6] У.Петти в этом смысле использует понятие «естественной и истинной земельной ренты», А.Маршалл - «подлинной ренты», которая исчисляется в зависимости от общих свойств земли, а не от конкретного ее использования. При этом ее чистый продукт предлагается таким, какой может быть получен землевладельцем «нормальных способностей и предприимчивости, извлекающим из нее пользу в меру своего разумения». [5, с.49, 126]

Очевидно, что подобное представление является существенным упрощением реальной действительности и такая зависимость носит, скорее, потенциальный характер, поскольку ее реализация зависит от фактических условий – величины вложенного капитала и умелости землепользователя – интенсивности и эффективности использования земельного ресурса в каждом конкретном случае. Ввиду того, что и условия производства (уровень затрат на единицу площади), и фактический результат производственной деятельности могут существенно отличаться от моделиро-

ванных, практическая реализация земельной ренты по плодородию, как правило, не совпадает с ее потенциальным значением. Абсолютная тождественность между потенциальной и фактической земельной рентой по плодородию возможна лишь в случае, если $u_i \geq \bar{u}$ и $y_i \geq f(z_i, u_i) \forall i = \overline{1, n}$.

При невыполнении хотя бы одного из указанных условий либо возникает дополнительный избыток, не связанный с естественными свойствами конкретного земельного участка, либо имеющий рентную природу избыток сокращается в результате нивелирующего влияния факторов антропогенного характера. Причем до сих пор широко распространено мнение о том, что корректное выделение именно рентного избытка является практически невозможным. Так, еще К.Маркс отмечал, какие «необычайно сложные комбинации может вызвать дифференциальная рента вообще и особенно в форме I вместе с формой II». [4, с.738] Но и большинство современных исследователей сходятся в том, что разделение дифференциальной ренты на слагаемые (I и II) возможно лишь при весьма определенных, далеких от действительности, условиях. [1, с.17] Следует отметить, что авторское понимание потенциальной ренты не совпадает с традиционным, в соответствии с которым основанием определения этой категории является факт отсутствия передачи ренты земельному собственнику. В частности, подобное представление присутствует не только в работах К.Маркса и сторонников его концепции земельной ренты, но и закреплено в Системе национальных счетов 1993г. [4, с.740, 741; 7, с.76; 9, с.179]

В этой связи фактическая земельная рента по плодородию представляет собой не что иное, как реализованную часть потенциальной. При этом разница между их величинами может быть объяснена отклонением интенсивности или эффективности ис-

пользования земельных ресурсов от среднего уровня. Причем, если такого рода отклонения носят положительный характер, то имеет место соответствующая квазирента. В первом случае можно говорить о наличии квазиренты, как избытка продукции за счет более интенсивного способа использования i -го земельного участка (дифференциальная рента II в марксистской терминологии). А поскольку стоимость валовой продукции на единицу обрабатываемой площади является основным показателем, характеризующим интенсивную агрикультуру, в котором концентрируется влияние всех факторов интенсификации производства, величина указанной составляющей избыточного продукта может быть определена как разница расчетных значений выпуска при фактическом и среднем значении затрат:

$$\Delta_i i = f(z_i, u_i) \quad)$$

при $u_i > \bar{u}$.

Во втором случае представляется возможным констатировать наличие управленческой, или технологической, квазиренты как избытка продукции за счет более эффективного использования i -го земельного участка:

$$\varepsilon = y_i - f(z_i, u_i) \quad \text{при} \\ y_i > f(z_i, u_i).$$

В понимании автора такого рода избыток является в чистом виде предпринимательским доходом, как результатом лучшей по сравнению с общим уровнем организации производства. Отметим, что К.Маркс рассматривал способ обработки как один из рентаобразующих факторов, влияние которого может привести к созданию ренты даже на «худшей» земле. [4, с.767]

В этой связи фактический результат производственной деятельности с использованием i -го земельного участка может быть представлен следующим образом:

$$y_i^i = f(z_i, i, u) + \Delta_i + \varepsilon_i.$$

Учитывая предшествующие построения, получаем

$$y_i^i = f(z_i, 0, u) + R_i^n + \Delta_i + \varepsilon_i.$$

Соответственно фактическая величина дифференциальной ренты будет определяться как

$$R_i^{i^n} = y_i^i - f(z_i, 0, u) - \Delta_i - \varepsilon_i.$$

При этом в зависимости от соотношения фактического уровня интенсивности и эффективности возделывания конкретного земельного участка с «нормальными» значениями возможны следующие ситуации.

В случае, если интенсивность и эффективность использования i -го земельного участка находятся на уровне не ниже среднего, то представляется возможным говорить о фактической реализации потенциальной земельной ренты по плодородию в полном объеме, то есть

$$\text{при } y_i \geq f(z_i, u_i) \text{ и } u_i \geq \bar{u} \\ \Delta_i \geq 0 \text{ и } \varepsilon_i \geq 0$$

$$\text{в результате } R_i^\Phi = f(z_i, i, u) - f(z_i, 0, \bar{u}) = R_i^n.$$

Что же касается ситуации, когда параметры использования конкретного земельного участка отличаются от среднего уровня в худшую сторону, то соответствующее гипотетическое сокращение объема произведенной продукции по сравнению с потенциально возможным с учетом качества земельного участка исключается из рассмотрения, то есть подразумевается, что соответствующая квазирента не образуется. Считаем возможным ввести подобного рода упрощение, поскольку целью исследования является разработка инструментария для количественной оценки избытка продукции, возникновение которого обусловлено исключительно дифференциацией земельных ресурсов по уровню естественного плодородия.

Так, при эффективности производства выше среднего, но недостаточной интенсивности, будет иметь место квазирента только технологической природы, то есть

$$\text{при } y_i > f(z_i, u_i) \text{ и } u_i < \bar{u} \\ \varepsilon_i > 0 \text{ и } \Delta_i = 0.$$

Соответственно величина реализованной земельной ренты составит

$$R_i^{i^\Phi} = f(z_i, i, u_i) - f(z_i, 0, \bar{u}).$$

Отклонение ее от потенциально возможного значения с учетом естественных свойств i -го земельного участка будет обусловлено недостаточностью затрат и может быть определено как

$$R_i^\Phi - R_i^n = f(z_i, i, u_i) - f(z_i, i, \bar{u}).$$

В свою очередь при низкой относительно «нормального» уровня эффективности использования земельного участка и одновременном превышении удельных затрат по сравнению со средним значением можно констатировать наличие квазиренты за счет интенсивности и, в конечном счете, реализацию потенциальной земельной ренты в полном объеме, то есть

$$\text{при } f(z_i, \bar{u}) \leq y_i < f(z_i, u_i) \text{ и } \\ u_i > \bar{u} \quad \varepsilon_i = 0 \quad \Delta_i > 0$$

$$R_i^{i^\Phi} = y_i^i - f(z_i, 0, u) - \Delta_i = f(z_i, i, \bar{u}).$$

В условиях же маргинальности использования конкретного земельного участка в обоих выделенных аспектах говорить об избытке антропогенного характера не приходится. Таким образом

$$\text{при } y_i \leq f(z_i, u_i) \text{ и } u_i < \bar{u} \\ \text{либо } y_i < f(z_i, \bar{u}) \text{ и } u_i > \bar{u} \quad \varepsilon_i = 0 \text{ и } \\ \Delta_i = 0.$$

При этом величина фактически образовавшейся земельной ренты будет определена, как

$$R_i^\Phi = y_i^i - f(z_i, 0, u).$$

Очевидно, что в таком случае результат производственной деятельности окажется недостаточным для реализации ренты в полном объеме в соответствии с объективными характеристиками земельного участка. В этой связи отклонение от потенциально возможного значения с учетом естественных свойств i -го земельного участка, обусловленное недостаточностью затрат и низкой эффективностью производства, составит

$$R_i^{\Phi} - R_i^{\Pi} = y_i i - f(z_i, i, w).$$

Очевидно, что фактическая рента по плодородию вообще отсутствует, если стоимость продукции, произведенной с использованием конкретного земельного участка, не превышает гипотетического результата производственной деятельности на «худшем» участке при обеспечении «нормальных» интенсивности и эффективности, то есть

$$R_i^{\Phi} = 0, \text{ если } y_i i \leq f(z_i, 0, w) \forall u_i.$$

В дальнейшем наибольшую сложность представляет определение параметров «худшего» участка, поскольку исходным пунктом для выявления избыточной по своей природе ренты представляется установление базы сравнения, то есть условий, при которых земельная рента не образуется. Следует отметить, что проблеме определения районов с объективно худшими условиями производства при разработке методов счета дифференциальной ренты уделяется большое внимание, а некоторые исследователи вообще сводят практическую задачу определения ренты к установлению такого класса земли. [6, с.127] Причем указанная проблема свойственна не только классической теории ренты. Так, А.Маршалл в подобном качестве рассматривал «землю настолько малоплодородную, что она находится на пределе возделывания», [5, с.46] а Г.Джордж - «самую жалкую землю, находящуюся в обороте». [2, с.195]

Таким образом, несмотря на фундаментальные различия, практически все концепции ренты предполагают наличие такого земельного участка, который используется в сельскохозяйственном производстве и характеризуется самыми неблагоприятными естественными условиями. Вместе с тем единообразие в представлении о методике непосредственного установления такого участка отсутствует. При этом с точки зрения статистической методологии использование в ходе количественной оценки земельной ренты в качестве сравнительной базы «худших» условий затрудняет решение поставленной задачи, поскольку различные характеристики как самого участка, так и осуществляющего на нем хозяйственную деятельность землепользователя могут предопределять неоднозначный результат аграрного производства.

Поэтому необходимо установление объективного критерия для отнесения земельных ресурсов к категории «худших», результаты возделывания которых могут быть использованы как база сравнения при оценке ренты. В качестве такового предлагается рассматривать равенство стоимости произведенной продукции при среднем уровне интенсивности и эффективности величине средних затрат, то есть

$$z_i = z_0, \text{ если } f(z_0, \bar{u}) = \bar{u}.$$

Библиографический список

- 1.Вирченко М.И., Раппорт Э.О. Математико-экономический анализ некоторых проблем земельной ренты. – Новосибирск, 2000.
- 2.Джордж Г. Прогресс и бедность. Исследование причин упадка промышленности и увеличения бедности, растущей вместе с увеличением богатства. – СПб.: Издание кн. маг. М.М.Ледерле, 1907.
- 3.Зомбарт В. Современный капитализм. Т.2. – М.: Красный пролетарий, 1930.
- 4.Маркс К. Капитал. – М.: Политиздат, 1986.

5. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, Универс, 1993.
6. Мещеров В.А. Современные рентные отношения: теория, методология и практика хозяйствования. – М.: Экономические науки, 2006.
7. Пасхвер Б.И. Рентные проблемы в СССР. – Киев: Наукова думка, 1972.
8. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. – М.: Эксмо, 2007.
9. Система национальных счетов (СНС ООН 1993г.) – Издание ООН, 1998.

Bibliographic list

1. Virchenko M.I., Rapport E.O. Mathematical and Economic Analysis of Certain Problems of Land Rent. – Novosibirsk, 2000.

2. George G. Progress and Poverty. A study of reasons for industry decline and increase in poverty multiplying with wealth grow. – Saint Petersburg: Book shop publ. M.M. Lederle, 1907.
3. Zombart W. Modern capitalism. Т. 2 – М.: Krasniy Proletariy, 1930.
4. Marks K. Capital. М. : Politizdat, 1986
5. Marshall A. Principles of economic science. – М.: Progress, Universe, 1993.
6. Meshcherov V.A. Modern rental relations: theory, methodology and practice of economic management. – М.: Economic sciences, 2006.
7. Paskhaver B.I. Rental issues in the USSR. – Kiev: Naukova dumka, 1972.
8. Ricardo D. Principles of Political Economy and Taxation – М.: Exmo, 2007.
9. System of National Accounts (SNA UNO 1993) – UNO Publication, 1998.

А.Ю. Хорунин

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ ПЛОДООВОЩНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КЛАСТЕРА

Аннотация

В данной статье рассматривается модель распределения добавленной стоимости в логистической цепи плодоовощного производственного кластера. Актуальность статьи обусловлена недостаточностью существующих принципов и модельных решений в части методики распределения экономического результата в системе агропроизводства.

Annotation

This article is considered the model of distribution of the extra value in the logistic chain of fruit and vegetable production cluster. The relevance (currency) of article is caused by failure of existing principles and modeling decisions in terms of distribution methods of economic result in the agricultural production system.

Ключевые слова

Плодоовощной подкомплекс, АПК, сельскохозяйственное производство, распределение, диспаритет цен, добавленная стоимость, интеграция, логистическая цепь, кластер, себестоимость, рентабельность.

Key words

Fruit and vegetable subcomplex, agricultural sector, agricultural production, distribution, price disparities, the extra value, integration, logistic chain, cluster, cost value, profitability.

Производитель плодоовощной продукции, ее переработчик и торговец продовольственными товарами являются непосредственными участниками процесса прохождения продукта от поля до потребителя. В неразрывной цепи «поле-магазин» формируется стоимость продовольственного товара, определяется его цена. Стоимость товара определяется затратами на его производство, переработку и реализацию, а его цена для покупателя складывается под влиянием факторов рыночных отношений. Стоимость произведенной продукции формируется в среде плодоовощного производственного кластера - сложной экономической системы материально-технического обеспечения и производственно-финансовых услуг, с одной стороны, и острой конкурентной борьбы на рынке реализации продукции - с другой.

Под плодоовощным производственным кластером понимается группа экономически связанных фирм и других юридических лиц и институтов, расположенных на определенной территории и содействующих друг другу в производстве плодоовощной продукции в рамках единой продуктово-технологической цепочки, а взаимодействие между ними характеризуется одновременным наличием высокого уровня кооперации и инновационной активности. Таким образом, кластер – это структура предприятий, объединенных едиными материальными, финансовыми и информационными потоками. В его состав входят значимые по экономическому и социальному потенциалу производственные, кредитно-финансовые, лизинговые, страховые, научно-исследовательские структуры, транспортно-логистические компании и др.,

что позволяет осуществлять полный цикл воспроизводства за счет собственного потенциала. Основу взаимоотношений субъектов кластера составляют договоры (контракты) на выполнение специализированных работ, связанных со сбытом плодоовощной продукции, хранением, сортировкой, переработкой, изучением рынка, рекламой, выбором наиболее перспективных потребителей.

Во всей цепи «производство - переработка - реализация» постоянно возникает проблема соблюдения и совершенствования принципа справедливого распределения экономического результата труда между участниками процесса, который часто перерастает в противоречия. Первая проблема - темпы роста цен на промышленные товары для села, особенно на энергоресурсы, за последнее двадцатилетие в пять раз превысили рост закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию. Вторая - пропорции распределения экономического результата труда между участниками чаще всего складываются не в пользу сельхозтоваропроизводителя [1].

Можно попытаться вывести экономическую закономерность, действующую в рыночных условиях применительно к плодоовощному подкомплексу: при необоснованном превышении посредниками среднеотраслевой себестоимости розничной ценой реализации плодоовощной продукции и отсутствии надлежащей господдержки усиливается инфляция, сокращается производство и потребление отечественного продовольствия, происходит стагнация сельского хозяйства.

Очевидно, что оценить завышение посредниками розничной цены можно, сопоставив величину фактически добавленной стоимости каждым

участником продуктовой цепи с соответствующим увеличением цены продукта. Определить порог, за которым начинается экономически не обоснованное повышение посредниками цены реализации плодоовощной продукции, можно при помощи индекса рыночной стагнации. Индекс рыночной стагнации сельского хозяйства характеризует такое отношение розничной цены реализации сельскохозяйственной продукции к ее себестоимости и минимальной прибыли, при котором деньги не поступают сельхозтоваропроизводителям в объеме, позволяющем осуществлять воспроизводство [2]:

$$(1) \quad I = C_p / (C + P_{\min}) - 1,$$

где C_p - цена реализации плодоовощной продукции, руб.; C - себестоимость производства плодов и овощей, руб.; P_{\min} - минимальная прибыль производителя, руб.

Данный индекс можно исчислить и применительно к денежной выручке в целом по предприятию или отрасли (плодоовощному подкомплексу), относимой к размеру затрат и минимальной прибыли в хозяйстве (отрасли):

$$(2) \quad I = V / (Z + P_{\min}) - 1,$$

где V - денежная выручка, руб.; Z - затраты, руб.

Экономическая стагнация наступает тогда, когда в сельском хозяйстве нет условий для воспроизводства:

$$C + P_{\min} > V.$$

Речь идет лишь о возмещении производственных затрат, хотя сельское хозяйство выполняет, в отличие от других народнохозяйственных отраслей, не только производственную функцию, но и ряд других, не менее важных - социальный контроль обширных территорий, воспроизводство традиционной

культуры общества и сохранение исторически сложившихся ландшафтов, поддержание биоразнообразия в агроценозах. Поэтому обеспечение условий для воспроизводства в сельском хозяйстве - не только экономическая, но и социально-политическая задача.

Применительно к плодоовощному подкомплексу Ростовской области, используя формулу (1), можно рассчитать индекс рыночной стагнации, например, для картофеля.

Так, при средней розничной цене реализации картофеля в 2008 году 17,08 руб. за кг., приняв в качестве средней себестоимости производства уровень в 400 руб./ц., а также в качестве среднего уровня рентабельности 25%, получим следующее:

$$I = 17080 / (4000 + 1000) - 1 = 2,416,$$

Однако, по данным Федеральной службы государственной статистики, в 2008 году рентабельность производства картофеля составляла 40 % (то есть $P_{\min} = 1600$ руб. с 1 т., $I = 2,05$).

Рассчитав этот же индекс по средним ценам производителей картофеля в Ростовской области в 2008 году, получим следующее:

$$I = 6443 / (4000 + 1000) - 1 = 0,289$$

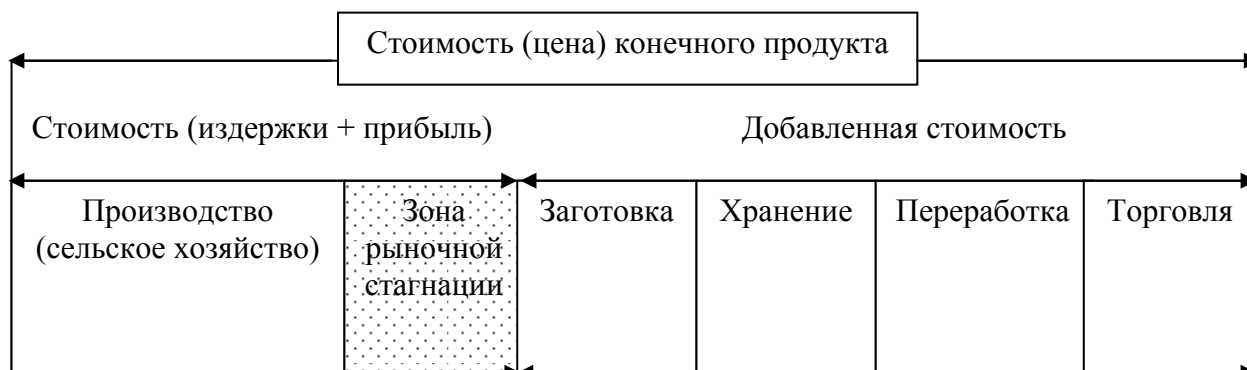
Таким образом, наблюдается непропорциональность распределения экономического результата между производителями картофеля и розничным звеном.

Исходя из того, что в условиях рынка стоимость часто принимает форму цены и во всяком случае количественно выражается последней, можно (3) проанализировать экономические пропорции между издержками (себестоимостью), создаваемой стоимостью и денежной выручкой (доходом) в продуктовой цепи от производства исходного продукта до конечного товара (рис. 1).

Заштрихованная часть сектора производства показывает участок рыночной стагнации сельского хозяйства.

Отметим, что речь идет не о формальном анализе эффективности сельхозпроизводства, согласно которому оно не только покрывает свои затраты, но и получает прибыль (по официальным

данным, рентабельность сельскохозяйственных организаций России составила в 2007 г. 15%), а о фактическом состоянии аграрной экономики.



Сельскохозяйственные товаропроизводители реально работают в условиях совершенной конкуренции, чего никак нельзя сказать об энергетике, промышленности и некоторых других отраслях экономики. В итоге сельское хозяйство оказывается зажатым между поставщиками средств производства, диктующими монополично высокие цены, и посредниками, не допускающими в полном объеме до аграриев финансовые потоки от продажи продуктов питания (рис. 2) (см. ниже).

В настоящее время значительная часть доходов от реализации плодоовощной продукции остается на предприятиях несельскохозяйственных отраслей АПК ЮФО, что существенно ограничивает конкурентоспособность собственно сельхозтоваропроизводителей. Сложившиеся ценовые диспропорции обуславливают значительный удельный вес (до 30-38%) на рынке продовольствия в ЮФО импортной плодоовощной продукции по демпинговым ценам, что искусственно и существенно снижает конкурентоспособность отечественного продовольствия, усиливает продовольственную зависимость региона и тормозит стабилизацию и развитие национального аграрного рынка.

Акции, принадлежащие сельхозпроизводителям, являются слабым основанием для последних, которое обязывало бы их поставлять свою продукцию на перерабатывающие предприятия, входящие в состав плодоовощного производственного кластера. Не обладая возможностью для установления приемлемых закупочных цен на свою продукцию, они вынуждены искать более выгодные каналы ее реализации либо прекращать производство совсем, переориентируясь на производство других видов продукции.

Анализ существующих механизмов интеграции звеньев продовольственного рынка в регионе позволяет в целом заключить, что современная экономическая наука, равно как и региональная рыночная агроэкономическая практика, имеет некоторый методический изъян, связанный с недостаточностью прикладных научно-практических разработок в области нормализации пропорций распределения удельного веса долей участников цепей создания добавленной стоимости в аграрном секторе экономики.



Рис. 2 Рыночные условия функционирования сельского хозяйства [2]

Основанием для такого рода констатации является наличие двух причин.

Во-первых, концептуальный каркас и институциональная основа механики современной и эффективной агропромышленной интеграции имеют достаточный уровень обоснования и проработки именно в части научного исследования путей реконструкции существующих систем распределения агропродукции. Действующая агроэкономическая практика в Ростовской области, а также в АПК других регионов ЮФО уже имеет отлаженные механизмы функционирования интеграции звеньев производственно-коммерческого цикла.

В частности, толчок для их развития был дан в результате возникновения проблемы и сложностей в части эффективной организации сбыта продукции в мелкотоварных хозяйствах молочно-продуктового и зернового подкомплексов АПК Ростовской области. В качестве рационального решения была определена необходимость введения дополнительного логистического звена в каналы сбыта мелкотоварных фермерских хозяйств региона – торгово-сбытовых кооперативов.

В Ростовской области на данный момент зарегистрировано 137 сельскохозяйственных потребительских коопе-

ративов, из них осуществляют деятельность 102 кооператива, в том числе 63 кредитных, 28 снабженческо-сбытовых, 11 перерабатывающих. Таким образом, удельный вес работающих сельскохозяйственных потребительских кооперативов составляет 74,5% (при плановом показателе Госпрограммы на 2009 год - 84,9%), в том числе кредитных - 86,3% (план - 88,2%), снабженческо-сбытовых - 63,6% (план - 85%), перерабатывающих - 55% (план 73,9%). Однако эффективность их деятельности крайне низка. Перерабатывающий кооператив для увеличения дохода стремится закупить плоды и овощи по более низкой цене, тем самым занижая цену сырья. Товаропроизводитель сырья вынужден его продать в ограниченные сроки, так как продукция быстро портится, а хранение ее связано с дополнительными затратами. Продуманная политика перерабатывающих кооперативов балансирует на поддержании закупочных цен на уровне себестоимости сырья. Аналогично поступают и сбытовые (торговые) кооперативы в отношении перерабатывающих. В итоге в общей цепи перемещения плодоовощной продукции как товара до потребителя товаропроизводитель (член производственного кооператива) остается самым уязвимым звеном, хотя является базой для функционирования других звеньев.

Во-вторых, большинство ныне существующих разработок апеллирует к вопросам оптимизации организационной конфигурации сбытовых цепей агропроизводства.

В итоге чрезвычайно важные вопросы совершенствования ценовых цепочек на основе внятно концептуально оформленной реконструкции существующих систем распределения выпадают из поля зрения ученых или получают опосредованное, слабое развитие. Так, необходимо подчеркнуть, что обеспечение эквивалентности распределения и обмена в агропромышленном объеди-

нении в виде плодоовощного производственного кластера требует установления паритетных цен на продукцию его участников. Эти цены должны включать производственные издержки каждого участника и прибыль, которую он хотел бы получить.

При всей сложности решения организационных вопросов по закупкам плодоовощной продукции в Ростовской области интеграционная устойчивость агропромышленных формирований зависит от обеспечения экономических интересов всех участников, то есть паритетности их взаимоотношений.

В системе плодоовощного производства для научного решения задачи логистического выбора оптимальных инструментов достижения паритетного уровня цен в сфере реализации плодоовощной продукции, принципиально значимой является оценка объективных факторов искажения стоимостных пропорций до уровня, не обеспечивающего нормальной рентабельности, а также вскрытие потенциальных резервов ее повышения в условиях современной системы рыночного ценообразования.

Данное решение не может быть признано удовлетворительным по двум причинам. Во-первых, это эмпирически фиксируемый крайне низкий уровень доли производителей сельскохозяйственного сырья в конечной цене продукции. И, во-вторых, на методическом уровне существующие модельные построения, хотя и учитывают дифференциацию экономических условий функционирования отдельных звеньев цепи поставки сельскохозяйственной продукции (различия в продолжительности оборота средств, соотношении основных и оборотных фондов, налогообложении, нормативах отчислений и других условиях), тем не менее не дают завершеного механизма исчисления уровней паритетного распределения полученного дохода между предприятиями разных сфер (производители

- переработчики - торговля) в плодово-овощном подкомплексе АПК региона. Так, в частности, наиболее распространенной вариацией этой логики является модель расчета единого процента от поступлений для каждого участника интегрированного формирования, который бы одновременно возмещал затраты и обеспечивал получение прибыли для развития производства, в которой доля прибыли каждого из участников выступает в качестве эндогенной заданной величины.

Такой способ не может считаться удовлетворительным и требует модельной редакции. Рассматривая традиционный способ построения логистического критерия распределения полученного дохода между предприятиями разных сфер (производители - переработчики - торговля) в виде единого процента от поступлений для каждого участника интегрированного формирования, целесообразно предложить обновленную модель, в которой искомая паритетность будет задаваться расчетным путем.

$$D = \frac{(3 \times D' + \Pi \times D'')}{B} 100, [3] \quad (4)$$

где D - процент от выручки всего интегрированного объединения, %;

3 - затраты по всему технологическому циклу, тыс. руб.;

Π - прибыль интегрированного объединения, тыс. руб.;

D' - доля логистических участников объединения в общих затратах, %;

D'' - доля логистических участников объединения в общей прибыли, %;

B - выручка от реализации плодово-овощной продукции, тыс. руб.

Предлагаемая модель является трехуровневой. На первом уровне вводится условие нормирования величины добавленной стоимости для каждого

этапа всего производственно-коммерческого цикла¹:

$$C_i \leq C_i + \Delta C_i \leq \|\Delta_i\|, \quad (5)$$

где C_i , ΔC_i - соответственно суммарные затраты и величина добавленной стоимости на каждом из звеньев логистической цепи: производство - переработка - сбыт, то есть $i = 3$.

На втором уровне задается пропорция, эмпирически фиксирующая допустимый перепад рентабельности между звеньями логистического цикла производства ($i = 1$), переработки ($i = 2$) и сбыта ($i = 3$) плодово-овощной продукции:

$$\frac{\Delta C_1}{C_1} \geq \frac{\Delta C_2}{C_2} \geq \frac{\Delta C_3}{C_3}. \quad (6)$$

Третий уровень модели задает эмпирически допустимый предел стоимостного наращивания добавленной стоимости, соразмерный среднему уровню доходности в сфере производства-переработки-сбыта. Данный уровень поддерживается, в частности, за счет действия механизма саморегулирования рынка, который предполагает ценовое давление со стороны конкурентов, ориентированных на меньший уровень прибыльности:

$$\frac{\Delta C_i}{C_i} \leq \frac{\Delta \tilde{C}_i}{C_i}. \quad (7)$$

Таким образом, для разрешения выявленного методического дефекта в современных модельных построениях, ориентированных на формализацию процесса паритетного распределения потоков добавленной стоимости между участниками сельскохозяйственного производства, предпринята попытка численного нормирования этих пропор-

¹ Формулы (5) – (7) разработаны автором по результатам исследования.

ций в рамках построенной детерминированной модели.

Библиографический список

1. Пошкус Б.И. Слабое звено в "ценовой цепи" // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. № 2, 2009. с. 13.
2. Голубев А. Методологические основы внутрипродуктового межотраслевого обмена в сельском хозяйстве // АПК: экономика, управление. № 6, 2009. с. 40-43.
3. Слесаренко А.Н. Особенности достижения экономического паритета участников логистического цикла в молочном подкомплексе АПК региона // Опыт и проблемы маркетинговой деятельности в российском предпринимательстве: сборник статей VII Всероссийской на-

учно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГСХА, 2006.

Bibliographic list

1. Poshkus B.I. The soft link in the price chain // Economics of agricultural and processing enterprises. № 2, 2009. p. 13.
2. Golubev A. Methodological fundamentals of grocery intersectorial exchange in the agriculture // Agricultural sector: the economics, the management. № 6, 2009. p. 40-43.
3. Slesarenko A.N. The features of achieving economic parity partners of logistic cycle in dairy subcomplex of regional Agricultural sector // The experience and problems of marketing activities in the Russian entrepreneurship: a collection of articles at VII All-Russian theoretical and practical conference. – Penza: RIO PGSHA, 2006.

В.В. Толмосов

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА КОЛЛЕКТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ В СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация

Статья посвящена исследованию форм стимулирования и ответственности в коллективных сельхозпредприятиях

Annotation

The article is devoted to research of forms of stimulation and responsibility in collective agricultural enterprises

Ключевые слова

Хозяйственный расчет, формы хозрасчета, этапы развития хозрасчета, противозатратный механизм, коллективные формы организации, оплата труда, натуроплата

Key words

Self-financing, forms of self-financing, stages of development of self-financing, anti-costs mechanism, collective forms of labour payment organization, natural labour payment

В современной аграрной экономической литературе по проблемам развития внутрихозяйственных отношений отмечается, что поскольку речь идет об

одном предприятии, эти отношения не могут быть свободными, они должны быть регламентированы Уставом или условиями внутрихозяйственного эко-

номического механизма – иначе невозможно обеспечить общехозяйственный интерес, а структурные подразделения не имеют (и не могут иметь) полной экономической самостоятельности и не являются юридическими лицами [1].

Нетрудно заметить, что эти замечания находятся в явном противоречии с требованиями «полного хозрасчета» и «самофинансирования» структурных подразделений, основу которых составляет идея их полной производственно-экономической и финансовой самостоятельности, на которой строится теория «современного хозрасчета» и механизмов стимулирования и ответственности. Таким образом, фактически очередной раз замечено, что в рамках хозрасчетных принципов решить вышеобозначенную проблему нельзя.

Проблемам формирования эффективного механизма стимулирования и ответственности на базе развития идеи хозрасчета в отечественной аграрной экономике уделяется значительное внимание, начиная с 1965 года. Однако все усилия по ее реализации на практике неизменно заканчивались неудачами – хозрасчет всегда оставался «неполным». Нашлись и объяснения этим неудачам – низкий уровень самостоятельности и заинтересованности с.-х. предприятий и их подразделений.

После реформ 1985 года была предпринята энергичная попытка по обеспечению высокого уровня ответственности и заинтересованности коллективов в обеспечении эффективной деятельности предприятий - на этот раз на базе самоуправления, самокупаемости и самофинансирования предприятий и их подразделений, в рамках которых была доведена до абсолюта идея их финансово-экономической самостоятельности [3]. Однако и она не была реализована на практике, также оставшись только идеей.

Реформы 1991 г., казалось бы, должны были поставить точку в беско-

нечной череде неудачных попыток внедрения хозрасчета в практику сельскохозяйственного производства. Однако, после совсем небольшого затишья, идея хозрасчета вновь всплыла в научных исследованиях экономистов-аграриев, сопровождаясь новыми неудачами, связанными с ее реализацией на практике и бесконечными «корректировками».

Анализ литературных источников и изучение практического опыта позволяют утверждать, что основной причиной неудач, связанных с реализацией хозрасчета, являются глубокие противоречия, заложенные в его недрах как на уровне «государство – предприятие», так и на уровне «предприятие – структурные подразделения».

В первом случае противоречия состояли в попытке наделить широкими правами предприятия, что разрушало основополагающие устои централизованно-директивной экономики с общегосударственной формой собственности. После реформ 1991 года эти противоречия потеряли свою актуальность.

Во втором случае противоречия заключались в том, что, наделяя структурные подразделения предприятия огромным уровнем самостоятельности (в соответствии с идеей самоуправления, самокупаемости и самофинансирования), непроизвольно задавались центробежные тенденции в их деятельности. Они получали возможность решать свои внутренние проблемы за счет интересов других подразделений и хозяйства в целом. Тем самым был сформирован механизм развала самих предприятий – все подразделения, в рамках идеи самофинансирования и самокупаемости, при решении своих частных (локальных) задач получали право на принятие любых мер, вплоть до работы на стороне. Основные отрасли предприятия ставились в зависимое положение от вспомогательных и обслуживающих подразделений, что приводило к серьезным сбоям в организации производства, по-

терям продукции, росту затрат и т.д. В результате возникало противоречие между высоким уровнем самостоятельности структурных подразделений и обеспечением единства в достижении генеральной цели предприятия – сохранение производства и его развитие. Проблема единства интересов структурных подразделений в коллективных с.-х. предприятиях становилась одной из самых трудных в решении задачи сохранения и повышения эффективности основных отраслей – растениеводства и животноводства. Эти противоречия сохранились и на сегодняшний день, именно о них и говорится в современных публикациях [1].

Не менее важной проблемой в отношениях «предприятие – структурные подразделения» является формирование противозатратного механизма. В экономике сельского хозяйства всегда предпринимались попытки найти эффективный способ снижения затрат [2]. Основным инструментом решения этой проблемы в отечественной экономике считался и сейчас считается все тот же «полный хозрасчет», как метод хозяйствования, основанный на соизмерении затрат с результатами производства и коллективной ответственности за них хозрасчетных производственно-технологических подразделений (ПТП) с.-х. предприятий.

Между тем, достаточно выяснить степень влияния всех субъектов производства на формирование величины основных статей материальных затрат (ГСМ, семена, удобрения, содержание основных средств, общепроизводственные, общехозяйственные), чтобы убедиться в некорректности такой оценки хозрасчета.

Известно, что в формировании затрат принимают участие четыре основных категории субъектов производственно-экономического процесса: 1. Администрация хозяйства 2. Главные специалисты 3. Специалисты и руково-

дители среднего звена 4. Коллективы производственно-технологических подразделений (ПТП).

Определить конкретное значение влияния каждого субъекта на формирование величины затрат возможно только на основе специальных исследований. Тем не менее, если распределить его поровну между всеми субъектами, то совершенно очевидно, что влияние производственно-технологических подразделений на формирование величины затрат не имеет определяющего характера. Незначительная доля влияния ПТП на формирование величины затрат (не более 1/4 общего ее значения, а по некоторым статьям затрат - и вовсе 0) никак не согласуется с требованиями хозрасчета о полной их ответственности за результаты деятельности.

Результаты этого исследования полностью применимы к коллективам с любыми формами собственности. Причем это заключение можно отнести не только к проблеме формирования затрат, но и к проблеме влияния ПТП на цену продукции, ее качество, другие факторы, предопределяющие общий уровень эффективности производства.

Таким образом, хозрасчетные принципы формирования внутривладельческих отношений, в основе которых лежит идея полной самостоятельности и обособленности структурных подразделений (самоуправление, самокупаемость и самофинансирование) вступают в противоречия с требованиями эффективной организации сельхозпроизводства.

Поэтому необходимы иные подходы к стимулированию разных субъектов производства - от отдельных физических лиц до структурных подразделений хозяйства. Нужны иные механизмы вовлечения этих субъектов производственно-экономического процесса в общую систему ответственности.

Интересен опыт применения такой системы в опытно-

производственном хозяйстве ОПХ "Экспериментальное" зерноградского района Ростовской области, позволивший в условиях жесточайшего кризиса 1997-1998 гг. не только сохранить поголовье дойного стада коров, но впоследствии (1999-2001 гг) обеспечить рентабельное производство молока. Предприятие входило в систему НПО «ДОН» и не подлежало, поэтому, делению на паи или акционированию. Эта система продолжает работать и сегодня, с учетом изменений, происшедших в хозяйстве за последние годы.

Ее суть состоит в создании внутри хозяйства интегрированных подразделений (ВИП). Такая форма, в отличие от хозрасчетных принципов, дает возможность объединить организационно отрасли растениеводства и животноводства, работников и специалистов вспомогательных и обслуживающих подразделений, что позволяет обеспечить высокий уровень технологической и трудовой дисциплины, оперативность в решении производственных задач основных отраслей, что положительно сказывается на результатах их деятельности. В состав коллектива вошло 17 различных категорий работников, а общая их численность составила 114 человек. Высокий уровень управляемости такого коллектива достигается за счет линейного подчинения начальнику ВИП всех руководителей и специалистов основных, вспомогательных и обслуживающих подразделений. К несомненным преимуществам этой системы организации относится и то, что в ее рамках представляется возможным решить проблему ежемесячной оплаты труда механизаторов за счет отраслей животноводства, а в период зимовки - сгладить острую потребность животноводства в людях и т.д. Кроме того, в рамках этого подразделения решалась одна из главных задач растениеводства – внесение в почву органических удобрений, основы повышения ее плодородия. В

этом проявляются преимущества интеграции в одном подразделении отраслей растениеводства и животноводства, что свидетельствует о необходимости восстановления и развития животноводства в сельхозпредприятиях вообще.

И, наконец, эта система организации позволяет разрешить еще одну из наиболее сложных проблем управления - обеспечение высокого уровня общности интересов и ответственности всех членов коллектива на базе единой системы оплаты труда. Ее сущность состоит в отказе от окладов и сдельной формы оплаты, при которой работники отдельных категорий могут обеспечить себе высокую зарплату на промежуточных работах; такая оплата не обеспечивает единства интересов и действий. Более того, она зачастую является главной причиной противоречий между отдельными субъектами единого по своей сути производственно-экономического процесса, чрезвычайно затрудняет увязывание оценки конкретного труда с результатами деятельности коллектива.

Вместо этого, в ВИП была выстроена единая система оплаты труда, находящаяся в жесткой зависимости от произведенной продукции, с распределением ее между всеми членами коллектива пропорционально отработанному времени с поправкой на КТУ.

Порядок начисления фонда потребления при такой системе следующий. Всем работникам коллектива, в котором производилось молоко и растениеводческая продукция, независимо от выполняемой работы и занимаемой должности, начисляется гарантированный аванс в размере минимальной оплаты труда (за фактически отработанное время). Вместе с этим, по результатам работы за текущий месяц, и в соответствии с производственными показателями, производится отчисление произведенной продукции в фонд потребления (30 % от надоенного молока). Это молоко оценивается по фактическим

ценам реализации, и из этой суммы вычитается: а) сумма начисленного аванса за текущий месяц; б) сумма оплаты привлеченным со стороны лицам; в) прочие выплаты и удержания за текущий месяц. Затем эта сумма вновь переводится в натуральное выражение (молоко), путем деления на его фактическую цену реализации, и распределяется между всеми членами коллектива пропорционально условным дням. При этом условный день определяется по каждому человеку следующим образом. Для каждого работника устанавливается базовый КТУ, в соответствии с его должностным окладом или месячной тарифной ставкой. За единицу (1,0) принимался КТУ доярки. В соответствии с Положением по оплате труда и действующей в хозяйстве системой оценочных показателей, выставляется повышающий (понижающий) коэффициент трудового участия. Размер его может быть в пределах $\pm 50\%$. Например, в животноводстве повышающий коэффициент устанавливается за: высокое качество молока (0,2); соблюдение санитарно-ветеринарных требований (0,1) и т.д.; понижающий – за низкий надой (0,2), за нарушение трудовой дисциплины (0,05) и т.д. Затем выводится суммарный коэффициент трудового участия, который используется, в соответствии с фактически отработанными днями, для определения по каждому работнику и по всему коллективу условных дней, на которые и распределяется молоко. Причем, необходимо подчеркнуть, что все категории работников этого коллектива, имели право на ежемесячное получение молока, а в конце года - на зерно и другую продукцию растениеводства, которая распределялась аналогичным образом.

Это составило основу высокой материальной ответственности всего коллектива ВИП за результаты деятельности, единства интересов на базе общего подхода к начислению оплаты

труда всем членам этого подразделения. Объединенные общим линейным руководством, все структурные подразделения и их работники выполняли программу конкретного производственного участка, т.е. существовала единая цель для всех, а не для каждого отдельно взятого подразделения, в соответствии с его функциональными задачами. Руководство осуществлял начальник участка, которому линейно подчинялись все специалисты, руководители и рабочие подразделений, входящие в состав этого коллектива. В результате этого была полностью снята проблема несогласованности, межцеховой неразберихи, достигнута взаимозаменяемость труда в коллективе. Все это позволило обеспечить высокий уровень управляемости, эффективное использование труда и рост производственных показателей.

Выводы:

1) Хозрасчетные принципы организации системы стимулирования и ответственности, в основе которых лежит создание обособленных хозрасчетных коллективов с высокой степенью самостоятельности, не имеют реальной базы в производстве, поскольку фактическое влияние таких подразделений на производственно-экономическую деятельность весьма невелико

2) Кроме того, эти принципы вносят межцеховую обособленность, неразбериху и раздор в деятельность структурных подразделений, являющихся составными элементами единой производственной системы предприятия

3) Добиться значительного повышения единства действий и интересов позволяет создание внутри хозяйства интегрированных подразделений с оплатой труда на основе фиксированного процента отчислений от произведенной продукции и распределения ее пропорционально отработанному времени и вкладу каждого конкретного работника.

Библиографический список

1. Арутюнян, Ф.Г. Коммерческий расчет – важнейшее звено хозяйственного механизма сельхозорганизации [Текст] / Ф.Г. Арутюнян // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – ГНУ ВНИЭТУСХ, 2009. - № 1. – С. 58-63.
2. Орлова З. Управление затратами на основе развития моделей хозяйственного расчета в сельском хозяйстве Сибири [Текст] / З. Орлова // АПК: экономика, управление. – 2004. – № 1. – С. 42-49.
3. Экономические методы управления в АПК России [Текст] / сост. М.Г. Ратгауз; под общ. ред. Г.В. Кулика. – М.: Росагропромиздат, 1989. – 318 с.

Bibliographic list

1. Arutyunyan, F.G. Commercial account – the major link of an economic mechanism of the agricultural organisations [Text] / F.G. Arutyunyan // Economy, work, management in agriculture. – The All-Russia scientific research institute of economy, work and management in agriculture, 2009. - № 1. (P. 58-63).
2. Orlova, Z. Management of expenses on the basis of development of models of cost accounting in agriculture of Siberia [Text] / Z Orlova // agrarian and industrial complex: economy, management. – 2004. – № 1. (P. 42-49).
3. Economic management methods in agrarian and industrial complex Russia [Text] / M.G. Ratgauz; Under the general edition. G.V. Kulika. – M: Rosagropromizdat, 1989. (P. 318).

РАЗДЕЛ 3. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Автор статьи в вопросах кругооборота и структуры капитала стоит на дискуссионных позициях.

Статья опубликуется в порядке обсуждения выдвигаемых проблем теории оборотного капитала и оборотных средств, их формирования, содержания, эффективности денежно-кредитных и финансовых антикризисных мер по развитию экономики России.

Ю.И.Меликов

КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация

Рассматривается содержание и структура совокупного и оборотного капитала предприятия, оборотных средств. В ретроспективе показаны позиции советских и российских экономистов по проблеме формирования совокупного капитала и оборотных средств, особое внимание уделено решению проблемы их формирования в современных рыночных условиях. Показаны основные пути усиления роли кредитной банковской системы в преодолении негативных последствий для РФ мирового финансового кризиса.

Annotation

The maintenance and structure cumulative and a working capital of the enterprise, circulating assets is considered. In a retrospective show positions of the Soviet and Russian economists on a problem of formation of the cumulative capital and circulating assets are shown, the special attention is given the decision of a problem of their formation in modern market conditions. The basic ways of strengthening of a role of credit bank system to overcoming of negative consequences for the Russian Federation world financial crisis are shown.

Ключевые слова

Капитал (основной и оборотный). Оборотные средства. Банки. Кредит. Источники формирования. Собственные средства.

Keywords

The capital (the basic and turnaround). Circulating assets. Banks. The credit. Formation sources. Own means.

В условиях финансового кризиса и недоступности для многих предприятий, в том числе в АПК, банковского кредита необходимы иной антикризисный научно-обоснованный подход к формированию совокупного капитала и оборотных средств, обеспечивающий полное использование имеющихся в стране кредитных ресурсов (свободных и целевых бюджетных средств, части золотовалютных резервов, резервного и др. частей стабилизационного фонда).

Для нормального непрерывного функционирования каждое предприятие как хозяйствующий субъект должно быть обеспечено конкретным минимально необходимым для этого объемом совокупного капитала (ресурсов). Под совокупным капиталом (который К. Марксом именуется промышленным) понимается совокупная стоимость факторов производства (материальных и нематериальных активов) – объектов собственности, которые используются

предпринимателем для создания, получения и присвоения прибавочного продукта, прибыли.

До перестройки отечественными экономистами использовались такие понятия составных частей совокупного капитала предприятия как основные и оборотные фонды, а авансированная на их создание стоимость (денежные средства) понималась как основные и оборотные средства. В условиях перехода к рыночной экономике в российской экономической литературе отдельные авторы стали понимать под терминами «основной» и «оборотный» капитал – основные и оборотные средства. При этом используется марксистское обоснование термина «оборотный капитал»: переносит на готовый продукт свою стоимость в рамках одного производственного цикла; возвращается к исходной денежной форме в течение одного кругооборота, одного цикла; полностью возмещается его стоимость с каждой отдельной продажи готового товара.

Такой подход встречает следующие возражения. Во-первых, характеризуя структуру оборотного капитала, эти авторы включают в него и те части совокупного капитала, которые К. Маркс относил к товарному и денежному капиталу и которые советские экономисты, приплюсвав их к оборотному капиталу (в классическом его понимании), объединили в общее понятие оборотных фондов как суммы производственных оборотных фондов и фондов обращения (и оборотные средства - их формирующие). Во-вторых, товарные и денежные капиталы не могут переносить свою стоимость на готовый продукт, так как их стоимость сама является результатом подобного переноса. В-третьих, в процессе кругооборота переход производительного капитала в товарную стадию означает снятие противоположности основного и оборотного капитала в готовом товарном продукте, который воплощает в себе совокупность

всех затраченных средств производства и живого труда на его изготовление. В-четвертых, необоснованное и бездоказательное, с иным содержательным наполнением, использование термина «оборотный капитал» (подразумевая под ним оборотные средства) вынуждает авторов, ревизирующих это понятие, вслед за упоминанием этого термина указывать его разъяснение – «оборотные средства». Размывание сложившегося понятийного научного аппарата может отрицательно сказаться на аналитических выводах, характеризующих эффективность практической деятельности предприятия. Видимо, поэтому раздел отчетного баланса, в котором содержатся элементы оборотных фондов (включая товарный и денежный капитал), носит название «оборотные активы» (но не «оборотный капитал»).

Подобный подход к понятийному аппарату объясняется тем, что сегодня отдельные экономисты стремятся умолчать об основах теории стоимости в рыночной экономике. Осуществление анализа, исходя из теории стоимости, раскрывает социально-экономическую характеристику общества, основанного на рыночной экономике.

Методологической основой объединения отдельными российскими экономистами остальных частей совокупного капитала (кроме основного) в качестве оборотного капитала является утверждение А. Смита, что основной капитал является фиксированной постоянной величиной и поэтому не обращается. А та часть совокупного капитала, которая обращается, и есть оборотный капитал. Однако известно, что обращается весь совокупный капитал, а его отдельные части (основной, оборотный, товарный и денежный капитал) имеют свои специфические особенности в характере кругооборота и функциональное назначение. Эти особенности и определяют причины, характер потребности предприятий в оборотных средствах

и кредите, длительность кругооборота, время его завершения и возвратности кредита. Их необходимо учитывать при определении источников формирования совокупного капитала отдельных предприятий, механизма и сроков банковского кредитования.

Вот почему совокупный капитал включает следующие элементы: основной капитал (основные фонды), оборот-

ный капитал (оборотные производственные фонды), товарный капитал (готовая продукция, товары отгруженные и т. д.), денежный капитал (денежные и валютные средства в разных видах). В таблице 1 приведена субординация и структура понятия совокупный капитал и его элементы (включая оборотный капитал) в доперестроечных и современных рыночных условиях.

Таблица 1. Структура совокупного капитала предприятия

Совокупный капитал предприятия			
Производительный капитал		Товарный капитал	Денежный капитал
Основной	Оборотный		
Основные средства	Оборотные средства		
Фиксированные активы	Оборотные (текущие) активы		
Внеоборотные активы	Оборотные активы		
Основные фонды	Производственные оборотные фонды	Фонды обращения	
Природные (земля, вода, леса, недра) Скот рабочий Продуктивный скот основного стада Многолетние насаждения Здания Сооружения Машины Оборудование Передаточные устройства Транспортные средства и т.п.	Производственные запасы (сырье, материалы, полуфабрикаты, минеральные удобрения, ядохимикаты, семена, посадочный материал, топливо, ГСМ, МБП, запчасти, строительные и другие материалы) Молодняк животных и животные на откорме Незавершенное производство (сельскохозяйственное, промышленное и т.д.)	Готовая продукция на складе Товары отгруженные Дебиторская задолженность Денежные средства (в кассе и на счетах в банке) Валютные средства Финансовые вложения	

Таким образом, исследование теоретических аспектов структуры совокупного и оборотного капитала позволяет сделать следующие выводы:

1. Совокупный капитал представляет собой совокупную стои-

мость факторов производства (материальных и нематериальных активов) - объектов собственности, используемых предпринимателем для получения и присвоения прибавочного продукта. В этом случае и проявляется социальный

характер экономических отношений - превращение средств производства (в том числе природных), ставших объектом собственности, в капитал.

2. Совокупный капитал включает в свою структуру основной, оборотный, товарный и денежный капитал. Последние три элемента формируют оборотные

(текущие) активы или оборотные средства предприятия.

3. Оборотный капитал представляет собой часть стоимости совокупного капитала, авансированного в производственные запасы и затраты производства, включая затраты на рабочую силу. Он идентичен понятию оборотные производственные фонды или части оборотных средств, формирующих эти фонды.

В условиях финансового и экономического кризиса, вследствие недоступности кредита для предприятий реального сектора экономики, усиления антикризисной роли государства и бюджетных источников в США, Китае, ЕС и РФ, важное значение приобретает проблема формирования совокупного капитала и оборотных средств, обеспечения на этой основе непрерывности их кругооборота и максимальной занятости трудовых ресурсов. От научно обоснованного определения источников формирования совокупного капитала предприятия (основных и оборотных средств) во многом зависит выход из кризиса реального сектора и экономики РФ в целом, эффективное использование и усиление роли собственных источников, кредита и бюджетных средств в процессах расширенного воспроизводства. При этом следует учитывать не только зарубежный, но и отечественный опыт формирования оборотных средств, возможности их использования в современных условиях для преодоления финансового кризиса, с учетом процессов национализации отдельных пред-

приятий (временной, на период кризиса, или постоянной).

В доперестроечный период проблема формирования совокупного капитала (основных и оборотных средств) решалась по-разному. Поскольку большинство предприятий были государственными, то воспроизводство основных фондов осуществлялось, как правило, в централизованном порядке из средств государственного бюджета. Наделение собственными оборотными средствами вновь создаваемых предприятий также проводилось за счет средств государственного бюджета, которые должны были покрывать постоянную минимальную, неснижающуюся потребность предприятия в оборотных средствах. Временная колеблющаяся потребность должна была покрываться за счет банковского кредита.

Первоначально принцип деления оборотных средств на собственные и заемные

(установленный кредитной реформой 1930-1932 гг., когда постоянная минимальная неснижающаяся потребность предприятия покрывалась собственными оборотными средствами, а временная, колеблющаяся – кредитом) не вызывал сомнения (рис. 2) (см. ниже). Однако в 60-х – 80-х гг (в условиях ввода в эксплуатацию множества вновь построенных предприятий, изменения и совершенствования механизма кредитования) были сформулированы новые подходы: а) к проблеме формирования оборотных средств, б) к принципам соотношения собственных и заемных ресурсов (в том числе кредита банка) как основных источников их формирования. При этом экономисты руководствовались следующими критериями: экономией средств государственного бюджета; экономией общегосударственного ссудного фонда; повышением эффективности использования оборотных средств и кредита; укреплением хозяй-

ственного расчета и самокупаемости на предприятиях.

В связи с внедрением в банковскую практику механизма кредитования по обороту для предприятий несезонных отраслей (в том числе на основе долевого участия собственных и заемных средств) некоторые экономисты стали отрицать объективную необходимость деления оборотных средств на собственные и заемные, стремясь превратить банковский кредит в единственный источник их формирования.

При этом они использовали следующие аргументы: во-первых, при кредитовании по обороту по специальному ссудному счету собственные оборотные средства оттесняются из сферы экономических отношений с поставщиками в сферу отношений с банком; во-вторых, деление оборотных средств на собственные и заемные носит искусственный характер, затрудняет финансовое и кредитное планирование, осложняет практику кредитования, не дает возможности усилить роль кредита и его влияние на укрепление денежного обращения; в-третьих, постоянные колебания потребности в оборотных средствах в процессе хозяйственной деятельности диктуют необходимость полной замены собственных оборотных средств банковским кредитом¹. Непровозглашенная, но, несомненно, преследуемая цель предлагаемых нововведений с позиции сегодняшнего дня видится в снятии финансовой нагрузки на государственный бюджет.

Детальная критика концепции формирования оборотных средств только за счет банковского кредита была дана д.э.н., профессором РИНХа В.А. Зайденваргом (зав. кафедрой «Деньги и кредит» до 1981 г., известным ученым в области финансов и кредита). Основным его выводом состоял в том, чтобы была установлена система кредитования, при

которой кредит вместе с собственными оборотными средствами в целом не превышал общей суммы, необходимой для нормальной деятельности предприятия и кругооборота его средств. Собственные оборотные средства и кредит банка, выполняющие различные функции, удачно дополняют друг друга, взаимно содействуют сохранению и усилению заданной каждому из них роли, а также взаимно ликвидируют недостатки, имеющиеся при их формировании и использовании. Он считал, что собственные оборотные средства не могут выполнить функцию, свойственную кредиту, а кредит - присущую только собственным оборотным средствам². В противном случае, например, сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия АПК без участия кредита должны обеспечить за счет собственных ресурсов полное покрытие оборотных активов независимо от их сезонных колебаний. Создание собственных оборотных средств в таких размерах (в том числе за счет средств госбюджета) было экономически нецелесообразным, так как в периоды, когда величина оборотных активов сократится до минимума, эти ресурсы будут на длительное время высвобождены из кругооборота, что обусловит неэффективное их использование (рис. 1) (см. ниже).

Использование кредита как единственного источника формирования оборотных средств сезонных предприятий в сочетании с механизмом ежедневного регулирования объема кредита позволит предотвращать возникновение у заемщика излишка оборотных средств (рис. 4) (см. ниже).

¹ Зайденварг В.А. Эффективность кредитования торговли. М., «Финансы», 1971, с.23-37.

² Зайденварг В.А. Эффективность кредитования торговли. М., «Финансы», 1971, с.23-37



Рис. 1 Формирование оборотных средств за счет собственных источников

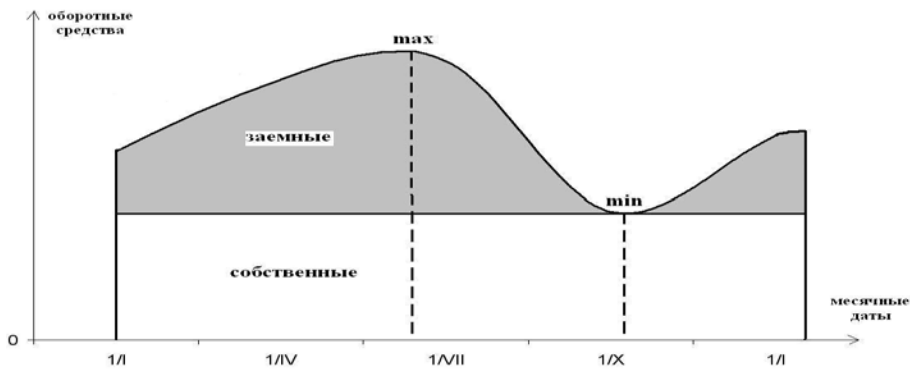


Рис. 2 Формирование оборотных средств за счет двух источников: собственные — покрывают постоянную минимальную, неснижающуюся потребность, кредит — временную, колеблющуюся.

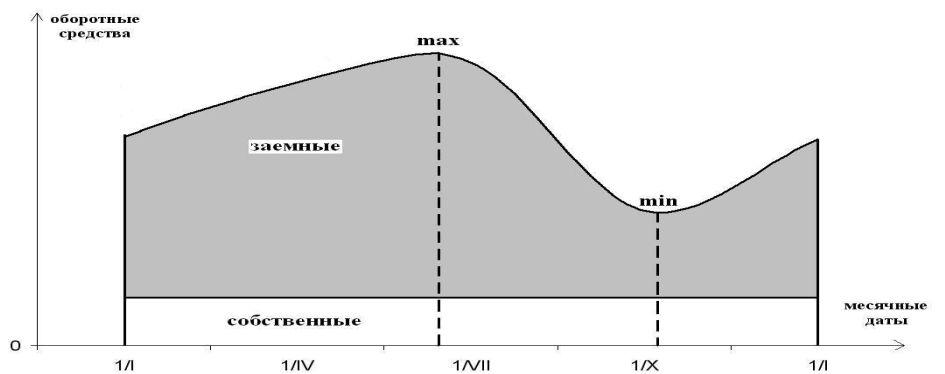


Рис. 3 Формирование оборотных средств с участием кредита в покрытии части минимальной, неснижающейся потребности.

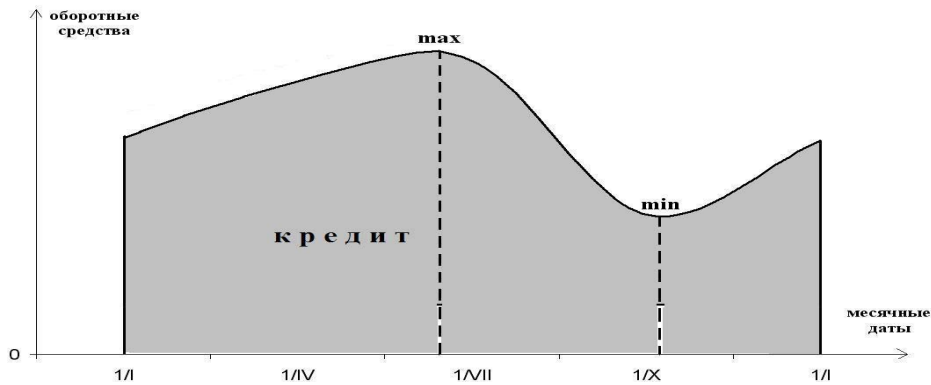


Рис.4 Формирование оборотных средств за счет одного источника – кредита (при отсутствии собственных оборотных средств) с ежедневным регулированием его объема.

Однако в случае незначительных отклонений в поступлении выручки от реализации (и невозможности получения дополнительного кредита в банке) возникает опасность нарушения принципа возвратности кредита, превращения его в источник покрытия убытков. Кроме того, при выдаче кредита в разовом порядке или периодически (дискретно) у заемщика может возникать излишек ресурсов в результате перекредитования.

Другая, наиболее многочисленная, группа экономистов считала необходимым

формировать оборотные средства за счет двух основных источников: собственных оборотных средств и кредита. Однако у этих экономистов был разный подход к долевым соотношениям этих источников. Одна группа считала необходимым сохранение классического соотношения, установленного в 30-е годы (рис. 2). Другая считала, что кредит должен покрывать дополнительно еще и часть постоянной неснижающейся минимальной потребности в оборотных средствах (рис. 3). При этом одни экономисты настаивали на частичном вторжении кредита в постоянную минимальную, неснижающуюся потребность, а другие – предлагали покрывать кредитом подавляющую часть постоянной потребности в оборотных средствах. В подтверждение своей правоты

последние приводили практику формирования оборотных средств пищевых и перерабатывающих предприятий АПК, когда кредитом покрывалось 90 – 98 % всей потребности.

Таковы подходы к проблеме формирования совокупного капитала и оборотных средств предприятий реального сектора экономики в доперестроенный период.

В современных рыночных условиях подход к решению проблемы формирования совокупного капитала (основных и оборотных средств) предприятий (в том числе в АПК), обусловлен следующими факторами:

1. Утратой многими предприятиями реального сектора экономики собственных ресурсов (в том числе оборотных средств) в результате гиперинфляции 90-х годов, проеданием и использованием не по своему назначению амортизационных отчислений приватизированных предприятий, использованием прибыли не на развитие производства, а на выплату дивидендов и иных доходов собственникам, падением объема производства, диспаритетом цен на сельскохозяйственные и промышленные товары, на сырье и готовую продукцию.

2. Хозрасчетным способом воспроизводства предприятиями собственных финансовых ресурсов в условиях рынка в отличие от практики наделения

ими из госбюджета вновь создаваемых предприятий и регулирования общего объема собственных оборотных средств уже действующих.

3. Обесценением в условиях финансового кризиса залоговых активов российских предприятий, обеспечивающих уже взятые и получаемые кредиты.

4. Ухудшением ликвидности коммерческих банков, отсутствием у многих из них свободных длинных кредитных ресурсов для кредитования предприятий с продолжительным производственным циклом.

5. Боязнью банков кредитовать реальный сектор экономики, в том числе АПК, из-за возможного возникновения проблем с возвратностью кредита вследствие падения платежеспособного спроса на сырье и готовую продукцию, сокращения объема производства, реализации и прибыли предприятий. Поэтому банки предпочитают вкладывать временно свободные ресурсы на финансовые рынки и в валютные спекуляции, играя на понижении курса рубля.

6. Удорожанием кредитов вследствие роста процентных ставок по ним (в период финансового кризиса ЦБ РФ повысил ставку рефинансирования до 13 %), что делает для многих заемщиков кредитные средства недоступными, в то время как западные развитые страны в условиях мирового финансового кризиса проводят политику «дешевых денег» (ставка рефинансирования в США - 0,25%, в Великобритании - 1,5%, в Европе - 2%, Японии - 0,1%). Снижение ставки рефинансирования ЦБ РФ в конце 2009 – начале 2010гг. еще не отразилось на уровне процентных ставок по кредитам для реального сектора экономики.

Влияние этих факторов затрудняет получение кредита предприятиями реального сектора экономики и является препятствием усиления его роли в формировании оборотных средств.

По данным ЦБ РФ, из-за недостатка финансовых ресурсов у предприятий реального сектора экономики в сфере промышленного производства наблюдался значительный спад по основным видам обрабатывающего производства (на 16% в 2009 г по сравнению с предыдущим годом)³: на 38% сократилось производство транспортных средств и оборудования; почти на 32% - производство электронного, оптического и электрооборудования; более чем на 28% - производство машин и оборудования; почти на 14% - металлургическое производство и производство готовых металлических изделий. Кроме того, сократилась добыча строительных нерудных материалов - более чем на 38%, добыча природного газа - более чем на

12%, производство электро- и теплоэнергии - около 5%.

Спад производства обусловлен резким сокращением спроса на товары и услуги на мировом и внутреннем рынках, значительным сокращением объемов заказов, загрузки производственных мощностей и отгрузки готовой продукции потребителям, а также существенным ухудшением обеспеченности денежными средствами. В 2009г финансовое положение российских организаций было сложным, доля убыточно работающих организаций составила 30,1%. Сократились возможности организаций по привлечению заемных средств. Определенную поддержку организациям в сложившихся экономических условиях оказала реструктуризация банками части задолженности организаций⁴. Вот почему в современных рыночных условиях необходимо повысить влияние кредита на экономическое развитие и

³ Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году. www.cbr.ru, с.10-12.

⁴ Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году. www.cbr.ru, с.10-12.

усилить антикризисную роль банковского кредита в выводе реального сектора страны из кризисного состояния и обеспечении роста занятости населения РФ. Необходимо преодолеть тенденцию, когда «...кредит как главный источник экономического развития современного государства в России не играет существенной роли ни в стимулировании инновационного прогресса страны, модернизации ее капитальной базы, ни в ее региональном развитии, стимулировании среднего и малого предпринимательства, то есть в решении наиболее приоритетных задач, провозглашенных современным российским обществом»⁵.

Важная роль в преодолении кризисных явлений принадлежит научно обоснованному подходу к формированию совокупного капитала и оборотных средств. Их формирование должно носить индивидуальный характер с учетом значимости, финансового состояния, уровня накоплений, прибыльности и рентабельности предприятия. Поэтому у одних предприятий формирование капитала будет происходить за счет одного источника средств (собственных), у других – на основе сочетание двух источников (собственных и кредита в разных соотношениях), у третьих – за счет кредита возможно покрывать до 100% оборотных средств в случае антикризисного кредитования. Это позволит активизировать использование воспроизводственной, мультипликационной и стимулирующей функций кредита для развития реального сектора экономики РФ (в том числе АПК). Как антикризисный инструмент формирования совокупного капитала и оборотных средств предприятий реального сектора эконо-

мики возможно целевое использование бюджетных средств (на возвратной и безвозвратной основе), кредитной эмиссии, части золотовалютных резервов и иных резервных фондов РФ.

Таким образом, в современных рыночных кризисных условиях возможны разные способы формирования совокупного капитала предприятия (в том числе допустимо формирование оборотных средств при антикризисном кредитовании реального сектора экономики только за счет банковского или бюджетного кредита, а также с использованием бюджетного финансирования собственных оборотных средств в национализированных на период кризиса предприятиях).

В ситуации, когда многие коммерческие банки РФ отказываются выдавать кредиты реальному сектору экономики, государство вынуждено обеспечить альтернативное доведение необходимых предприятиям оборотных средств через альтернативную банковскую систему. В качестве ее основы возможно использование ЦБ РФ и системы федерального казначейства, возложив на них обязанности по кредитованию предприятий реального сектора экономики (в царское время и советский период Госбанк России и СССР успешно выполнял эту функцию).

Кроме того, в целях усиления кредитного потенциала банковской системы РФ, предотвращения валютных спекуляций и подрыва национальной валюты, для обеспечения непосредственного кредитования банками реального сектора экономики необходимо усилить валютный контроль за вывозом капитала, поступлением и расходованием экспортной валютной выручки. Целесообразно ввести ее обязательную 100% - ную продажу на внутреннем валютном рынке, ограничить на время кризиса операции банков и их обменных пунктов по свободной продаже наличной валюты (за исключением расходов на ле-

⁵ Лаврушин О.И. Кредит в исследованиях российской науки. Наука о деньгах, кредите и банках: эволюция и современность: Сборник научных трудов. В 2-х ч. Ч. 1. М.: Финакадемия, 2009. с. 12-13.

чение, заграничные командировки и турпоездки граждан). Введение этой временной меры позволит сконцентрировать внимание банков на получении доходов не от валютной спекуляции, а от кредитования реального сектора экономики – крупного, среднего и малого бизнеса.

Для укрепления банковской системы РФ, ее капитализации необходимо принять меры к возврату вывезенного из РФ капитала и размещению его в российских банках.

В условиях недостатка или отсутствия собственных оборотных средств возникает дилемма: либо остановка, банкротство и закрытие предприятия, либо реструктуризация и пролонгирование их задолженности путем предоставления отсрочки (среднесрочной и долгосрочной) погашения кредита.

Актуальным для нормальной деятельности банков, ТНК и предприятий РФ является решение проблемы их внешней и внутренней задолженности (первая оценивается примерно 0,4-0,5 трлн. дол.США). Ее нерешенность отрицательно сказывается на ликвидности банков и предприятий, а также на финансовом положении экономики РФ. Выход из ситуации видится в отсрочке, пролонгации и реструктуризации долга. Внешние кредиторы будут вынуждены на это пойти (французская поговорка гласит: «Если вы должны 50 франков - ваша проблема. Если вы должны 50 тыс. франков - проблема вашего кредитора.»). Аналогичным образом необходимо обеспечить в условиях финансового кризиса отсрочку, пролонгацию и реструктуризацию внутреннего долга российских предприятий по кредитам банковской системы РФ. При этом следует повысить устойчивость и ликвидность банков путем введения 100%-ной гарантии возвратности всех вкладов граждан независимо от суммы депозита.

Кредитование малого бизнеса (в том числе ЛПХ и КФХ, потребительской кооперации) следует осуществлять

через развитие системы кредитной кооперации, взаимосвязанной с банковской системой. Однако практика последних трех лет выявила факты злоупотреблений, мошенничества и бесконтрольности со стороны государства за их деятельностью. Так, в Ростове и Ростовской области обанкротились 4 кооператива, совокупные активы которых составили около 4 млрд. руб. (в том числе 2,5 млрд. руб. у КПК «Инвестор 98»). У последнего кооператива вкладчиков – свыше 10 тыс. человек, а основных заемщиков – менее 20 человек. На долю шестерых из них приходится невозвращенных кредитов более 1,7 млрд. руб. Необходимо создать специальный надзорный и контролирующий орган за деятельностью кредитных кооперативов, обеспечить транспарентность осуществляемых ими активных и пассивных операций, распространить на них банковский механизм обязательного страхования депозитов, отменить подоходный налог (13 %) на доходы кооператоров по вкладам.

Эти меры будут способствовать усилению кредитования реального сектора экономики, оптимальному формированию совокупного капитала и оборотных средств предприятий крупного, среднего и малого бизнеса, росту занятости населения, выводу экономики РФ из финансового и экономического кризиса.

Библиографический список

- 1.Зайденварг В.А. Эффективность кредитования торговли. М., «Финансы», 1971.
- 2.Лаврушин О.И. Кредит в исследованиях Российской науки. Наука о деньгах, кредите и банках: эволюция и современность: Сборник научных трудов. В 2-х ч. Ч. 1. М.: Финакадемия, 2009.
- 3.Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году. www.cbr.ru.

Bibliographic list

1. Zaidenvarg V. A. Efficiency credit trading. M., "Finance", 1971.
2. Lavrushin O. I. The credit in the studies of Russian science. Science of money, credit and bank: evolution and present: A

collection of scientific.1. M.: Finance Academy, 2009.

3. Report on the development of the banking sector and banking supervision in the 2009. www.cbr.ru.

В.Ю. Наливайский, Ю.В. Лахно

**ВЛИЯНИЕ МЕЖСТРАНОВОЙ МИГРАЦИИ
ПОРТФЕЛЬНЫХ КАПИТАЛОВ
НА ДИНАМИКУ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА**

Аннотация

В статье проводится анализ динамики портфельных инвестиций резидентов и нерезидентов, а также их сопоставление с прямыми и прочими инвестициями. С помощью эконометрического инструментария авторами определяется сила воздействия притока и оттока портфельных инвестиций на динамику российского фондового рынка.

Annotation

The article analyzes the dynamics of portfolio investments of residents and nonresidents, as well as their comparison with the direct and other investments. Using econometric tools the authors determined the impact strength of the inflow and outflow of portfolio investment on the dynamics of the Russian stock market.

Ключевые слова

Российский фондовый рынок, миграция портфельных капиталов, иностранные инвестиции, евробонды, индекс РТС

Key words

The Russian stock market, the migration of portfolio capital, foreign investment, Eurobonds, the index RTS.

До наступления мирового финансового кризиса инвесторов в Россию привлекали значительные объёмы внутреннего рынка, достаточно высокие темпы роста, политическая и макроэкономическая стабильность, и настораживали такие неэкономические факторы как: коррупция, административные барьеры, несовершенство законодательства и трудности с правоприменением. Российские инвесторы также активно приобретали зарубежные активы с целью диверсификации бизнеса, расширения рынков сбыта и оптимизации налогообложения. Таким образом, как российские, так и иностранные инвестиции

выступают в качестве проявления участия России в международном переливе капитала.

О степени влияния международной миграции капиталов на российский фондовый рынок позволяет судить тот факт, что с началом резкого оттока капитала в середине 2008г., который к концу года составил 130,5 млрд. дол., [9] капитализация рынка сократилась более, чем на 50%. Возникает вопрос: приток или отток портфельных капиталов оказывает большее воздействие на динамику российского фондового рынка?

Объектом излагаемых ниже результатов исследования явилось влияние притока-оттока портфельных капиталов на динамику российского фондового рынка. Для обоснованности выводов целесообразно проводить сравнительный анализ и с другими видами инвестиций, поступающих в Россию и уходящих из страны.

Характеризуя общую динамику иностранных инвестиций в России, отметим, что по итогам 2009 года зафиксирован чистый вывоз частного капитала в размере 52,4 млрд. долларов [8], но в четвертом квартале этого года по сравнению с аналогичным периодом 2008г. зафиксировано увеличение количества портфельных инвестиций (рис. 1.). Представляется, что это обусловлено сохранением инвестиционной привлекательности нефтегазового и потребительского секторов, впечатляющим ростом фондовых индексов (после резкого падения в 2008г.) по сравнению с индикаторами других рынков, а также укреплением национальной валюты.

Поквартальная динамика иностранных инвестиций, представленная на рисунке 1, даёт только общее представление о международной миграции капиталов, поскольку отражает сальдо по счетам платёжного баланса РФ. Для более детального анализа рассмотрим отдельно приток и отток портфельных капиталов.

Исследуя влияние межстрановой миграции портфельного капитала на динамику российского фондового рынка, необходимо в первую очередь учитывать сущность портфельных инвестиций, которые представляют собой вложения капитала резидентов в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования, но позволяющие разместить капитал в той стране и в таких финансовых инструментах, в которых он будет приносить максимальную прибыль при допустимом уровне риска.

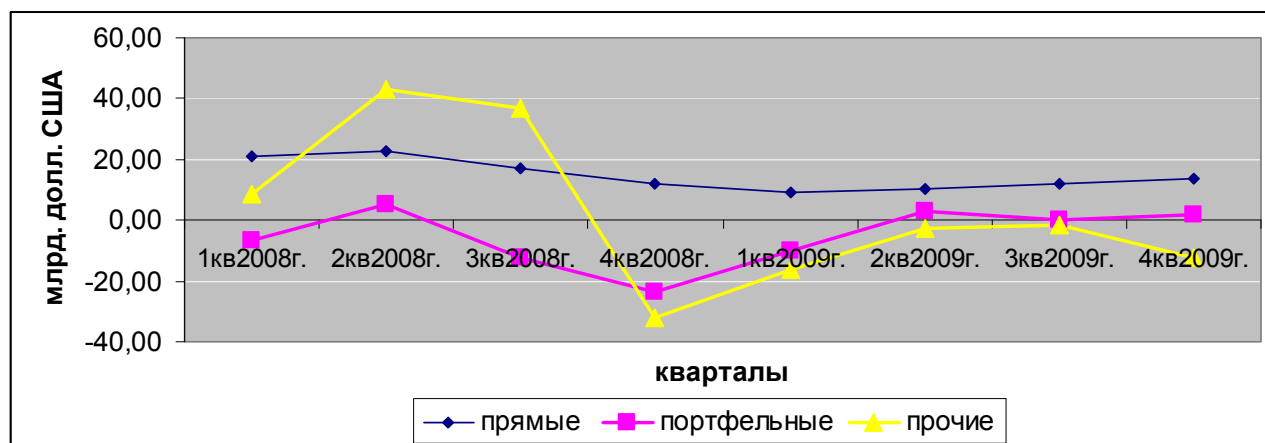


Рис. 1. Структура иностранных инвестиций в Российскую Федерацию в 2008-2009 гг. (Составлен авторами по данным Центрального банка о динамике иностранных инвестиций в Российскую Федерацию.)

Их также рассматривают как средство защиты денег от инфляции и получения спекулятивного дохода [4]. В отличие от прямых, портфельные инвестиции носят преимущественно кратко-

срочный характер и характеризуются большей степенью мобильности – в случае ухудшения глобальной экономической ситуации такие инвестиции могут также быстро покинуть отечествен-

ный фондовый рынок, как и «пришли» на него. (таб. 1). В этой связи портфельные инвестиции считаются индикатором

состояния предприятия, отрасли, экономики отдельных стран и предшествуют росту прямых инвестиций.

Таблица 1. Динамика притока-оттока портфельных инвестиций в Россию (на конец года, в млн. дол. США)

(Составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики. <http://www.gks.ru>)

Направления инвестиций	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Инвестиции нерезидентов															
в российские акции и паи	11	42	572	33	27	72	329	283	369	302	328	2888	4057	1126	378
в российские долговые ценные бумаги	28	86	109	156	2	72	105	129	32	31	125	294	128	286	504
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Инвестиции резидентов															
в иностранные акции и паи	0,0	3	2	-	0,0	0,1	50	-	3	64	291	650	348	172	1912
в иностранные долговые ценные бумаги	0,1	12	9	3	-	31	20	-	1	31	115	148	1928	360	521

Например, после кризиса 1998года количество портфельных инвестиций в 1999г. сократилось в 6 раз и составило 31 млн. дол. США, а с появлением первых признаков экономического роста в 2001г. их количество возросло до 451 млн. дол. США. Увеличение в 7 раз количества портфельных инвестиции в 2006г. по сравнению с 2005г. можно объяснить в том числе активным проведением IPO российскими компаниями как на национальных, так и на зарубежных фондовых площадках. Если в 2004 году только 5 компании осуществили размещения, то в 2005г. – уже 15, а в 2006г. ещё на 8 больше, вместе с этим стоимостной объем увеличился в 4 раза. С наступлением кризиса на мировых рынках количество первичных размещений резко сократилось. Так, в 2008г. только 16 российских компаний осуществили публичное предложение своих долевых бумаг, а в 2009г. зафиксировано только 13 размещений, которые носили вторичный характер [11]. В

2010г. ожидается восстановление рынка IPO - о своем стремлении разместить акции заявили компании различной отраслевой принадлежности. [14] На Гонконгской фондовой бирже компания Русал разместила 10,64% акций и привлекла 2,24 млрд. дол. США [6].

Тенденция роста заинтересованности иностранных инвесторов в акциях российских компаний сохранилась и в 2010г.: за первые три месяца в фонды, инвестирующие в российский фондовый рынок, поступило 1,72 млрд. дол. США [12].

Что касается долговых обязательств резидентов, то несмотря на ухудшение динамики мировых рынков в 2007 году было размещено 53 выпуска еврооблигаций на общую сумму 27,75 млрд. дол. [3], а в первой половине 2008 года - 25 выпусков номинальной стоимостью 10 млрд. дол. [15].

Данные таблицы 1 также свидетельствуют об изменении структуры портфельных инвестиций в 2009г.

- впервые после 1996г. удельный вес долевых ценных бумаг в структуре портфельных инвестиций составил менее 50%, что связано не только со снижением активности на рынке IPO, но и с увеличением количества облигационных займов как доступного источника инвестиций.

О сохранении указанной тенденции в 2010г. позволяют судить уже прошедшие эмиссии евробондов Министерством финансов РФ в размере 5,5 млрд. дол. США [10]. Совокупный планируемый объем государственных заимствований на международном рынке в 2010 г. составляет 17,8 млрд. дол. США [5]. Объем рынка российских корпоративных еврооблигаций к началу марта 2010 г. составил 99,2 млрд. дол., и с начала года, в связи с рядом погашений, сократился на 0,2 млрд. дол. (за февраль на 0,5 млрд. дол.). При этом объем новых выпусков в феврале составил 2,42 млрд. дол., наиболее крупные из них провели ОАО Банк «ВТБ» (1,25 млрд. дол.), ОАО «Северсталь» (525 млн. дол.), ОАО «ТМК» (412,5 млн. дол.) [12].

Анализ международной инвестиционной позиции Российской Федерации в 2001-2009гг, рассчитываемой Банком России [7], свидетельствует о том, что в долевые ценные бумаги российских компаний в основном инвестируют небанковские организации, в долговые – органы государственного управления, а в финансовые производные - банки.

Завершая характеристику притока иностранных портфельных капиталов, отметим, что хотя накопленные портфельные инвестиции за 2009г. выросли на 182% и составили 10,25 млрд.

долл. США [2], но это составляет только 4% от общего количества накопленных иностранных инвестиций.

Поскольку немало крупных компаний, находящихся в России, фактически зарегистрировано в офшорных зонах мира, характеризовать встречный поток можно только с оговорками. Однако хотелось бы подчеркнуть незначительный удельный вес портфельных инвестиций в общем объеме инвестиций **из России за рубеж**: в 2000г. он составлял – 0,2%, в 2005г. – 1,5%, а в 2008г. – 0,5%[1]. В 2009г. впервые был зафиксирован рекордный отток капитала в форме инвестиций в иностранные долевые ценные бумаги - 1,912 млрд. дол. США, что в 11 раз превышает показатель предыдущего периода. Наибольший рост зарубежных обязательств произошел в 2007г., когда резидентами было приобретено долговых обязательств на сумму 1928 млн. дол. США. Отметим, что объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, на конец 2009г. составил 65,1 млрд. дол. США, из них портфельных инвестиций только 2,8 млрд. дол. США. [16].

Согласно данным Банка России, российские небанковские организации аналогично банкам участвуют в капитале иностранных компаний, в то время как в иностранные долговые бумаги и финансовые производные инвестируют преимущественно банки.

Поскольку исследуемые переменные выражены в различных единицах измерения использовалась логарифмическая форма представления данных, которая наглядно отражает темп прироста рассматриваемых показателей. (рис.2).

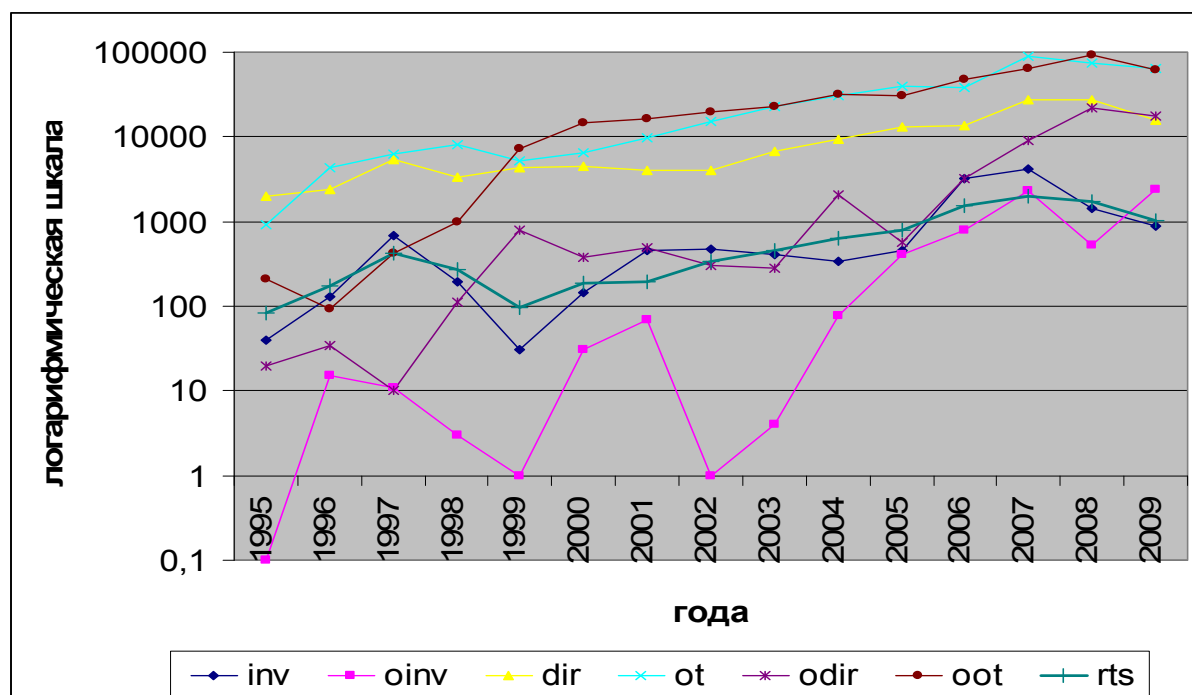


Рис. 2. Динамика притока и оттока различных видов инвестиций и индекса РТС
сглаженных с помощью логарифмической функции
(Составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики. <http://www.gks.ru>)

Где inv – приток портфельных инвестиций, $oinv$ – отток портфельных инвестиций, dir – приток прямых инвестиций, $odir$ – отток прямых инвестиций, ot – приток прочих инвестиций, oot – отток прочих инвестиций, rts – индекс РТС.

Анализ графиков представленных на рисунке 2 свидетельствует о том, что тренд российского фондового рынка совпадает с притоком портфельных инвестиций и оттоком прямых. Более быстрыми темпами изменяется приток прямых и прочих инвестиций, а также отток последних. График портфельных инвестиций свидетельствует о наибольшем росте за последние 7 лет именно этого направления иностранных инвестиции.

Для получения более конкретных представлений о влиянии миграции портфельных капиталов на динамику российского фондового рынка использовался эконометрическим инструментарием.

Достоверные и точные данные являются отправным моментом анализа. В случае с портфельными инвестициями приходится констатировать наличие трудностей, связанных с различиями в статистическом определении этой категории инвестиций Росстатом и Центральным банком при составлении платёжного баланса и международной инвестиционной позиции России. Поскольку сопоставимые данные за наиболее продолжительный период имеются только в сборниках Росстата, именно они легли в основу нашего исследования. В качестве индикатора российского фондового рынка был выбран индекс РТС.

При проверке статистических гипотез необходимо учитывать возможность искажения результатов в связи с малым количеством выборки (данные с 1995г. по 2009г.) и особенностями практики российского статистического учета. Вместе с тем отметим достаточную информативность анализируемых вре-

менных рядов, в связи с тем, что имело место существенное изменение переменных в анализируемом периоде.

С целью определения характера связи между исследуемыми показателями был проведён корреляционный анализ, результаты которого позволили определить вид и форму существующего влияния иностранных инвестиций на

динамику российского фондового рынка. Для установления тесноты связи между парой переменных был использован коэффициент парной корреляции, положительное значение которого свидетельствует о возрастающем характере связи, а отрицательное - об убывающем. (таб. 3)

Таблица 3. Корреляционная матрица логарифмов потоков иностранных инвестиций и индекса РТС

(Получена авторами с помощью пакета Eviews.)

	LD	LI	L	L	L	L	LR
	IR	NV	ODIR	OINV	OOT	OT	TS
DIR	1.000000	0.804736	0.843881	0.854050	0.794000	0.931789	0.934344
INV	0.804736	1.000000	0.584136	0.795777	0.609938	0.829126	0.925500
ODIR	0.843881	0.584136	1.000000	0.751569	0.885052	0.846717	0.713502
OINV	0.854050	0.795777	0.751569	1.000000	0.655279	0.844855	0.836821
OOT	0.794000	0.609938	0.885052	0.655279	1.000000	0.843506	0.685567
OT	0.931789	0.829126	0.846717	0.844855	0.843506	1.000000	0.928771
RTS	0.934344	0.925500	0.713502	0.836821	0.685567	0.928771	1.000000

Где, LINV – логарифм притока портфельных инвестиций, LOINV – логарифм оттока портфельных инвестиций, LDIR – логарифм притока прямых инвестиций LODIR – логарифм оттока прямых инвестиций, LOT – логарифм притока прочих инвестиций, LOOT – логарифм оттока прочих инвестиций LRTS – логарифм индекса РТС.

Такие высокие значения коэффициентов парной корреляции обусловлены не только тесной связью показателей, но и возрастающим трендом большинства переменных (рис. 2.), который свидетельствует о нестационарности временных рядов. Для приведения ряда к стационарному виду использовался метод первых разностей, что позволило

сделать результаты корреляционного анализа более достоверными. (таб. 4)

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что динамика российского фондового рынка сильно зависит от поступающих иностранных портфельных

и прочих инвестиций. Меньшая сила связи наблюдается с притоком и оттоком прямых инвестиций, а с оттоком портфельных и прочих иностранных инвестиций вообще слабая связь.

Таблица 4. Корреляционная матрица первых логарифмических разностей потоков иностранных инвестиций и индекса РТС
(Получена авторами с помощью пакета Eviews.)

	DL DIR	DLI NV	DL ODIR	DL OINV	DL OOT	DL OT	DLR TS
D LDIR	1. 000000	0.2 91602	1. 000000	0.1 58039	0.2 51166	0. 312000	0.4 70353
D LINV	0. 291602	1.0 00000	0. 291602	0.4 28085	- 0.233913	0. 427829	0.8 47943
D LODIR	1. 000000	0.2 91602	1. 000000	0.1 58039	0.2 51166	0. 312000	0.4 70353
D LOINV	0. 158039	0.4 28085	0. 158039	1.0 00000	- 0.443753	0. 455712	0.2 98453
D LOOT	0. 251166	- 0.233913	0. 251166	- 0.443753	1.0 00000	- 0.558985	- 0.288482
D LOT	0. 312000	0.4 27829	0. 312000	0.4 55712	- 0.558985	1. 000000	0.5 77868
D LRTS	0. 470353	0.8 47943	0. 470353	0.2 98453	- 0.288482	0. 577868	1.0 00000

В результате классического корреляционного анализа также было установлено наличие сильной связи между оттоком и притоком иностранных инвестиций.

Исследование показало, что, хотя удельный вес портфельных инвестиций в структуре межстрановой миграции капиталов в Россию и из неё невелик, тем не менее их прирост является значимым для положительной динамики российского фондового рынка. Также было установлено, что индекс РТС мало зависит от оттока капитала, в том числе в форме портфельных инвестиций.

Иностранные инвестиции на современном этапе развития экономических отношений являются объективно необходимым условием развития экономики страны, вместе с

этим сильная восприимчивость фондового рынка к их притоку, делает рынок уязвимым и может препятствовать его дальнейшему развитию.

Библиографический список

1. Инвестиции российских организаций в экономику зарубежных стран. Инвестиции в России. 2009. – М.: - 2010г. – С.180.
2. Илюхина Е. Иностранные инвестиции. Экономико-политическая ситуация в России. ИЭПП. – 2010г. – С.42.
3. Кинякин А. Российский рынок еврооблигаций в 2007 г.: итоги и перспективы //РЦБ.- 2008. - №6. – С. 34.
4. Киреев А.П. Международная экономика. Международные отношения, 2001. – С.309.
5. Куликов С. Внешние займы тянут экономику вниз. <http://dcenter.ru>.

6. Малкова И. Из Гонконга в Россию: Русал собирается запустить программу российских депозитарных расписок. Ведомости. 22.04.2010г.

7. Международная инвестиционная позиция Российской Федерации в 2001-2009гг.: иностранные активы и обязательства на начало года. (млн. долл. США). Центральный банк Российской Федерации. от 6.07. 2009г.

8. Министерство экономического развития РФ. Об итогах социально-экономического развития РФ в 2009г. М, 2010г. – С.189

9. Навой А. Российские кризисы образца 1998 и 2008 годов: найди 10 отличий // Вопросы экономики. – 2009. - №2. – С. 29.

10. Новостная лента ИК «Финам».

11. Обзор российского рынка публичных размещений акций. Обзор. <http://www.Offering.ru>.

12. Обзор экономических показателей от 12 марта 2010г. Экономическая экспертная группа.

13. Рожков А. Ставка на Россию не слабеет: третий месяц инвесторы увеличивают ставки на рост российских акций. Ведомости. 26.04.2010г.

14. События, факты, комментарии // Слияния и поглощения. – 2010. - №3. – С.4.

15. Чекмарева Е.Н., Меркурьев И.Л., Егоров А.В. Новые возможности для российского финансового рынка в условиях финансовой глобализации // Деньги и кредит. – 2008. - №9. – С. 49.

16. <http://www.gks.ru>.

17. <http://www.Offering.ru>.

Bibliographic list

1. Investments of Russian companies in the economy of foreign countries. Investments in Russia. 2009. - Moscow: - 2010. - P.180.

2. Ilyukhin E. Foreign investment. Economic and political situation in Russia. IET. - 2010. - P.42

3. Kinyakin A. The Russian Eurobond market in 2007: results and prospects // RZB. - 2008. - № 6. - S. 34.

4. Kireev, AP International Economics. International Relations, 2001. - Page 309.

5. Kulikov AS External loans are dragging the economy down. <http://dcenter.ru>

6. Malkova I. From Hong Kong to Russia: Rusal is going to launch a program of Russian depository receipts. Vedomosti. 22.04.2010/

7. International Investment Position of the Russian Federation in 2001-2009gg.: Foreign assets and liabilities at the beginning of the year. (Million dollars). Central Bank of Russian Federation. of 6.07. 2009.

8. Ministry of Economic Development. On results of socio-economic development of Russia in 2009. М, 2010. - P.189

9. Navoy A. Russian crises 1998 and 2008 years: found 10 differences // Questions of Economics – 2009. - #2. - P.29.

10. Newslines Finam Investment Company.

11. Overview of the Russian market IPOs. Overview. <http://www.Offering.ru...>

12. Overview economic indicators of March 12, 2010. Economic Expert Group.

13. Rozhkov bet on Russia he persisted: the third month, investors are increasing bets on the growth of Russian stocks. Vedomosti. 26.04.2010.

14. Events, facts, comments // Mergers and Acquisitions. - 2010. - № 3. - P.4.

15. Chekmareva EN, Merkur'ev IL, Egorov AV New opportunities for the Russian financial market in terms of financial globalization / Money and Credit. - 2008. - № 9. - S. 49.

16. <http://www.gks.ru>.

17. <http://www.Offering.ru>.

ИНСТРУМЕНТЫ СРОЧНОГО РЫНКА КАК ОСНОВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТРУКТУРНЫХ ПРОДУКТОВ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация

В настоящей статье рассматривается структурный продукт как инструмент инвестирования на фондовом рынке России. Определены причины его возникновения и использования в современной экономической конъюнктуре. Приведены примеры часто используемых стратегий, включающих инструменты срочного и спот-рынков.

Annotation

In the current article considered with structured products, as a tool for investing in the stock market of Russia. Determined the reasons for its appearance and use in the current economic conditions. Examples of commonly used strategies involving instruments derivative and spot markets.

Ключевые слова

Срочный рынок, фондовый рынок, хеджирование, структурные продукты, опционы, облигации.

Key words

Derivatives Market, stock market, hedging, structured products, options, bonds.

Нестабильность, возникающая на российском и мировых фондовых рынках, заставляет управляющих принимать просчитанные решения, думать над стратегиями, которые позволят не только получать доход, но и хеджировать вложенные средства. Именно рынок фьючерсов и опционов позволяет управляющим страховать риски и моделировать новые функции дохода. У участников рынка возникла необходимость в ликвидной и технологичной площадке по торговле производными. Российским инвесторам и финансовым эмитентам выпала возможность жить в эпоху перемен и становления нового для России рынка — структурных продуктов. Предложение на рынке инвестиционных продуктов все время совершенствуется и в ближайшие годы изменится кардинально. В связи с нестабильностью на финансовых рынках нормальной прак-

тикой становится использование структурных продуктов, позволяющих более гибко управлять рисками, обеспечивающих приемлемые функции выплат по доходности, сопоставимой или превышающей доходность на спот-рынках.

Темпы роста российского фондового рынка стали замедляться, при этом существенно увеличилась волатильность рынков. Все чаще управляющие активами сталкиваются с так называемыми «убыточными» кварталами. Основная стратегия управляющего «покупать и держать» — перестает оправдывать ожидания инвестора. Стратегии, которые предусматривают направленное движение рынка, способны принести потенциально высокую доходность, однако сопряжены с риском потери всего или части инвестированного капитала. Поэтому российские инвестиционные компании начинают уделять боль-

ше внимания инструментам срочного рынка.

В основу структурного продукта закладывается нужное инвестору соотношение «риск—доходность», то есть, по сути, создается синтетический инструмент. Такая модель наделена свойствами, которыми не обладает ни один из стандартных инструментов. В простом виде это сочетание инструментов срочного рынка с инструментами, позволяющими получать фиксированный доход. В качестве инструментов срочного рынка, как правило, выступают опционы, а в качестве инструментов с заранее известным уровнем дохода — облигации, банковские депозиты, векселя и арбитражные связки со срочными инструментами. Эти долговые инструменты отвечают за возврат части вложенных средств в опционы. Главным преимуществом таких комбинаций является возможность четкого определения допустимого уровня риска еще на этапе создания структурного продукта. Базисом при построении структурного продукта многие по праву называют опцион, так как этот элемент обладает главным свойством — гибкостью и позволяет принять участие в росте базового актива. В случае неблагоприятных условий опцион истекает невостробованным

и не исполняется, а затраты, направленные на его покупку, окупаются инструментами с фиксированным доходом. Гибкость опциона заключается в том, что его свойства позволяют смоделировать вероятный доход, то есть, стоимость, которую пользователь продукта получит при его погашении в зависимости от поведения базового актива, лежащего в основе опциона. Следует отметить, что в структурном продукте используются как проданные, так и купленные опционы. Купленные стратегии получили широкое распространение в российской практике, в то время как применение проданных опционов предполагает более сложное и тщательное конструирование, обусловленное нестандартным анализом рыночной ситуации.

Можно выделить три основные типовые модели структурного инвестирования:

- инвестор ожидает рост базового актива и готов использовать часть дохода путем неполного участия в базовом активе с целью 100% защиты инвестиционного капитала. Эмитент структурного продукта реализует для инвестора стратегию (Рис.1), рассчитанную на неограниченный доход и 100%-ную защиту капитала;

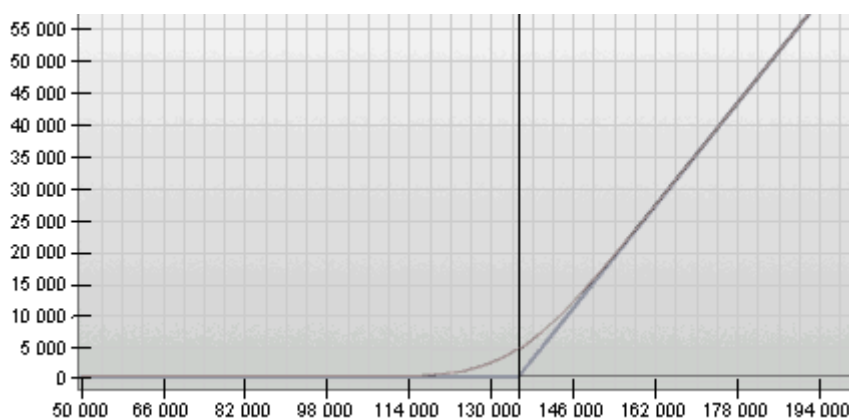


Рис.1. Графическое представление стратегии, цель которой получение максимальной прибыли и полная диверсификация средств инвестора.

- инвестор ожидает определенный процент дохода от роста базового актива и готов отказаться от части прибыли ради полного участия в базовом активе в диапазоне этого роста, при этом хочет защитить инвестиционный

капитал. Эмитент структурного продукта реализует для инвестора стратегию (Рис.2), обеспечивающую доходность, сопоставимую с ростом базового актива;

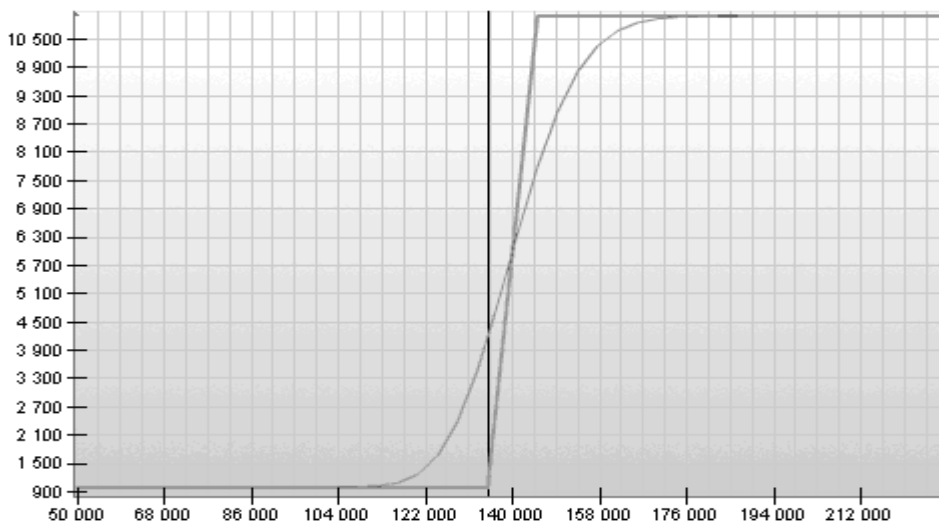


Рис.2. Графическое представление стратегии, цель которой получение фиксированной прибыли и полная диверсификация средств инвестора.

- инвестиционная стратегия (Рис.3) заключается в подборе инструментов, которые по результатам фундаментального и технического анализа имеют предпосылки к среднесрочному движению в том или ином направлении, при условии, что потенциал предполагаемого движения существенно превышает риск, который управляющий может допустить для данной позиции. Возможно открытие как однонаправленных, так и арбитражных позиций, а также применение опционных стратегий. Инвестиционная парадигма базируется на принципе снижения зависимости доходности инвестиционного капитала от динамики рынка путем активного управления портфелем и риск-менеджмента, основанного на строгом ограничении риска по каждой конкретной позиции в портфеле.

Особенно востребованными эти инструменты стали в периоды первых скачков волатильности 2006–2007 гг.: оборот на рынке FORTS в 2007 г. увеличился на 300%, а по индексным инструментом — на 1000%. Рост счетов доверительного управления составил 400%. Действительно, ситуация начала меняться, и естественно, что управляющие начали зарабатывать деньги на создании новых инвестиционных продуктов, в большей мере учитывающих рыночные риски. Сейчас инвестиционные компании все больше обращают внимание на новые торговые идеи и технологии. Вместе с этим происходит серьезное движение на рынке фьючерсов и опционов — он становится все более развитым и интересным для всех категорий участников.

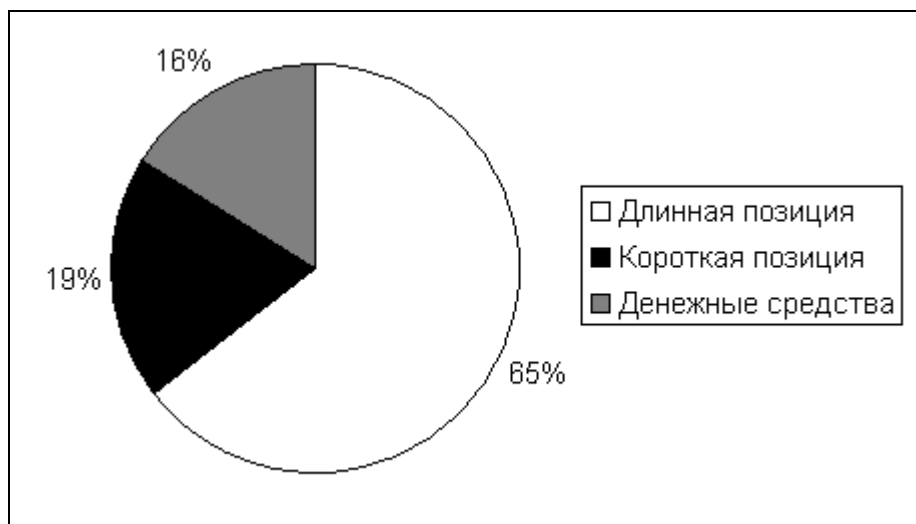


Рис.3. Графическое представление стратегии, цель которой получение прибыли за счет спекулятивных операций на фондовом и срочном рынках.

В периоды повышенной волатильности и снижения рынка наблюдается серьезное увеличение объема открытых позиций по фьючерсам и опционам, направленное на хеджирование позиций. В структурный продукт встроена функция распределения рисков. В каждом выбранном структурном продукте инвестор вынужден отказаться от части потенциальной прибыли. Такая особенность в системе закономерности «риск—доходность» позволяет структурному продукту занять место по доходности между акциями и облигациями. Во-первых, получая защиту от снижения стоимости базового актива, инвестор только частично участвует в его росте. Во-вторых, принимая полное участие в росте базового актива, инвестор не заработает в случае, если актив вырастет больше определенного значения. В-третьих, инвестор может выбрать коэффициент участия в росте базового актива, но в случае его снижения он примет определенный риск. Классификация структурных продуктов проста и напрямую зависит от производных инструментов, лежащих в его основе, которые могут относиться к рынку акций, индексам, денежному или товарному рынку.

Таким образом, на конструирование структурного продукта может влиять несколько факторов:

- уровень защиты вложенного капитала (полная или частичная защита капитала);
- ожидания относительно роста базового актива, на который выпущен структурный продукт;
- ликвидность структурного продукта (возможность досрочного погашения);
- кредитный риск инструмента с фиксированной доходностью.

Стоит также обратить внимание на то, что структурный продукт конструируется на базе срочных инструментов, поэтому его погашение, как правило, может совпадать с датой погашения этих контрактов.

В российской практике структурные продукты могут выпускаться в следующих видах:

- в виде нот (ценной бумаги, которая создается в оффшорных юрисдикциях);
- доверительного управления (договоры);
- индексированного депозита (реализуется кредитными организациями);

важной особенностью является возможность использования НПФами);

- индексируемого брокерского счета

(реализуется в виде договора на консультационное сопровождение);

- ОФБУ (реализуется только кредитными организациями).

При всех формах инвестирования в структурные продукты можно выделить общие преимущества. Инвестор получает возможность участия в росте конкретного актива, при этом при неблагоприятном развитии событий (снижении котировок) он полностью сохраняет инвестиционный капитал.

Инвестор может скорректировать параметры риска и доходности

путем направления в опционную составляющую средств чуть больше, чем может возместить инструмент с фиксированным доходом. Взамен на некоторый риск инвестор приобретает возможность получения большей прибыли. В случае роста рынка доходность структурных продуктов может значительно повыситься по сравнению с показателями инструментов с фиксиро-

ванной доходностью, которые тоже обеспечивают защиту инвестированного капитала. Применение гибридных стратегий внутри одного структурного продукта позволяет диверсифицировать структурный продукт. Для инвестора, владеющего такой моделью, возможны некоторые риски:

- кредитный риск инструмента с фиксированным доходом;

- в случае неблагоприятной динамики размер прибыли инвестора может оказаться ниже дохода по инструментам с фиксированной доходностью.

Отрасль структурных продуктов только набирает обороты, но уже сейчас участники задумываются о скорейшем вхождении в этот бизнес. Лидеры рынка только формируют структурный продукт и частично делятся стратегиями разрабатываемых идей. Чтобы выдерживать возрастающую конкуренцию, компаниям придется быть изобретательнее в таких аспектах, как управление опционной позицией, грамотная структура продукта, юридическое сопровождение, а также продвижение подобных продуктов на рынок.

И.М. Ванькович

ПРИМЕНЕНИЕ КРЕДИТНЫХ ДЕРИВАТИВОВ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация

В статье анализируются основные источники потерь, с которыми банки сталкиваются, используя кредитные деривативы как инструменты для снижения риска, и исследуются причины возникновения этих источников.

Annotation

The research examines the main challenges that banks face as users of credit derivatives applying it as risk mitigation instruments and investigates the sources of the hazards.

Ключевые слова

Кредитные деривативы, риск, банк

Keywords

Credit derivatives, risk, bank

В современных условиях методы передачи и распределения риска выходят на первый план в управлении экономическими субъектами, в особенности в банковской сфере. Кредитные деривативы являются одним из эффективных способов снижения риска, обладающего как специфичными преимуществами, так и недостатками, которые будут рассмотрены автором ниже.

Для управления кредитными рисками банки могут использовать такие механизмы, как предоставление обеспечения, страхование, резервирование, диверсификация, каждый из которых помогает снизить возможность риска, однако, данные механизмы не обладают достаточной гибкостью, и они не отделяют кредитный риск от реальной позиции, в то время как применение кредитных деривативов позволяет банкам разрешать проблемы, с которыми они сталкиваются при попытке снизить возможность возникновения риска.

При возникновении опасности нарушения обязательств по выплатам заемщиками банки пытаются смягчить уровень своей подверженности риску, не теряя при этом прибыли. Кредитные деривативы предоставляют банкам механизм, позволяющий «отделить» кредитный риск от долговых инструментов и управлять таким риском отдельно. Данный вид деривативов предоставляет банкам возможность переадресации кредитного риска от сторон, участвующих в ссуде, другой стороне, или принятия на себя дополнительного риска.

Кредитные деривативы позволяют банкам избавиться от кредитного риска и оставить в их портфеле ценных бумаг только «доброкачественные риски». Таким образом, кредитные деривативы позволяют банкам осуществлять операции с частью кредитного риска,

искусственно, без полной продажи долгового обязательства, и тем самым управлять структурой риска портфеля выданных банком займов.

Еще одним аргументом в пользу деривативов является то, что при помощи данных финансовых инструментов может быть снижено кредитное накопление. Парадокс, вызванный противоречием между кредитной позицией и банковской деятельностью, может быть разрешен при помощи кредитных деривативов.

Управление кредитным риском требует специализации на отдельных отраслях в регионе, тем самым снижая диверсификацию, однако использование кредитных деривативов позволяет банкам расширить их деятельность, так как данные финансовые инструменты выполняют функцию страховки банковских ссуд.

В отличие от продажи ссуд или операции со ссудами, сделки с кредитными деривативами являются конфиденциальными. Исходная организация, чей кредитный риск передается, не только не является стороной сделки с вторичными ценными бумагами, но и даже не знает об этом. Конфиденциальность позволяет управляющим рисками отделить и осторожно переадресовать риск без последствия для деловых отношений.

Данные финансовые инструменты имеют способность изменять сумму и природу кредитного риска, порожденного банковской системой. Алан Гринспен подвел итог, что *‘новые инструменты дробления рисков позволили самым крупным и передовым банкам избавиться от множества кредитных рисков путем их передачи учреждению, имеющим намного меньшее кредитное плечо.’*

Однако недостаток прозрачности данных новых финансовых инструментов, который коренным образом меняет финансовые рынки, заставляет как регулятивные органы, так и банки задуматься о реальной цене, которую они платят за прибыль от использования таких кредитных деривативов.

Влияние кредитных деривативов на управление кредитными рисками является очень значительным, однако, в процессе работы с ними банки сталкиваются с трудностями, которые вытекают из природы деривативов и их использования.

Наиболее типичной проблемой, с которой сталкиваются банки, использующие деривативы, является «информационная асимметрия». Такая проблема приводит к негативному выбору, если банки не имели возможности получить информацию и снизить риск. В центре данной проблемы лежит конфликт между банком и продавцом кредитной защиты - банк может быть менее заинтересован в предотвращении убытков, которые он передает продавцу кредитной защиты. Банки и регулирующие органы считают данную проблему серьезной угрозой целостности рынка. Угроза «информационной асимметрии» ведет к проблеме использования нечестных приемов, когда страховой взнос является слишком высоким, а качество предоставляемого страхования слишком низким. Выплаты по контрактам кредитных деривативов могут зависеть от юридических основ, которые трудно применить.

Недостаток прозрачности требований о раскрытии деривативов и низкий уровень доступной определенным рынкам информации порождают непрозрачность данных финансовых инструментов. Однако отмечается, что проблема «информационной асимметрии» состоит не в разрыве между сложностью данных финансовых инструментов и использующими их банками. Данная

проблема заключается в том, что покупатели и продавцы кредитной защиты не имеют доступа к материальной и внутренней информации, которые они могли бы использовать для собственной выгоды.

Помимо опасности, вызванной природой инструментов, также существует угроза, исходящая от пользующихся ими банков. Используя кредитные деривативы для передачи своей доли риска, банки создают «моральный риск». Кредитные деривативы позволяют банкам управлять их неликвидным кредитным накоплением, а также ограничивать их кредитную позицию. Кредитные деривативы побуждают банки брать на себя излишние риски и выдавать ссуды менее надежным заемщикам, и в больших количествах, чем они ссужали бы в отсутствие кредитных деривативов. Это ведет к ослаблению функции контроля банков, следовательно, качество кредитных услуг становится менее высоким.

Однако банки, которые вступают в подобные сделки, нарушают свои собственные интересы. В первую очередь - это стоимость кредитной защиты. Чем более рискован кредит, тем выше стоимость страхования, поэтому банки должны взвешивать риск, который они хотят защитить. Ссуды делятся на транши при помощи целевых механизмов, они контролируются доверенным лицом и распределяются между продавцами кредитной защиты в соответствии с уровнем риска, однако, банк, выдающий аккредитив, сохраняет у себя самый рискованный транш, и, в случае невыплаты кредита, первым несет убытки. Таким образом, для банков становится неблагоприятно ссужать большие денежные суммы менее надежным заемщикам, и это заставляет их следить за клиентом, даже если они застраховали ссуды.

В процессе работы с деривативами банки полагаются на свою репута-

цию за отсутствие нечестных продаж, так как при получении репутации ненадежного продавца банк будет лишен рынком доступа к ликвидности. Таким образом, пользуясь кредитными деривативами, банки не сталкиваются с проблемами морального риска, так как эти проблемы в основном определяются и решаются участниками рынков. Необходимо изучить оба мнения, так как будет рассматриваться вопрос о подверженности моральным рискам.

Однако мнимая безопасность, которая побуждает банки взять на себя большие риски, чем они могут понести, может привести к большей опасности, чем проблема моральных рисков. Разделение кредитного риска должно сделать экономическую систему более безопасной, но в то же время неконтролируемое расширение кредита ведет к панике и обвалу рынка, и если один банк становится банкротом из-за неуплаты задолженности по займам, то вкладчики других банков теряют доверие. Это вызывает сокращение кредитов во всей экономике и, таким образом, ведет к рыночному риску.

Около 80% проданных позиций кредитных деривативов распределены между 15 банками. Сама возможность рыночного риска проистекает из того обстоятельства, что значительная сумма кредитного риска сконцентрирована в руках малого количества продавцов деривативов, которые интенсивно торгуют друг с другом, поэтому проблемы одних продавцов немедленно отражаются на других. Хотя накопление отдельного банка было снижено, риск был бы распространен «по цепочке», и данный фактор может привести к опасности возникновения рыночного риска.

Такая концентрация на рынке требует внимания для поддержания ликвидности в случае, если один из участников таких рынков уходит с рынка. Необходимо также отметить, что сравнительная концентрация контрагентов

повышает возможность разрушения ликвидности в промышленности. Рынок стал бы очень чувствительным к изменениям или дилевериджу позиций по действиям фирм в одной индустрии. А применение аналогичных позиций и надежда на те же предположения усугубляют нестабильность, вытекающую из так называемого 'бегства к выходам'. В свете данного факта необходимо отметить, что активно кредитными деривативами пользуются банки, которые работают на наиболее гибких сегментах кредитного рынка, таким образом, накопление риска становится реальной угрозой.

Накопление кредитных рисков у нескольких дилеров деривативов создает угрозу, взванную рядом факторов. Лоре и Бородовски определяют факторы, которые вызывают ограниченное участие учреждений:

a) Трудность измерения кредитного риска Измерение кредитного риска на основе портфеля представляет собой трудность, и банки традиционно оценивают кредитную позицию по получателю кредита и по индустрии. Несмотря на то что банки уже начали развивать внутренние системы, которые измеряют сумму риска по кредиту, они недостаточно уверены в измерениях такой системы. Уровень определенного системой риска в большей степени зависит от допущений, таких как согласование неуплаты долга или процент возврата при дефолте, но банки часто не имеют достаточной информации по данным показателям.

b) В настоящее время не существует метода расчета суммы риска по кредиту, который превалировал бы над всеми обстоятельствами, и выбор метода становится компромиссом между точностью и надежностью. Так как целью кредитного дериватива является эффективная передача риска, трудность оценки кредитного риска и отсутствие доверия к результатам такой оценки за-

ставляют банки использовать кредитные деривативы с осторожностью. Таким образом, воспользоваться кредитными деривативами могут только опытные банки с хорошей репутацией.

с) Ограниченная способность страхования неликвидного риска
Кредитные позиции могут быть эффективно застрахованы при помощи кредитных деривативов, когда долговые бумаги заемщиков находятся в обращении и могут использоваться в качестве основных активов. Фактически, большинство банков имеют риски со стороны организаций, у которых нет обращающихся долговых бумаг. Так как банки выдают ссуды большому количеству организаций без публичного долга, они считают, что сложно использовать данные финансовые инструменты для страхования таких неликвидных рисков.

д) Правовые и культурные вопросы
В отличие от большинства финансовых деривативов, сделки с кредитными деривативами требуют тщательной юридической экспертизы. Банки, которые вступают в сделки с кредитными деривативами, сталкиваются с такой трудностью, как интерпретация значения терминов, которые нечетко определены в контракте. Это ведет к требованию подтверждений при возникновении непредвиденных ситуаций.

Вышеизложенные факторы не только объясняют причину малого количества дилеров кредитных деривативов на рынке, но также описывают все трудности, с которыми приходится сталкиваться пользователям деривативов согласно данной теории.

Способность данных инструментов передавать риск за пределы банковской системы изучается с момента их создания. Кредитные деривативы – это инструменты для передачи рисков, которые, в свою очередь, обеспечивают лучшее распределение риска в экономике. Деривативы передают некоторую часть или весь кредитный риск и пред-

ставляют новый уровень управления рисками, так как они не имеют слабых мест, которые были у предыдущих типов ‘механизма кредитного риска’: они не требуют продажи уступки реальных активов и не отражаются на отношениях между заемщиками и займодателями. Однако участники быстрорасширяющегося рынка по кредитным деривативам должны учитывать полноту передачи риска.

Чтобы передать риск потерь в соответствии с изменениями качества кредита, кредитный риск должен быть эффективно разделен. Однако способность данных финансовых инструментов передавать риск эффективно находится под сомнением.

Согласно отчету Standard & Poor (см. De Teran, 2005a) лишь около \$100 млрд. из \$3000 млрд. из суммы кредитных деривативов от деятельности банка были выведены из банковской сферы. Большая часть условной суммы была просто перераспределена внутри банковской системы. Исследование, проведенное Совместным Форумом, (2005) подчеркивает, что сумма кредитных рисков, которые были переведены через кредитные деривативы, в частности, за пределы банковской системы, довольно мала в сравнении с общей суммой кредитного риска, который существует в финансовой системе.

Однако способность кредитных деривативов передавать кредитный риск и использовать его изолированно от реальных активов, а также различные ожидания по тому же реальному кредитному риску делают рынок кредитного риска более эффективным. Тем не менее существует возражение, что кредитные деривативы не являются инструментом, который может эффективно реализовать кредитный риск.

Данные деривативы не работают как инструмент для полной передачи кредитного риска, так как значительная

часть низкокачественных кредитов удерживается исходными банками.

Передавая кредитный риск, кредитные деривативы лишь снижают его, но не устраняют полностью – ввиду того что некоторые ограниченные риски не могут быть переданы полностью, поэтому определенная часть риска всегда сохраняется. Таким образом, облегчая управление банками и диверсифицируя кредитный риск, кредитные деривативы повышают остаточный риск (рыночный, базисный, правовой) и усложняют контроль риска. Таким образом, способность кредитных деривативов эффективно передавать кредитный риск и разгружать финансовые рынки всё еще изучается и вызывает споры между их сторонниками и противниками.

Согласно отчету Standard and Poor (см. De Tegan, 2005), лишь около \$100 млрд. из \$3000 млрд. из суммы кредитных деривативов были переданы за пределы банковской системы. Данные цифры провоцируют споры по поводу эффективности кредитных деривативов и их надежности.

Низкий уровень переданного риска определяется тем обстоятельством, что банки используют кредитные деривативы для разгрузки лишь части риска, связанного с повышенной концентрацией бизнеса, которому они подвергаются. Выделяются три причины этого: первая причина – большинство банков используют один и тот же тип защиты, и не всегда рынок обладает достаточной ликвидностью, чтобы они могли сделать это по экономически разумной цене; вторая причина – банки фактически хотят удерживать определенную часть риска; и третья – использование кредитных деривативов может вызвать учетную нестабильность в их отчете о прибыли и убытках.

Согласно Отчету о Кредитных Деривативах ВВА (2006) страховые компании являются вторыми крупнейшими продавцами защиты на рынке

кредитных деривативов. Кредитный риск можно эффективно контролировать при помощи страховых компаний через кредитные деривативы, так как они имеют лучшую конъюнктуру рынка, для того чтобы удерживать и контролировать его. В этом случае кредитные деривативы принесли в жертву самое большое преимущество банков как заемщиков – способность следить за статусом займов. Страховые компании должны довести свою способность оценивать риски до того же уровня, что и банки, в то время как проблема адекватной оценки риска усугубляется непрозрачностью рынка для банковских ссуд и кредитных деривативов, таких как недостаток данных и различные методы учета.

Однако способность банков использовать кредитные деривативы также зависит от рыночных условий. Кредитные деривативы искажают финансирование, заставляя стороны неправильно оценивать стоимость кредитного риска. Заемщики, которых не контролировали, готовы взять на себя избыточный риск, а это означает, что банки, выдающие новые ссуды таким заемщикам, взимают более высокие проценты. Это происходит потому, что стоимость капитала в экономике повысилась и фирмы занимаются меньшим количеством проектов, которые они осуществляли бы в ином случае, по более высокой цене, а экономический рост может нарушиться.

Способность передавать кредитный риск – это одна из основных особенностей данного вида деривативов. Снижение способности данных инструментов поддерживать экономическую стабильность может навредить всей системе. Таким образом, рациональное управление, наряду с факторами, которые влияют на способность передавать риски, является важным вопросом для банковского дела в сфере кредитных деривативов.

В то же время нельзя оставить без внимания вопросы эффективности использования производных финансовых инструментов во время кризиса. В условиях стабильной экономической ситуации, кредитные деривативы позволяют финансовым институтам перераспределять риски между другими участниками рынка и тем самым увеличивать свою прибыль. Однако при наступлении кризисной ситуации механизм работы рынка производных финансовых инструментов может дать сбой - применение аналогичных стратегий большинством участников рынка и требование выплат по обязательствам могут привести к коллапсу рынка. Финансовые инструменты, подобные секьюритизации кредитных портфелей, были призваны перераспределить кредитный риск с балансов банков на плечи конечных инвесторов (компаний), тем самым обеспечивая стабильность банковской системы. Вместо этого, когда в середине 2008 г. разразился кризис, практически весь объем кредитного риска, спрятанный в деривативах, оказался у крупнейших международных банков. По данным Банка международных расчетов, по состоянию на 2008 г. номинальный объем рынка кредитных деривативов составил 15,9 трлн дол., причем на долю кредитных свопов пришлось 98,29% (на иные свопы - 0,97%, на кредитные опционы - 0,67%, на прочие виды кредитных деривативов - 0,08%). Номинальный объем всего рынка деривативов за год превысил 200 трлн дол. Однако уже в 2009 г. можно было наблюдать снижение рынка кредитных деривативов на 12%. Здесь необходимо отметить, что не последнюю роль в развитии кризиса сыграла асимметрия информации. Структура деривативов стала столь сложной и непрозрачной, что оценить реальную стоимость портфелей финансовых компаний оказалось практически невозможно. Инвестиционные банки и рейтинговые агент-

ства разрабатывали сложные эконометрические и математические модели для прогнозирования дефолтов и уровня досрочного погашения требований и обязательств. Однако эти модели оказались подходящими для растущего рынка и зачастую неправильно оценивали возможные последствия воздействия негативных факторов (например, катастрофическое падение цен на недвижимость), что привело к тому, что инвесторы не смогли адекватно оценить присутствие им риски. Все вышесказанное привело к широкомасштабному развитию CDO и CDS, с одной стороны, и опасному накоплению несколько раз перекладываемых рисков, с другой.

Рассматривая ситуацию с использованием деривативов в практике российских банков, можно выделить следующие тенденции. На июнь 2010 года объем торгов на срочном рынке России составил 2 831 447 226 788 руб. Специфичными чертами российского рынка деривативов на 2010 год можно назвать такие, как:

- увеличение числа участников-банков, заключающих сделки с деривативами и срочными инструментами, в том числе по новым видам базовых активов;
- появление новых видов деривативов, в том числе на новые виды базовых активов;
- перераспределение долей между российскими банками и "дочками" международных банковских структур: доля последних начала снижаться.

Рассматривая кредитные деривативы в условиях российского рынка, можно отметить, что востребованность данных инструментов, привязанных к рискам российского происхождения, обусловлена рядом объективных факторов. С одной стороны, развитие рынка кредитных деривативов сопровождается ростом инвестиционного интереса к странам с новыми развивающимися рынками. С другой стороны, высокие

темпы роста иностранных инвестиций в экономику России в свою очередь приводят к возникновению потребности в эффективном страховании рисков по инвестиционным проектам.

Однако, несмотря на это, на сегодняшний день в России в основе управления кредитными рисками лежит использование балансовых аналогов кредитных деривативов, таких как кредитные ноты. Дефолтные свопы и другие забалансовые кредитные деривативы в России отсутствуют, поскольку нет законодательства, обеспечивающего подобные сделки. Причина такого положения - крайняя неэффективность законодательного регулирования операций с деривативами в России, отсутствие четкого механизма учета основных деривативов в российской бухгалтерской системе.

Задача по созданию в России мирового финансового центра нереализуема без развития рынка деривативов в целом и кредитных деривативов, в частности. Данный вид финансовых инструментов играет важную роль в развитии банковской системы, предоставляя ей новые возможности для развития. Таким образом, развитие данного рынка является одной из приоритетных задач как для банковской системы, так и для всей экономической системы России в целом.

Библиографический список

- 1.Бланк И.А. «Управление финансовыми рисками». -К.: Ника-Центр, 2005
- 2.Брейли Ричард, Майерс Стюарт, «Принципы корпоративных финансов» М.:– Олимп-Бизнес, 2007
- 3.Бхатия, М. «Управление кредитным риском и Басель II: применение», Лондон, Риск Бук, 2006

4.Минтон, Б., Шульц, Р. «Как банки используют кредитные деривативы для уменьшения рисков», 2005, [Электронный ресурс], EBSCO, www.sciencedirect.com

5.Левис, С. «Опасность кредитных деривативов преувеличена», «Файненшл таймс», 26.07.2006 [Электронный ресурс], Nexis UK www.lexisnexis.com

6.Саакян Д.Ж. «Влияние кредитных деривативов на эффективность управления банковским портфелем» // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]: Интернет-журнал АТиСО / Акад. труда и социал. отношений — Электрон. журн. — М.: АТиСО, 2009

7.78-ой Ежегодный отчет Банка международных расчетов, 2008, www.bis.org

Bibliographic list

- 1.Blank, I. Financial risk-management, Kiev: Nika-Centr, 2005
- 2.Brealey R.A., Myers S.C. Principles of Corporate Finance, Moscow: Olimp - Business, 2007
- 3.Bhatia, M Credit risk management and Basel II: an implementation guide, London : Risk Books, 2006
- 4.Minton, B. & Stulz, R. 'How much do banks use credit derivatives to reduce risk', EBSCO [Online] www.sciencedirect.com, 2005
- 5.Lewis, S. 'Fears on derivatives risk are overplayed', *Financial Times*, Nexis UK [Online]. at www.lexisnexis.com, July 26, 2006
- 6.Saakyan, D. Influence of credit derivatives on efficient portfolio management, Russian economic internet journal [Online], 2009
- 7.BIS 78th Annual Report. Basel: Bank for International Settlements. 2008, www.bis.org

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Изучение законодательной и нормативной базы позволили утверждать о том, что до настоящего времени не определено место муниципального финансового контроля в системе общегосударственного финансового контроля, четко не обозначена цель, задачи и принципы организации муниципального финансового контроля, не сформирована система органов муниципального контроля.

Отсутствие на законодательном уровне основ организации муниципального финансового контроля требует не только организационных мер, но и определения его места и роли в условиях проводимой в стране бюджетной реформы.

Annotation

Studying of legislative and standard base have allowed to assert that to the present time is not defined a place of the municipal financial control in system of the nation-wide financial control, the purpose, for-summer residence and principles of the organization of the municipal financial control, not formed system of bodies of the municipal control accurately is not designated.

Absence at legislative level of bases of the organization municipal financial demands the control not only organizational measures, but also definition of its place and a role in the conditions of budgetary reform carried out in the country.

Ключевые слова

Муниципальный финансовый контроль, бюджет муниципального образования, управление муниципальными финансовыми ресурсами.

Key words

The municipal financial control, the municipal union budget, management of municipal financial resources.

Современный этап развития Российской Федерации характеризуется тенденциями укрепления государственной (муниципальной) власти. В этой связи объективно возрастает роль финансового контроля в системе государственного (муниципального) управления и значение реформирования действующей системы финансового контроля в Российской Федерации.

Проводимая бюджетная реформа, применение новых форм бюджетного учета требуют также новых методов контроля и его организации не только на государственном уровне, но и в муниципалитетах. Все более актуальным

становится вопрос об эффективном управлении государственными (муниципальными) финансами[5]. Одним из факторов, влияющих на эффективность управления муниципальными ресурсами, является муниципальный финансовый контроль как составное звено общегосударственного финансового контроля.

Муниципальный финансовый контроль, являясь одним из этапов бюджетного процесса и важнейшей функцией управления, содействует успешной реализации государственной финансовой политики, соблюдению законности, целесообразности и эффек-

тивности использования средств местного бюджета.

Отсутствие целостной системы муниципального финансового контроля снижает эффективность контрольных мероприятий и результативность бюджетирования, а недостаточная разработанность научных основ формирования и функционирования системы государственного финансового контроля сдерживает его развитие.

Проводимая в стране реформа местного самоуправления предопределила необходимость разработки новых подходов к развитию системы муниципального финансового контроля и оценке его эффективности. Прежде всего, найдем место муниципальному финансовому контролю в системе общегосударственного финансового контроля.

Бюджетный кодекс РФ (Глава 26) устанавливает, что в России осуществляется государственный и муниципальный финансовый контроль за государственными (муниципальными) финансовыми ресурсами. Федеральным законом от 6.10.2003 г. №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" на органы власти муниципального образования возложены полномочия по проведению муниципального финансового контроля. Однако нет четкого разъяснения, что следует понимать под муниципальным финансовым контролем, кто наделен правом его организации и проведения.

Прежде всего, найдем место муниципальному финансовому контролю в иерархической структуре финансового контроля. Изучение законодательной базы по исследуемому вопросу позволило нам утверждать, что муниципальный финансовый контроль является самостоятельным звеном общегосударственного финансового контроля, имеющим свой объект, цель, задачи и методы его организации, поскольку органы местного самоуправления в Российской

Федерации - избираемые непосредственно населением и (или) образуемые представительным органом муниципального образования органы, наделенные собственными полномочиями по решению вопросов местного значения[2]. У каждого муниципального образования (поселения, муниципального района, городского округа и т.д.) федеральным законом о принципах организации местного самоуправления предусмотрены полномочия в организации деятельности. Одним из ключевых направлений деятельности органа власти муниципального образования является формирование, утверждение, исполнение бюджета и контроль за исполнением данного бюджета. Бюджетный кодекс РФ (статья 266) наделяет полномочиями организации и проведения муниципального финансового контроля органы исполнительной власти, органы (должностные лица) местных администраций муниципальных образований, а также дает право законодательно разрабатывать формы и методы контроля.

Содержание любого вида контроля раскрывается посредством определения цели и задач проводимого контроля, а также выделения его основных элементов: субъекта, объектов, форм и методов контроля.

Сущность муниципального финансового контроля выражена следующим определением, которое основывается на понятии государственного финансового контроля: **Муниципальный финансовый контроль – это совокупность действий муниципальных органов власти и управления, наделенных контрольными функциями, по поводу организации и проведения контроля за формированием, распределением и эффективным и рациональным использованием муниципальных финансовых ресурсов, а также финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования,**

получающих финансовую помощь из муниципального бюджета.

Целью муниципального финансового контроля является проверка полноты, своевременности и правильности мобилизации муниципальных финансовых ресурсов, законности и эффективности их расходования.

Объектом муниципального финансового контроля являются денежные распределительные процессы при формировании и использовании муниципальных финансовых ресурсов. Сферой муниципального финансового контроля являются практически все операции, совершаемые органами власти муниципального образования с использованием денежных средств.

Муниципальный финансовый контроль реализуется, главным образом, в регламентированной законодательством деятельности органами исполнительной власти, органами местных администраций муниципальных образований. Согласно Бюджетному кодексу РФ каждый уровень бюджетной системы имеет право создавать собственные контрольные органы для проведения внешнего и внутреннего аудита.

Для осуществления внешнего аудита за бюджетным процессом в муниципальном образовании, за соблюдением установленного порядка управления и распоряжения имуществом, находящимся в муниципальной собственности, ст. 38 Закона РФ от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» [2] предусмотрено образование контрольного органа муниципального образования (Счетная палата), который осуществляет финансовый контроль в следующих формах:

- предварительный контроль – в ходе обсуждения и утверждения проектов решений о бюджете;
- текущий контроль – в ходе рассмотрения отдельных вопросов

исполнения бюджетов на заседаниях комиссий законодательных органов;

- последующий контроль – в ходе рассмотрения и утверждения отчетов об исполнении бюджета.

Решением Ростовской-на-Дону городской Думы от 11 апреля 2005 года принято положение «О Контрольно-счетной палате города Ростова-на-Дону», согласно которому Контрольно-счетная палата является постоянно действующим органом внешнего финансового контроля, образуемым Ростовской-на-Дону городской Думой и ей подотчетным [4].

Основными задачами Контрольно-счетной палаты являются:

- организация и осуществление контроля за исполнением бюджета города, расходованием средств целевых бюджетных фондов;
- контроль за организацией поступления средств в бюджет города, полученных от распоряжения и управления муниципальной собственностью;
- проведение финансовой экспертизы и подготовка заключений по проекту бюджета и иным вопросам бюджетно-финансовой политики и совершенствования бюджетного процесса в городе Ростове-на-Дону.

Внутренний аудит исполнения местных бюджетов осуществляет финансовый орган муниципального образования, главные распорядители, распорядители средств местного бюджета.

Согласно Бюджетному кодексу РФ финансовые органы осуществляют финансовый контроль за операциями с бюджетными средствами главных распорядителей, распорядителей и получателей бюджетных средств местного бюджета, а также за соблюдением получателями бюджетных кредитов, бюджетных инвестиций и муниципальных гарантий условий выделения, получе-

ния, целевого использования и возврата бюджетных средств.

Решением Ростовской-на-Дону городской Думы от 18 февраля 1998 года №70 принято Положение «О муниципальном учреждении «Муниципальное казначейство города Ростова-на-Дону»[3]. Согласно данному Положению Муниципальное казначейство как муниципальный орган от имени администрации города проводит единую политику по формированию, исполнению бюджета города. Наряду с другими задачами на него возложено осуществление контрольно-ревизионной деятельности по рациональному и целевому расходованию денежных средств муниципальной казны города, выделяемых предприятиям, организациям и учреждениям независимо от форм собственности.

На основании положения о бюджетном процессе в городе Ростове-на-Дону Муниципальное казначейство осуществляет три основных этапа контроля – предварительный, текущий и последующий за исполнением бюджета города и целевых бюджетных фондов.

Изучение нормативной базы органов власти, уполномоченных проводить муниципальный контроль за организацией бюджетного процесса г.Ростова-на-Дону, показало, что в ней отсутствуют (нет четкого обоснования) основные элементы контроля: объекты и методы. Так, в Решении о Контрольно-счетной палате г. Ростова-на-Дону определяются основные задачи, цель, принципы осуществления контроля, направления деятельности, полномочия, но не обозначены объекты контроля и методы его проведения, что, на наш взгляд, затрудняет механизм его проведения, не исключает дублирования функций контроля с другими органами власти, не отражает эффективности проведения контроля.

Кроме того, представленные участники бюджетного процесса г.Ростова-

на-Дону осуществляют контрольную деятельность в большей степени на завершающем этапе бюджетного процесса, то есть в ходе исполнения бюджета. При этом не в полной мере охвачены контролем этапы, на которых как раз и отражается эффективность, результативность использования бюджетных средств. Объекты и сферы деятельности контрольных органов не разграничены. В то же время некоторые важные бюджетные расходы длительное время остаются фактически бесконтрольными. Устранение этих недостатков – существенное условие полноценного реформирования бюджетного процесса.

В этой связи считаем, что, пока финансовый контроль будет носить выборочный, эпизодический характер, трудно оценить его реальную результативность. Разумное «разделение труда» между Контрольно-счетной палатой города Ростова-на-Дону и Муниципальным казначейством г. Ростова-на-Дону сделает контроль полнее и поможет ежегодно охватить больше объектов.

По нашему мнению, Контрольно-счетную палату города Ростова-на-Дону следовало бы превратить в компактный, мобильно реагирующий на изменения социально-экономических условий развития орган независимого контроля за эффективностью формирования, использования бюджетных средств и распоряжения госсобственностью с наделением правом законодательной инициативы.

Принципиально значимой сферой деятельности Счетной палаты города призван стать предварительный финансовый контроль в форме консультирования органов законодательной и исполнительной власти при принятии важных финансово-законодательных решений и реализации ключевых финансовых проектов.

Таким образом, Счетная палата должна сосредоточить свои данные в

области финансового контроля на стадии бюджетного процесса – формирования и рассмотрения бюджета, составления заключения по отчету, передаваемому в представительный орган власти, Городскую Думу администрации города. Также необходимо возложить на Счетную палату, в целях ликвидации дублирования, организацию проверки выполнения финансового контроля уполномоченными участниками бюджетного процесса, созданными исполнительными органами власти. Проведение текущего и последующего контроля закрепить за исполнительными органами местного самоуправления, главными распорядителями (распорядителями) бюджетных средств.

Таким образом, в настоящее время муниципальный финансовый контроль реализуется при помощи создаваемой на местном уровне системы органов контроля. Эта система представляет собой элемент общей структуры контрольных органов государства и вместе с тем выступает как важнейшая часть финансового механизма, с помощью которого государство реализует свою финансовую политику.

В число важнейших стратегических и тактических целей современной бюджетной политики входит бюджетная реформа, направленная на повышение эффективности в управлении и контроле за финансовыми ресурсами.

Новшества, выражающие содержание реформы, должны уточнить ориентиры органов контроля в бюджетной сфере. Для этого расширяется самостоятельность и усиливается ответственность участников процесса. В итоге реформа призвана повысить результативность расходов на всех уровнях бюджетной системы, что означает достижение общественно значимых и, как правило, количественно измеримых показателей деятельности администраторов бюджетных средств, хотя последнее не является строго обязательным. Поскольку органы

государственного и муниципального финансового контроля в соответствии с действующим законодательством являются полноценными участниками бюджетного процесса, реформа не может не повлиять на содержание их деятельности.

Принципиально важным в предлагаемой системе организации государственного (муниципального) финансового контроля является ограничение его объектов участниками бюджетного процесса, а также уточнение роли и функций контролирующих органов. По сути осуществляемых изменений в бюджетном процессе требуется расширение участия контрольных органов в оценке результативности расходования бюджетных ресурсов. Если раньше объектом контроля была просто финансово-хозяйственная деятельность получателей бюджетных средств, то теперь внимание следует сосредоточить на результатах, достижении программных целей, эффективности расходования средств. Необходимо четкое выделение и разграничение форм и методов государственного (муниципального) финансового контроля.

Программой повышения результативности бюджетных расходов, разработанной Министерством финансов РФ до 2012 года, предлагается ввести 5 форм государственного (муниципального) финансового контроля – три взаимодополняемые формы бюджетного аудита (аудит законности, аудит бюджетной отчетности и аудит эффективности) и две формы бюджетного контроля (предварительный бюджетный контроль и последующий бюджетный контроль (надзор)) [6].

Таким образом, считаем, что для успешного развития государственного и муниципального финансового контроля в рамках проводимой бюджетной реформы необходима реализация следующих направлений:

– ускорения принятия Концеп-

ции о государственном финансовом контроле;

– создания единых стандартов проведения государственного (муниципального) финансового контроля за эффективным использованием государственных (муниципальных) финансовых ресурсов;

– отражения на законодательном уровне структуры муниципального финансового контроля, с указанием органов власти, принципов и методов его проведения;

– законодательного разграничения сферы ответственности между органом внешнего финансового контроля и органом внутреннего финансового контроля.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 31.07.98г. №145-ФЗ «Бюджетный кодекс Российской Федерации» с изм. и доп. СПС «Гарант»
2. Закон РФ от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ». СПС «Гарант»
3. Решение Ростовской-на-Дону городской Думы от 18.02.1998 г. №70 «Положение о Муниципальном учреждении «Муниципальное казначейство города Ростова-на-Дону». СПС «Гарант»
4. Решение Ростовской-на-Дону городской Думы от 11.04.2005г. «Положение о Контрольно-счетной палате города

Ростова-на-Дону». СПС «Гарант»

5. Табунщикова Т.Ф. Становление и развитие муниципального финансового контроля. Автореферат дис.... канд. эконом. наук. Тюмень, 2006.

6. Программа повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года от 19 февраля 2010 г.// <http://www1.minfin.ru/ru/>

Bibliographic list

1. Federal law from 31.07.98г. №145-ФЗ «Budgetary code of the Russian Federation» "Guarantor"
2. Law of the Russian Federation from 10/6/2003 № 131-FZ «About general principles of the organization of local government in the Russian Federation». "Guarantor"
3. The decision of Rostov-on-Don municipal дума from 2/18/1998 №70 «Position about Municipal authority» Municipal exchequer of a city of Rostov-on-Don ». "Guarantor"
4. The decision of Rostov-on-Don municipal дума from 11.04.2005г. «Position about Control-Audit Chamber of a city of Rostov-on-Don». "Guarantor"
5. Tabunschikova T.F. Formation and development of the municipal financial control. Tyumen, 2006.
6. The program of increase of efficiency of budgetary expenses on the period till 2012 from February, 19th, 2010//<http://www1.minfin.ru/ru/>

Д.М. Беланенко

ЗАВИСИМОСТЬ КАЧЕСТВА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Аннотация

В статье раскрываются и оцениваются существующие налоговые инструменты регулирования инновационной деятельности в Российской Федерации, такие как уменьшение налоговой базы, инвестиционный налоговый кредит, отсрочка и рассрочка по уплате налога, освобождение от уплаты налога на имущество, льготы по НДС, изъятие из налогообложения части объекта налога. Проведен анкетный опрос одиннадцати промышленных предприятий, занимающихся инновационной деятельностью с целью

определения степени использования ими налоговых льгот инновационной деятельности. Раскрыт и прокомментирован порядок налогообложения элементов инновационного цикла.

Annotation

In article existing tax tools of regulation of innovative activity in the Russian Federation, such as reduction of tax base, the investment tax credit, a delay and instalments on tax payment, clearing of payment of the tax to property, privileges on the NDS, withdrawal from the taxation of a part of a taxable object reveal and estimated. Questionnaire of eleven industrial enterprises, engaged in innovative activity for the purpose of definition of degree of use of tax privileges of innovative activity is spent by them. It is opened and comment an order of the taxation of elements of an innovative cycle.

Ключевые слова

Налогообложение инновационной деятельности, налоговые инструменты, налоговое регулирование инновационной деятельности.

Keywords

The taxation of innovative activity, tax tools, tax regulation of innovative activity.

Инновационная деятельность является важным средством ускорения темпов экономического развития страны. В научно-технической сфере в России имеются значительные научные и технологические достижения, уникальная научно-производственная база и высококвалифицированные кадры. Тем не менее Россия отстает по показателям развития инновационной деятельности зарубежных стран. Существенными факторами сдерживания ускорения инновационных процессов остаются проблемы организаций: ограниченные собственные ресурсы и заемные средства. Величина осуществляемых государством прямых инвестиций существенно отстает от потребностей наукоемких отраслей экономики.

Существующие проблемы в инновационной сфере России в определенной мере могут быть решены путем государственного стимулирования инновационной деятельности организаций, в том числе посредством налоговых инструментов. Экономическая выгода, получаемая налогоплательщиком в связи со льготными условиями налогообложения, может служить важнейшим дополни-

тельным источником финансирования инновационной деятельности организаций.

В данной статье ставится цель анализа и оценки качества функционирования налоговых инструментов инновационной деятельности в Российской Федерации.

Взяв за базу Налоговый кодекс РФ, автор определил налоговые инструменты, которые потенциально могут быть использованы для стимулирования инновационной деятельности налогоплательщиками: инвестиционный налоговый кредит, освобождение от уплаты налогов, изъятие из налогообложения части объекта налога, отсрочку или рассрочку по уплате налога, уменьшение налоговой базы.

При предоставлении инвестиционного налогового кредита организация получает возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по регио-

нальным и местным налогам, а из федеральных - лишь по налогу на прибыль организаций.

Освобождением от уплаты налогов могут быть наделены организации, перешедшие на специальные налоговые режимы, и организации, занимающиеся инновационной деятельностью (освобождение от уплаты налога на имущество в виде налоговой льготы).

Как следует из НК РФ, отсрочка (рассрочка) по уплате налога предоставляется на срок не более одного года.

Отсрочка (рассрочка) может быть предоставлена по одному или нескольким налогам при наличии хотя бы одного из следующих оснований: причинения ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы; задержка финансирования из бюджета или оплаты выполненного государственного заказа; угрозы бан-

кротства в случае единовременной уплаты налога, утверждения арбитражным судом мирового соглашения либо графика погашения задолженности в ходе процедуры финансового оздоровления; сезонного характера производства и (или) реализации товаров, работ, услуг; основания установленные гл. 30 Таможенного кодекса РФ.

С целью определения степени использования инновационными предприятиями указанных льгот автором был проведен анкетный опрос специалистов управленческого звена 11 промышленных предприятий Ростовской области и Краснодарского края.

Результаты анкетирования (табл. 1) позволяют сделать вывод о крайне недостаточном использовании установленных в законодательном порядке налоговых льгот по стимулированию инновационной деятельности.

Таблица 1. Анкета опроса руководящего состава инновационно - активных организаций (в % от числа опрошенных)

Виды налоговых льгот по ИД	Степень использования налоговых льгот по ИД (в %)	О льготе не знают (в %)
1. Уменьшение налоговой базы (равномерное включение расходов на НИОКР в состав затрат)	80	-
2. Освобождение от уплаты налога на имущество	70	30
3. Изъятие из налогообложения части объекта налога	100	-
4. Отсрочка и рассрочка по уплате налога	70	-
5. Инвестиционный налоговый кредит	-	60

В недостаточной степени применение льготы № 1 (по налогу на прибыль организаций), раскрываемой в статье 262 НК РФ, обусловлено ее новизной и недостаточной квалификацией

финансистов и бухгалтеров организаций.

Наихудшая ситуация наблюдается с инвестиционным налоговым кредитом, который не только не использует-

ся, но о его существовании почти не знают специалисты. Между тем именно инвестиционный налоговый кредит считают наиболее перспективным для налогового стимулирования инновационной деятельности.

Хотелось бы отметить исследование В.Г. Панскова⁶ в области инвестиционного налогового кредита, который отмечает, что за последние 10 лет не выдано ни одного инвестиционного налогового кредита по федеральным налогам. Некоторые весьма незначительные суммы (около 0,2 млрд. руб.) были выданы по региональным налогам. Несмотря на это, анализом причин такой ситуации никто не занимается. По крайней мере, реальные шаги по восстановлению указанного механизма налогового стимулирования не предпринимаются.

Что касается льготы по НДС, то в НК РФ раскрываются льготы по операциям, осуществляемым организацией при НИОКР, а также раскрываются операции, освобождающие от налогообложения по реализации НИОКР.

Льготы по налогу на имущество организаций адресованы узкому кругу налогоплательщиков предприятий, осуществляющих НИОКР, то есть тем из них, которые выполняют НИОКР по госзаказам на бюджетные средства.

Основная часть рассмотренных льгот адресована резидентам особых экономических зон.

При рассмотрении влияния налога на прибыль организаций, осуществляющих инновационную деятельность, хотелось бы отметить, что в настоящее время расходы, понесенные организациями на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки,

учитываются при формировании налоговой базы по налогу на прибыль в порядке, предусмотренном ст. 262 НК РФ. Под расходами на НИОКР подразумеваются затраты:

- на создание новой или усовершенствование производимой продукции (товаров, работ, услуг), в частности расходы, на изобретательство;

- формирование российского фонда технологического развития, иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, зарегистрированных в порядке, предусмотренном Федеральным законом "О науке и государственной научно-технической политике".

Не относятся к затратам на НИОКР расходы на создание нематериальных активов и подготовку и освоение новых производств, цехов, агрегатов (такие расходы учитываются в составе прочих расходов, связанных с производством и (или) реализацией), а также затраты исполнителя, выполняющего НИОКР по заказу другой организации

Положительной можно признать динамику налогового законодательства в части норм, регулирующих порядок отнесения затрат на НИОКР, которые не дали положительного результата. Речь идет о расходах, которые изначально были направлены на создание новой или усовершенствование производимой продукции (товаров, работ, услуг), но в итоге поставленные цели не были достигнуты.

В настоящее время функционируют «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов»⁷, в соответствии с которыми основным стимулом для инновационно активных организаций явился сни-

⁶ Пансков В.Г. О налоговой политике в контексте становления инновационной модели развития российской экономики // Налоговая политика и практика, №6 июнь 2008

⁷ Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов (одобрено Правительством Российской Федерации 25 мая 2009 года)

жение ставки налога на прибыль с 1 января 2009 года с 24 % до 20%. Был принят ряд мер, направленных на стимулирование расходов организаций на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки. С 2009 года установлена возможность использования повышающего коэффициента (1,5) в целях ускоренного учета текущих затрат на научные исследования и разработки.

Хотелось бы отметить, что создание и использование инноваций проходят определенный цикл, включающий разные этапы – от идеи до коммерциализации новшества. Проф. А.Н. Оголевой⁸ инновационная деятельность представлена как цикл следующим образом:

Рассмотренный ранее порядок налогообложения некоторых элементов инновационной деятельности не учитывает системного характера инновационной деятельности. В действующем налоговом законодательстве льготы по инновационной деятельности предоставляются по некоторым налогам только при осуществлении затрат, связанных с производственным этапом инновационной деятельности (НИОКР) и реализацией результатов НИОКР. В то время как полный инновационный цикл включает в себя такие этапы, как: фундаментальные исследования, освоение производства, массовое производство. В частности, действующим налоговым законодательством определен порядок учета затрат на НИОКР при формировании налоговой базы по налогу на прибыль, который отличен для работ, давших положительный результат, и для работ, не давших положительного результата.

Анализ действующей практики налогового стимулирования инновационной деятельности, позволяет сказать о

⁸Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. Д.Э.Н., проф. Л.Н. Оголевой. – М.: ИНФРА-М, 2003

недостаточности налогового стимулирования инновационной деятельности и об использовании в недостаточной мере существующих налоговых льгот. Такое можно объяснить двумя обстоятельствами: либо не разработанностью в методическом плане данных налоговых механизмов, либо нежеланием или неготовностью Минфина инициировать этот вопрос в настоящее время из-за слабости (другой направленности) финансовой политики государства.

Первый аргумент не подходит, поскольку, существует широкий международный опыт государственного регулирования косвенными налоговыми методами.

Второй аргумент, то есть объяснение отсутствия в законодательстве раздела по налоговому стимулированию инновационной деятельности, кажется более убедительным и реальным. Кстати, он связан с сегодняшней недостаточностью базовых условий для «запуска» механизма налогового стимулирования инновационной деятельности.

В настоящее время реализуется политика, сформулированная в правительственном документе «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий до 2010 года и на дальнейшую перспективу»⁹. Исходя из содержания документа в 2010 году должно быть:

1) завершено формирование национальной инновационной системы и целостной структуры научно-технического комплекса, способного эффективно функционировать в условиях рыночной экономики;

⁹Письмо Президента РФ от 30.03.2002 N Пр-576 "Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу"

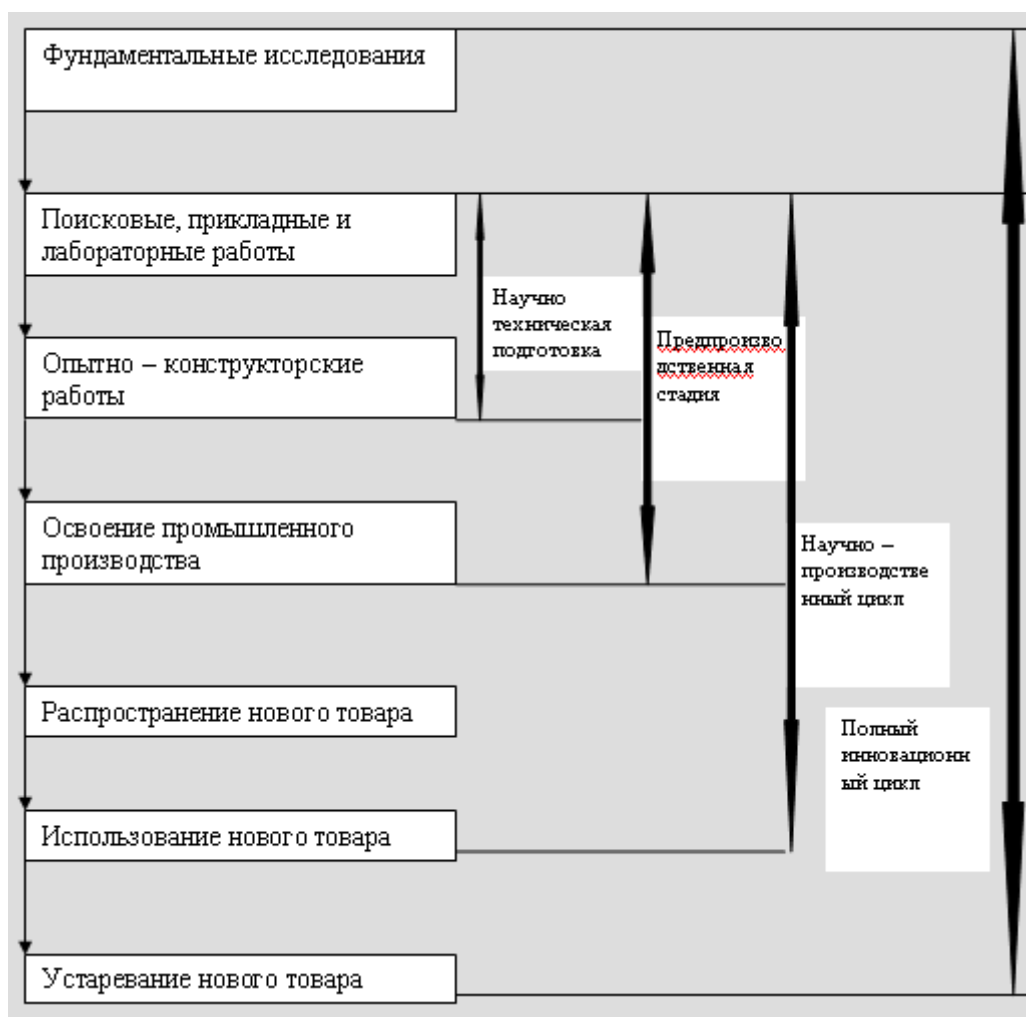


Рис. 1. Инновационный цикл

2) обеспечено устойчивое положение позиции Российской Федерации в сфере науки и высоких технологий;

Анализируя сегодняшнюю реальность, можно с уверенностью сказать о невыполнении данного письма.

В одобренном Правительством документе «Основные направления антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год»¹⁰ определяют меры, которые планируются предпринять для поддержки, ожив-

¹⁰Одобрено на заседании Правительства Российской Федерации (протокол от 30 декабря 2009 г. « 42) «Основные направления антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год»

ления экономики, обеспечения устойчивости наметившегося экономического роста в краткосрочном периоде. В рассматриваемом документе предусмотрены меры, направленные на поддержку ИД предприятий в области налогообложения, такие, как: установление льготного переходного периода по росту нагрузки на фонд оплаты труда для отдельных категорий инновационных предприятий, расширение льготного (1,5-кратное списание расходов) перечня НИОКР, предоставление льгот по уплате налога на прибыль и налога на имущество отдельных категорий предприятий инновационной направлен-

сти, установление сроков амортизации для нематериальных активов.

Можно констатировать тот факт, что данные направления в области налогообложения еще выполнены не были.

Таким образом, результаты исследования позволяют сделать вывод о том, что базовые условия формирования и реализации системы налогового стимулирования инновационной деятельности в недостаточной степени созданы в том виде, в каком их необходимо иметь в целях устойчивого развития экономики. Можно также признать неэффективной действующую практику налогового стимулирования инновационной деятельности, базовые условия для реализации которого в стране не сформировались.

Выходом из сложившейся ситуации должна стать ускоренная разработка и внедрение научно обоснованных методов налогового регулирования и стимулирования инновационной деятельности в промышленности. Необходимо предложить инструменты и механизмы такого стимулирования с оценкой их экономической эффективности по итогам экспериментальной проверки на инновационных фирмах.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ часть первая от 31 июля 1998 г. и часть вторая от 5 августа 2000 г.;
2. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»;
3. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»;
4. Налоги и налогообложение: учебник для студентов вузов, / перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008 – 511 с.;
5. Прогнозирование и планирование в налогообложении: Учебник / И.И. Бабленкова, Л.С. Кирина, Г.Н. Карпова, Н.А. Горохова; науч. ред. И.И.

Бабленкова. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009 -351 с.;

6. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. Д.Э.Н., проф. Л.Н. Оголевой. – М.: ИНФРА-М, 2003;
7. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Учеб. Пособие / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – 2-е изд., перераб., доп. – М.: Дело, 2006 – 584 с.;
8. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. / под редакцией А. М. Мухамедьярова 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008 – 176 с.;
9. В.Г. Пансков «О налоговой политике в контексте становления инновационной модели развития российской экономики // Налоговая политика и практика № 6, июнь 2008 г.;
10. В.В. Петрунин «Инновационная деятельность в свободных экономических зонах и технопарках: особенности налогообложения» // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет № 3, март 2008 г.;
11. О.В. Савина «Анализ действующей практики налогового стимулирования инновационной деятельности и базовых условий его реализации» // Финансы и кредит № 11, 2003 г.;
12. Россия в цифрах 2009. Крат. Стат. Сборник / Росстат – М., 2009 -512 с.

Bibliographic list

1. The tax code of the Russian Federation a part the first from July, 31st, 1998 and a part the second from August, 5th, 2000;
2. The federal law from July, 22nd, 2005 № 116-FZ «About special economic zones in the Russian Federation»;
3. The federal law from August, 23rd, 1996 № 127-FZ «About a science and the state scientifically - technical policy»;
4. Taxes and the taxation: the textbook for students of high schools, / the reslave. And доп. – М: it JUNITI-IS given, 2008 – 511 p.;

5. Forecasting and planning in the taxation: the Textbook / I.I.Bablenkova, h.p. of Kirina, G.N.Karpova, N.A.Gorokhov; науч. ред. I.I.Bablenkova. – М: Joint-Stock Company "Publishing house" Economy », 2009-351 p.;
6. Innovative management: the Manual / Under the editorship of Д.Э.Н., prof. L.N.Ogolevoj. – М: INFRA TH, 2003;
7. Innovative management: Concepts, multilevel strategy and mechanisms of innovative development: Studies. The grant / Under the editorship of V.M.Anshina, A.A.Dagaeva. – 2 изд., the reslave., доп. – М: Business, 2006 – 584 p.;
8. Innovative management: Studies. The grant. / under edition And. M.Muhamedjarov – 2 изд. – М: INFRA TH, 2008 – 176 p.;
9. V.G.Panskov «About a tax policy in a context of formation of innovative model of development of the Russian economy//the Tax policy and practice № 6, June, 2008;
10. V.V. Petrunin «Innovative activity in free economic zones and technoparks: features of the taxation»//the Financial bulletin: the finance, taxes, insurance, book keeping № 3, March, 2008;
11. O.V.Savin «the Analysis of operating practice of tax stimulation of innovative activity and base conditions of its realisation»//the Finance and the credit № 11, 2003;
12. Russia in figures 2009. Крат. Стат. The collection / Rosstat – М, 2009-512 p.

РАЗДЕЛ 4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Е.М. Евстафьева

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОГНОЗНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ О СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Для оптимизации процесса принятия стратегических и тактических управленческих решений, для оценки возможных результатов реализации избранных стратегий необходимо формирование прогнозной финансовой информации, которая содержится в бюджетах, формируемых в рамках системы бюджетирования, стратегической отчетности и других формах прогнозной финансовой отчетности. Формирование прогнозной финансовой отчетности о собственном капитале позволяет не только улучшить финансовое состояние коммерческой организации, но и одновременно повысить ее имидж в глазах акционеров и потенциальных инвесторов.

Annotation

To improve the process of strategic and tactical management decision-making and to assess possible results of chosen strategies, to our opinion, it is necessary to form forward financial information, which is included in budgets, drawn up as part of budgeting system, strategic reporting and other forms of forward financial statements. Formation of owner's equity forward financial reporting allows not only to improve financial position of a commercial organization, but to repackage its image in the eyes of its shareholders and potential investors.

Ключевые слова

Собственный капитал, прогнозная финансовая отчетность, бюджетирование, производные балансовые отчеты, бюджет капитала, стратегическая отчетность, трансформационные бухгалтерские записи.

Key words

Owner's equity, forward financial reporting, budgeting, derivative balance sheets, capital budget, strategic reporting, adjusting accounting records.

В настоящее время в условиях высокого динамизма на фоне изменчивости экономической среды, усиления конкуренции необходимо внедрять новые технологии корпоративного управления, которые должны быть неразрывно связаны с совершенствованием учетно-аналитической системы коммерческих организаций.

Для оптимизации процесса принятия стратегических и тактических управленческих решений, для оценки

возможных результатов реализации избранных стратегий необходимо формирование прогнозной финансовой информации о деятельности коммерческой организации.

В соответствии с определением, содержащимся в правиле (стандарте) «Проверка прогнозной финансовой информации», прогнозная финансовая информация представляет собой информацию о будущем финансовом положении, будущих финансовых резуль-

татах деятельности, будущем движении денежных средств экономического субъекта либо отдельных сторонах его финансово-хозяйственной деятельности в будущем, подготовленная исходя из допущения, что определенные события произойдут и определенные действия будут предприняты руководством экономического субъекта [5].

Прогнозная информация может формироваться в результате использования прогнозирования, планирования и бюджетирования.

Значительный вклад в исследование прогнозной финансовой информации внесли видные отечественные и зарубежные ученые: И.Н. Богатая, А.В. Бондарев, М.А. Вахрушина, Д.В. Курсеев, Н.Т. Лабынцев, Т.Н. Малькова, С.В. Романова, О.Е. Николаева, С.А. Рассказова-Николаева, А.И. Самылин, В.П. Суйц, И.В. Сысоева, Н.В. Парушина, Понамарева Н.И., В.И.Ткач, Т.В. Федорович, А.Д. Шеремет, Н.Н. Хахонова, Э. Хелферт и др.

Бондарев А.В. выделяет следующие особенности прогнозной финансовой информации:

- 1) обращенность данной информации в будущее;
- 2) ее вероятностный характер;
- 3) возможную субъективность;
- 4) использование профессиональных суждений;
- 5) формирование данной информации с помощью специальных методов, традиционно используемых в планировании, программировании и бюджетировании;
- 6) обязательное принятие во внимание при формировании прогнозной финансовой информации как внутренних так и внешних факторов макро- и микросреды.¹

¹ Бондарев А.В. Развитие методики формирования прогнозной финансовой информации и ее аудита при оказании сопутствующих услуг/- Автореферат на соискание ученой степени кан-

Следует отметить, что, в отличие от данных бухгалтерского финансового учета, фиксирующего факты хозяйственной жизни, имевшиеся в прошлом, прогнозная финансовая информация нацелена в будущее.

Понятие «прогнозная финансовая отчетность» представляет собой более узкое понятие. Прогнозная финансовая отчетность – система показателей о прогнозируемом имущественном и финансовом положении организации, результатах ее хозяйственной деятельности и внешних и внутренних факторах, оказывающих на нее существенное влияние.

Прогнозная финансовая информация содержится в различных формах прогнозной финансовой отчетности (бюджеты, формируемые в рамках системы бюджетирования, стратегическая отчетность, производные бухгалтерские балансы и пр.).

Основные принципы составления прогнозной финансовой отчетности представлены в таблице 1 (см. ниже).

Методы и методики формирования прогнозной финансовой отчетности зависят от размера организации, отраслевой принадлежности и особенностей учетно-аналитической системы конкретной коммерческой организации.

Проведен обзор рекомендуемых методов и методик формирования прогнозной финансовой отчетности. Предлагаемая Федорович Т.В. методика, составления прогнозной финансовой отчетности, включает:

- формирование аналитических балансов и отчетов о прибылях и убытках КО (с включением структурных показателей) в формате РСБУ, МСФО и ОПБУ США;

Таблица 1. Принципы составления прогнозной финансовой отчетности

№	Принципы	Характеристика принципа
1.	Системность	Требуют взаимоувязанности и соподчиненности прогнозов развития объектов прогнозирования и прогностического фона
2.	Комплектность	Зависит от выбранного организацией варианта формирования прогнозной финансовой отчетности
3.	Непрерывность	Корректировка прогнозной отчетности должна носить дискретный характер, причем оптимальные сроки обновления прогнозов могут быть выявлены только по результатам практического использования, т.е. результаты реализации прогнозной финансовой отчетности, уточнение потребностей, изменение тенденций развития объекта или прогностического фона должны периодически поступать к разработчику прогнозной отчетности.
4.	Вариантность	Требует разработки вариантов прогнозной финансовой отчетности исходя из вариантов прогностического фона.
5.	Адекватность прогнозной отчетности объективным закономерностям	Предполагает учет вероятностного характера реальных процессов, господствующих тенденций и оценку вероятности реализации выявленной тенденции.
6.	Оптимальность	Из множества альтернативных вариантов должен быть выбран наилучший.

– расчет финансовых коэффициентов на основе аналитической отчетности и определение их индикативных значений;

– использование имитационной модели управления консолидированной прибылью группы (определение коэффициента реинвестирования прибыли);

– определение прогнозируемого темпа прироста выручки от продаж на основе пропорциональных зависимостей между показателями ресурсоотдачи, структурой источников средств, рентабельностью продукции и рентабельностью собственного капитала;

– составление прогнозного баланса и прогнозного отчета о прибылях и убытках на основе полученных зависимостей, рассчитанных показателей и структурных соотношений (структурно-

го анализа) статей баланса и отчета о прибылях и убытках.²

Парушина Н.В. сделала попытку адаптировать для российских организаций методику построения прогнозной отчетности, основанную на международных принципах перспективного анализа и приемах структурного анализа. Концептуальные аспекты и методика прогнозирования показателей бухгалтерской отчетности базируются на ретроспективном анализе результатов функционирования организации и финансовых показателей, что является принципиальным условием увязки ана-

² Федорович Т.В. Концепция трансформации информационно-аналитического обеспечения в системе управленческого учета корпоративных образований.- Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук, - Новосибирск – 2009

лиза и прогнозирования. Прогноз строится исходя из вариантности перспективных оценок, что позволяет учесть оптимистические, консервативные и пессимистические варианты развития в зависимости от внешних и внутренних факторов и отраслевых показателей. Одним из расчетных инструментов является метод долей в продажах. Рекомендуемая методика прогнозирования бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, базирующаяся на оптимистическом прогнозе развития деятельности, и может использоваться организациями различных видов деятельности в текущем планировании, бизнес-планировании, бюджетировании и управлении³.

Бондарев А.В. рассматривает следующие методики формирования прогнозной отчетности:

1. Методики, которые используются в рамках действующей в коммерческой организации системы бюджетирования;

2. Методики, предусматривающие формирование прогнозной отчетности в системе стратегического планирования;

3. Методики, которые носят комплексный характер и взаимоувязывают различные временные срезы формирования прогнозной информации, то есть формирование прогнозной отчетности осуществляется в системе бюджетирования, программирования, планирования. Создание такой целостной системы позволит осуществлять управление коммерческой организацией с использованием бюджетов, программ, планов и будет способствовать:

- точному определению целей и установлению измеримых контролируемых показателей;

- четкому выделению сфер ответственности и распределению функций финансового управления между руководителями подразделений;

- созданию системы стимулирования руководителей на основе достижения запланированных показателей;

- получению прогнозной информации, необходимой для принятия как тактических, так и стратегических решений;

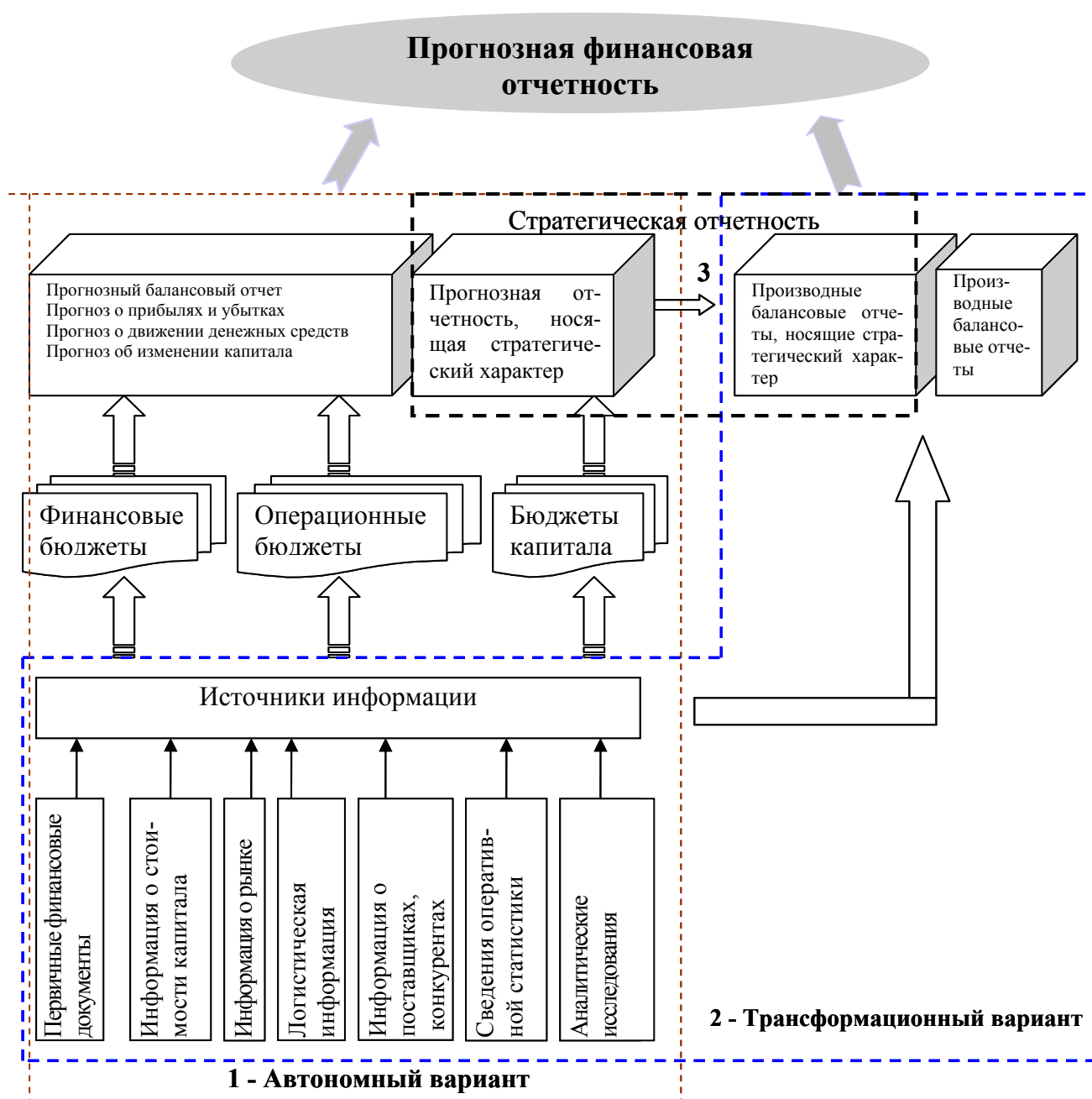
- улучшению информационного обмена и взаимодействия подразделений организации на горизонтальном уровне.

В ходе исследования были выявлены следующие варианты формирования прогнозной финансовой отчетности (представлены на рисунке 1).

1. Автономный - прогнозная финансовая отчетность формируется по данным бюджетов коммерческой организации (финансовые, операционные и бюджеты капитала) в системе как управленческого, так и стратегического учета, организованной автономно. Трансформационные бухгалтерские записи при составлении прогнозной бухгалтерской отчетности не производятся;

2. Трансформационный - все виды производных балансовых отчетов строятся по данным первичных бухгалтерских балансов с учетом внешних и внутренних факторов и поставленных целей. Данный вариант применяется в условиях интегрированной учетно-аналитической системы;

³ Парушина Н.В. Системное представление бухгалтерской отчетности/- Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук.- Москва, 2007



3 - Комбинированный вариант

Рис. 1 Варианты формирования прогнозной финансовой отчетности

3. Комбинированный – предусматривает составление производных балансовых отчетов на основе прогнозных балансов, сформированных в автономной системе управленческого учета в зависимости от поставленных целей. Его отличительной особенностью является то, что трансформационные бух-

галтерские записи производятся с применением данных управленческого учета, организованного автономно. Этот подход предполагает, с одной стороны, осуществление трансформационных проводок, характерных для трансформационного варианта, с другой стороны, предусматривает функционирова-

ние автономной системы управленческого или стратегического учета, в рамках которой формируются основные формы прогнозной отчетности.

При этом под трансформационными бухгалтерскими записями понимается процесс отражения в учете внешних факторов макросреды.

Для составления прогнозной финансовой отчетности о собственном капитале коммерческой организации необходимо использовать внутренние учетные и внешние неучетные источники информации. К внутренним учетным источникам информации о собственном капитале относятся данные бухгалтерского баланса (форма №1), отчета об изменениях капитала (форма №3), приложения к бухгалтерскому балансу (форма №5), данные синтетического и аналитического учета по счетам 80 «Уставный капитал», 81 «Собственные акции, выкупленные у акционеров», 83 «Добавочный капитал», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», 82 «Резервный капитал», показатели, характеризующие стоимость собственного капитала, прогнозная отчетность за предыдущий период.

Внешние неучетные источники информации о собственном капитале можно разделить на две группы:

1. Информация, формируемая внутри организации в системах маркетинговой, финансовой, инвестиционной служб (документы, регулирующие хозяйственную деятельность организации, учредительные документы, хозяйственные документы, материалы внутренних маркетинговых исследований, материалы отчетов финансовых служб, разработанные ранее бизнес-планы, Положение о бюджетном комитете, Бюджетный кодекс, регламентирующий функционирование системы бюджетирования, бюджетный классификатор, рабочий план счетов, применяемый в системе бюджетирования, Положение об учетной политике для целей управленческого уче-

та, структура центров ответственности, внутренние организационно-распорядительные документы, регламентирующие порядок управления планово-бюджетной системой, отчеты по исполнению бюджетов и др.);

2. Информация, формируемая за пределами организации (нормативно-правовые акты, материалы внешнего обязательного аудита, информация о рынке, конкурентах и др).

Основой как стратегического, так и оперативного финансового планирования в организации являются бизнес-планы и бюджеты.

Система бюджетов позволяет руководителю заранее оценить эффективность управленческих решений, оптимальным образом распределить ресурсы между подразделениями, наметить пути развития организации.

Э. Хелферт выделяет три базовые области принятия решений для любых видов деятельности:

1. Отбор, реализацию и мониторинг капитальных вложений, основанных на продуманной стратегии, экономическом анализе и эффективном менеджменте;

2. Оперативный менеджмент на базе эффективного использования ресурсов и принятия компетентных решений на основе анализа и потерь.

3. Проведение разумной финансовой политики на основе потенциальной выгоды и предполагаемого риска при выборе между собственным и заемным капиталом в структуре источников финансирования.[7, 23]

Другими словами, для успешно осуществляющей свою деятельность организации выбор источников финансирования и целей использования создает такую схему движения денежных средств, которая приведет к росту экономической стоимости организации. Рост акционерного капитала и движение денежных средств являются понятиями неотделимыми друг от друга.

Многие организации имеют ограниченные средства для капиталовложений, поэтому они должны выбирать наиболее важный и эффективный проект из существующих альтернатив. В связи с чем одним из основополагающих этапов в построении системы бюджетирования должно быть бюджетирование капитала.

Бюджетированием капитала называется процесс, связанный с выбором и оценкой соответствующей структуры затрат капитала, которая бы в наибольшей мере отвечала решению задачи максимизации благополучия держателей акций. Затраты капитала представляют собой долгосрочные инвестиции, производящиеся для расширения размеров производства, перемещение или обновление фиксированных активов или для получения других реальных выгод.

Бюджет капитала призван оценить, во-первых, как будет происходить возврат инвестированных средств, во-вторых, какая процентная отдача будет от этого проекта. Для отслеживания текущей структуры капитала целесообразно использовать современный инструментарий бюджетирования, построенный на системе сбалансированных показателей, а окупаемость инвестиций рассчитывать на базе жизненных циклов спроса и технологий.

Операционные бюджеты используются для увязки натуральных показателей планирования со стоимостными, а также для определения наиболее важных пропорций, ограничений и допущений, которые следует учитывать при составлении основных бюджетов. Операционные бюджеты составляются для разработки финансовых бюджетов. Их состав является произвольным, исходя из целесообразности их разработки, и определяется руководством организации. Показатели, формирующие содержание бюджетов, должны найти отражение во внутренней отчетности организации.

Система финансовых бюджетов включает в себя бюджет денежных средств, бюджет доходов/расходов, бюджет инвестиций.

По данным финансовых бюджетов и бюджетов капитала составляется прогнозный балансовый отчет, прогноз о прибылях и убытках, прогноз о движении денежных средств, прогноз об изменении капитала.

В качестве инструментария стратегического учета собственного капитала выступает стратегическая отчетность коммерческой организации.

В соответствии с точкой зрения Хорина А.Н. и Керимова В.Э., которые и ввели это понятие, стратегическая отчетность включает следующие формы [8]:

- отчет о стоимости компании,
- отчет о бизнес-перспективах,
- отчет о рисках,
- баланс корпоративного капитала,
- отчет о финансовых результатах корпорации.

Гуденица О. В. считает, что стратегическая отчетность «представляет собой единую систему данных о стратегических аспектах финансового и имущественного положения коммерческой организации» [2, с.55].

Автор данной статьи под стратегической отчетностью понимает систему производных балансовых отчетов и прогнозных отчетов, носящих стратегический характер.

Важнейшей функцией производных балансовых отчетов является обеспечение контроля за реализацией стратегии коммерческой организации, достижением поставленных стратегических целей и задач, изменением собственного капитала коммерческой организации.

В стратегической бухгалтерии в целях управления стратегией развития предприятия используются стратегические балансовые отчеты.

Их использование позволяет ставить на учет реальные и предполагаемые внешние стратегические факторы и определять их влияние на показатели собственности организации.

При составлении стратегического производного баланса возникает необходимость учета неопределенности на основе корректировки данных баланса на коэффициент риска, вызванного неопределенностью.

Система стратегических балансовых отчетов основывается:

- на теории чистых активов;
- системе корректировок на самые разнообразные внешние и внутренние факторы;
- принципе гипотетического изъятия или гипотетической реализации;
- экономическом механизме функционирования системы производных балансовых отчетов;
- теории чистых пассивов.

Использование в стратегическом учете стратегических производных балансовых отчетов позволит оценивать и учитывать реальное или предполагаемое воздействие на предприятие различных факторов и организовывать на этой основе эффективную систему контроля и управления собственностью, рисками, платежеспособностью. Кроме того, на их основе можно оценить возможности и перспективы развития организации, реализовать стратегические решения и обосновать стратегию действий предприятия.

По мнению Т. Коупленда, Т. Колера и Д. Мурина, для принятия тактических решений используются показатели, характеризующие прибыль организации, для принятия стратегических решений - показатели, влияющие на стоимость капитала.⁴

⁴ Коупленд Том, Колер Тим, Мурин Джек. Стоимость компаний: оценка и управление. – 2-

Для определения эффективности выбранной стратегии необходимо проводить расчет стратегических показателей стоимости собственного капитала по данным стратегических балансов.

Все приведенные показатели существенны, взаимосвязаны и дополняют друг друга в комплексной оценке организации.

Таким образом, при составлении прогнозной финансовой информации формируется информация о результатах деятельности организации, базирующаяся на концепции управления стоимостью собственного капитала, что позволяет не только улучшить финансовое состояние коммерческой организации, но и одновременно повысить ее имидж в глазах акционеров и потенциальных инвесторов.

е изд., стер. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002

Таблица 3. Основные стратегические показатели собственного капитала
коммерческой организации

№ п/п	Наименование группы	Наименование показателя	Алгоритм расчета
1.	Показатели рентабельности	Рентабельность инвестиций	Чистая прибыль / балансовая сумма всех инвестиций
		Рентабельность чистых активов	Чистая прибыль / средняя за период величина чистых активов
		Рентабельность собственного капитала	Общая сумма чистой прибыли предприятия, полученная от всех видов деятельности / среднегодовая величина собственного капитала
2	Показатели стоимости	Добавленная экономическая стоимость	Прибыль от обычной деятельности после налогообложения – затраты на капитал, где затраты капитала = WACC(%) x СЧА
		Добавленная рыночная стоимость	Балансовая стоимость чистых активов - рыночная стоимость собственного капитала
		Добавленная акционерная стоимость	Расчетная стоимость капитала - Балансовая стоимость капитала
		Доход на акционерный капитал	Прибыль/акционерный капитал
		Акционерная стоимость	Приведенная стоимость, предполагаемого денежного потока + приведенная стоимость действующей организации + все не используемые в обычной деятельности активы- долгосрочные обязательства
		Прибыль на инвестированный капитал	Прибыль/Инвестиции
		Чистая приведенная стоимость (NOPLAT)	Стоимость акционерного капитала определяется как разность между оценочной стоимостью фирмы и величиной ее совокупных обязательств.

Библиографический список

1. Бондарев А.В. Развитие методики формирования прогнозной финансовой информации и ее аудита при оказании сопутствующих услуг/- Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Ростов-на-Дону, 2010
2. Гуденица О.В., Иващенко Л.О. Стратегический учет в коммерческих организациях. Учебное пособие / под ред. профессора Богатой И.Н. – Ростов-на-Дону: Издательство ООО «АзовПечать»
3. Коупленд Том, Колер Тим, Мури Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – 2-е изд., стер. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002
4. Парушина Н.В. Системное представление бухгалтерской отчетности/- Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук.- Москва, 2007
5. Правила (стандарты) аудиторской деятельности: Все 38 стандартов [Текст] / Составитель и автор комментария Н.А. Ремизов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2001, с. 381.
6. Федорович Т.В. Концепция трансформации информационно-аналитического обеспечения в системе управленческого учета корпоративных образований.- Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук, - Новосибирск – 2009
7. Хелферт Э. Техника финансового анализа. 10-е изд.- СПб.: Питер., 2003
8. Хорин А.Н. Стратегический анализ: учебн. Пособие/А.Н.Хорин,

В.Э.Керимов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Экспо, 2009. – 480с.

Bibliographic list

1. Bondarev A.V. Development of formation methods of forward financial reporting and its audit when providing related services/- Abstract of thesis for candidate's degree of economic sciences, Rostov-on-Don, 2010
2. Gudenitsa O. V., Ivashinenko L. O. Strategic accounting in commercial organizations. Study guide / under the editorship of Professor Bogataya I.N. – Rostov-on-Don, «AzovPetchat».
3. Coupland Tom, Collier Tim, Muhrin Jack Companies value: estimate and management. – 2nd edition / Translated from English. – M.: ZAO “Olymp-Business”, 2002.
4. Parushina N.V. System presentation of accounting reporting/- Abstract of thesis for doctor's degree of economic sciences.- Moscow, 2007
5. Audit Guidelines (Standards). All 38 Standards. [Text] / Commentaries and composition by N.A. Remizov. – 2d edition revised and supplemented. - M.: PH FBK-Press, 2001, p.381.
6. Fedorovich T.V. Transformation conception of information and analytical support in the system of management accounting of corporate entities. - Abstract of thesis for doctor's degree of economic sciences, - Novosibirsk – 2009
7. Helfert E. Financial analysis technique. 10th edition.- SPb.: Piter, 2003
8. Khorin A.N. Strategic analysis: study guide / A.N. Khorin, V.E. Kerimov. - 2d edition reviewed and supplemented – M.: Ekspo, 2009. – 480p.

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С ПОЗИЦИЙ ТЕОРИИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация

Рассматривается организация бухгалтерского учета с позиций новой теории факторов производства. Представлена характеристика человеческого, природного, технического, институционального, организационного, информационного факторов, и проанализировано их влияние на развитие бухгалтерского учета.

Annotation

The accounting organization from manufacture factors new theory positions is considered in the article. Human, natural, technical, institutional, organizational, informational factors characteristics are presented here and their influence on accounting development is analyzed by the author.

Ключевые слова

Факторы производства, организация и развитие бухгалтерского учета.

Key words

Manufacturing factors, accounting organization and development.

Многие ученые и аналитики констатируют неудовлетворительное состояние организации и ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации. Медленная рыночная трансформация системы бухгалтерского учета не превратила его в содержательный элемент управленческой деятельности, в инструмент контроля и активного воздействия на функциональные процессы хозяйствующих субъектов, в элемент инфраструктуры рыночной экономики.

Как отмечают М.Р. Мэтьюс и М.Х. Перера, в настоящее время необходимо «расширить информацию, которую можно определить как «знания», отражающие накопленный опыт человечества в учетной области» [1, с.132].

Современная институциональная среда имеет сложный, переменчивый, неопределенный и детерминированный характер. В этих условиях необходим прорыв к новому учетному знанию на основе анализа и использования синтезированного знания - теоретических моделей, заимствованных из других на-

ук и экономической практики, что будет содействовать более глубокому анализу учетных проблем.

Актуальным и перспективным в этом контексте, может быть рассмотрение бухгалтерского учета через анализ не только его основных учетных принципов и категорий, но и с точки зрения новой теории факторов производства.

В своем учебнике по экономиксу, нобелевский лауреат П.А. Самуэльсон отождествляет понятия ресурсов и факторов производства [2, с.51].

Известный экономист О.В. Иншаков определяет фактор производства как причину, движущую силу какого-либо процесса, явления, определяющую характер или отдельные его черты. Он говорит, что фактор – «это процесс или явление реальности, обладающее способностью при воздействии на любой другой предмет изменять его мерную характеристику. Понятие фактора включает силу, которая при положении к другому предмету в непосредственном контакте или посредством

создаваемых полей придает ему импульс движения, меняющий его пространство – временные характеристики; а также носителя этой силы» [3, с.57].

О.В. Иншаков выделяет шесть факторов производства, каждый из которых представляет собой сложные, органические, неразрывно связанные и непрерывно взаимодействующие системы: человеческий (А), технический (Т), природный (Rn), институциональный (Ins), организационный (О) и информационный (Inf). Таким образом, общая форма производственной функции (F) при производстве какого-либо продукта (Q) принимает вид: $Q = F (A, T, Rn, Ins, O, Inf)$ [3, с.61].

Применение теории факторов производства к изучению организации и потенциала развития бухгалтерского учета, представляется обоснованным, так как «их суть и целостность применимы к описанию любой специфической структурной, уровневой, отраслевой, функциональной или эволюционной подсистемы такой системы, как общественное производство или общественное бытие, а следовательно, и ко всей хозяйственной системе общества» [3, с.59].

Уровень развития каждого из факторов и их эффективного комбинирования в рамках производственного процесса (в контексте данного исследования – в рамках учетного процесса) определяет продуктивность последнего и выражает достигнутый уровень культуры человеческого бытия.

Система основных факторов производства, по мнению О.В. Иншакова, «представляет собой ген человеческого бытия, формирует ядро экономического развития», а конкретные комбинации факторов и их производные формы реализуются во всех продуктах производства без исключения, приобретая все новые и новые комбинации, пропорции и меры [3, с.59].

Именно поэтому все варианты теории глобализации мирового хозяйства обязательно связаны с анализом ее факторов, которые рассматриваются в аспектах движущих сил данного процесса.

Эти шесть «основных и всеобщих, необходимых и достаточных факторов» могут рассматриваться как движущие силы развития бухгалтерского учета в условиях современной трансформационной экономики. Проанализируем эти факторы, наполнив их конкретным содержанием.

1. Человеческий фактор – основной фактор организации бухгалтерского учетного процесса, проявляющийся и заключающийся в профессиональной деятельности бухгалтера, использующего накопленные и генерируемые созидательные профессиональные, духовные, интеллектуальные и физические способности. В этой роли главного фактора бухгалтер как человек выступает одновременно проводником и элементом систем природы и общества в их взаимодействии, реализуя свои способности, знания, умения, навыки, опыт.

Современные тенденции и перспективы развития бухгалтерского учета связаны с переосмыслением исходного значения и повышения роли человеческого фактора, так как, по мнению А. Маршала, именно «человек является центром проблем любого производства» [4, с.209].

Я.В. Соколов, известный ученый в области бухгалтерского учета, высказал, очень глубоко и актуально для настоящего времени мысль: «Не бухгалтерский учет сам по себе, а бухгалтер с его думами и заботами, с его психологическими и профессиональными особенностями, с его болезнями, нуждами и интересами должен стать объектом изучения нашей науки» [5, с.122].

Современная бухгалтерская деятельность, заключающаяся в рацио-

нальной, научно обоснованной организации бухгалтерского учета и формировании отчетности, на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении фундаментальных учетных принципов и действующего законодательства, на принципах укрепления финансово-экономической независимости хозяйствующих субъектов, предъявляет очень высокие требования к уровню профессиональной подготовки и профессиональных знаний бухгалтера.

В настоящее время актуальным является применение в учетной российской практике профессионального бухгалтерского суждения как специфического вида управленческой деятельности при профессиональном обсуждении, анализе и характеристике хозяйственных ситуаций и операций, с целью формирования качественной финансовой отчетности. Многие экономисты особо отмечают, что применение профессионального суждения сопряжено с большими трудностями, которые обусловлены действием именно человеческого фактора: слабое владение учетной методологией, которая, по сути, как раз и является базой формирования обоснованного профессионального суждения; неумение и нежелание делать осознанный выбор в пользу того или иного метода оценки или способа учета; нежелание нести ответственность за сделанный выбор, в силу отсутствия необходимых личностных и деловых качеств, и исторически обусловленная привычка работать в жесткой, формализованной среде.

Достоверный и добросовестный взгляд рассматривается как основа профессионального суждения бухгалтера. Причем заметим, что достоверность – категория теоретическая, а добросовестность – моральная.

Под достоверностью в учете, опираясь на мнение философа К. Поппера, следует понимать не абсолютную,

а относительную истину или точность, соответствующую общепринятым принципам учета, достаточную для принятия действенного управленческого решения и вытекающую из добросовестности [6, с. 167].

«Добросовестный взгляд» бухгалтера как моральная категория отправляет нас к проблеме профессиональной бухгалтерской этики как совокупности норм поведения, как основных нравственных правил, морали представителей бухгалтерской профессии, основными принципами которой являются: профессиональная честность, принципиальность, объективность, порядочность, приверженность общечеловеческим ценностям.

Следование профессиональным этическим нормам должно стать для бухгалтера моральным императивом.

Сфокусируемся на основных направлениях, способствующих развитию «человеческого фактора» в учете.

Прежде всего, следует совершенствовать систему и улучшить качество профессионального бухгалтерского образования, в соответствии с требованиями Международных образовательных стандартов подготовки профессиональных бухгалтеров, разработанных Международной федерацией бухгалтеров. В образовательном процессе необходимо особо акцентировать внимание на изучении методологии бухгалтерского учета; на глубоком освоении концепций, лежащих в основе Международных стандартов финансовой отчетности; на выработке навыков профессионального суждения и развитии профессиональной интуиции; на понимании и значении соблюдения норм профессиональной бухгалтерской этики; на значении бихевиоризма в учете, обусловленного возрастанием роли субъективного человеческого фактора при формировании бухгалтерской информации и утверждающего, что основным инструментом управления яв-

ляется использование соответствующих внешних стимулов и подкреплений; на изучении истории развития бухгалтерского учета, помогающей понять закономерности его эволюции и позволяющей воспринимать бухгалтерский учет как творческую и постоянно развивающуюся систему.

Не менее важно повышение общественного статуса бухгалтерской профессии, аккумуляция и распространение информации: о значении учета для развития социально-экономической системы страны, о бухгалтерях, отличающихся блестящими дарованиями и приверженных идеалам профессии. Необходимо создавать процедуры контроля и защиты обоснованности профессионального суждения перед профессиональным сообществом, наряду с институтом аудита. Важно формировать процедуры и институты профессиональной правовой защиты бухгалтерской деятельности, повышать социально-экономические условия работы бухгалтеров.

Большое значение имеет процесс развития и культивирования профессиональной бухгалтерской субкультуры – системы ценностных установок и мировоззренческих взглядов, относящихся исключительно к профессиональной бухгалтерской деятельности. Следует понимать и помнить, что ценности бухгалтерской культуры оказывают огромное влияние на практику бухгалтерского учета, формируя систему прав и ограничений в этой сфере: полномочия бухгалтерского работника, обязательность применения этих полномочий, используемые методы оценок, уровень раскрытия информации и т. п.

2. Техника – важный фактор, представляющий средства, созданные человеком и используемые в учетном процессе, в соответствии с потребностями управления экономическими субъектами для создания качественной

информационной бухгалтерской системы. Совершенство учетной техники воплощает достигнутую высоту научного технического прогресса в сфере организации бухгалтерского учета.

Бухгалтерская прикладная деятельность немислима без использования современных компьютеров, автономных микрокомпьютерных систем и многопользовательских локальных сетевых систем, без доступа и ведения поиска необходимой информации в сетевых базах данных, в таких как WWW, без пользования электронной почтой, тексто-процессорной программой, программой матричных расчетов, пакетами баз данных, и, конечно же, бухгалтерской профессиональной программой.

Рассматриваемый фактор включает и технологию учетного процесса как внутренний закон, определяющий структурные и функциональные формы его существования.

3. Следующим фактором, влияющим на организацию и развитие бухгалтерского учета, является природа. В своем труде О.В. Иншаков объясняет, что фактором производства является не природа вообще, а «...природа, вовлеченная в процесс общественного бытия, освоенная человечеством и воспроизводимая им в качестве ресурсов его хозяйственной деятельности. Часть природы, ставшая внутренней средой общественного бытия в виде ресурсов новой формы реальности, отраженная внутренним миром людей как оберегаемый источник и освоенная среда их существования, становится эндогенным фактором хозяйства» [3, с. 65].

Природа как фактор хозяйства актуален для любого хозяйственного, производственного процесса, в том числе и учетного. Следует пояснить, что не сама природа «поставляет», а человек активно присваивает и использует вещество, энергию, знания законов природы, которые определяют его бытие и

вливают на его сознание, благодаря его же труду.

4. Институтация – следующий фактор организации бухгалтерского учета, «интегрирующий и дифференцирующий людей как хозяйственных субъектов по реализуемым способностям и исполняемым функциям, приносящий им устойчивость и доход, ограничивающий и защищающий их в различных исторических формах социализации.

Институтации – социальные формы или отношения, возникающие между людьми по поводу выполнения ими тех или иных функций, определяющие их роль в производстве человеческого бытия. Институтации образуют систему отношений функциональной структуры общества» [3, с. 66].

Дуглас Норт в своей классической работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» рассматривает институты как «правила игры» в обществе, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми [7, с.17]. Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь. Применительно к учету, под институтом понимается система, включающая нормативно закрепленные правила ведения учета во взаимосвязи с другими институтами (собственности, права, налогообложения, культуры, идеологии и др.). Рассмотрение бухгалтерского учета как институциональной структуры дает возможность значительно расширить само понятие бухгалтерского учета, требует выявления и конкретизации его отдельных элементов с учетом национальных традиций и определяет тенденции развития его теории и практики. Такой подход позволит осуществить новый этап разработки положений нормативного обеспечения бухгалтерского учета, основанных на

новой учетной теории, философии и идеологии.

5. Следующий фактор бухгалтерского учета – организация, которая выступает «как социальная форма закрепления структур с их связями и отношениями, обеспечивающая многополюсное равновесие, множественность уровней и форм производства на основе многообразия субъектов, объектов, укладов хозяйственной жизни и механизмов реализации собственности на условия, процессы и результаты их деятельности.

Организация предполагает связи и отношения людей для реализации какой-нибудь цели, координацию и регулирование их действия в духе «целесообразного единства» [3, с.68].

Организация – неотъемлемая, основополагающая черта, характеристика и, наконец, фактор, без которого не может существовать система бухгалтерского учета. Известный ученый Б.З. Мильнер определяет организацию как «упорядоченность взаиморасположения, взаимосвязей и взаимодействий комплиментарных элементов, направленную на эффективное осуществление общей для них функции и объединяющую эти элементы в единое целое – систему» [8, с. 212].

По сравнению с техническим фактором организационный фактор развития бухгалтерского учета исследован незначительно.

6. В качестве последнего рассматриваемого нами фактора выступает информация. Современный этап социально-экономического развития общества носит название информационного. В качестве обобщающего определения информационного общества можно привести следующее, данное Уильямом Мартином: информационное общество – это «общество, в котором качество жизни, так же как и перспективы социальных изменений и экономического развития, в возрастающей степени зави-

сит от информации и ее использования. В этом обществе жизненные стандарты, формы организации труда и проведения досуга, система образования и сфера торговли – все явно подвержено влиянию прогресса информации и знаний» [9, с.131].

В содержательном плане информация представляет собой информационный ресурс – интегральное понятие, включающее в себя полную совокупность знаний и сведений о состоянии внешней и внутренней среды организации, используемых в производстве и управлении для повышения эффективности функционирования и конкурентоспособности.

Следует отметить, что сам бухгалтерский учет являет собой существенный источник информации о финансовом положении, хозяйственной деятельности и финансовой результативности организаций, то есть формирует информационный ресурс. Концептуальная цель бухгалтерского учета – информационная (формирование полной и достоверной финансовой информации для внутренних и внешних пользователей), основная функция учета – информационная, предмет бухгалтерского учета (факты хозяйственной жизни) – информационный по своей сути. Таким образом, информационный фактор в учете следует рассматривать как системообразующий.

Взаимодействие и характеристика факторов производства, или ресурсов, позволяют рассматривать бухгалтерский учет через призму экономической сути и содержания, структуры и форм, функций и результатов, что расширяет границы и возможности анализа учетной системы и учетного процесса в целом.

Библиографический список

1. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета/ М.Р. Мэтьюс,

М.Х.Б. Перера. - М.: ЮНИТИ. –1999. – 322 с.

2. Самуэльсон П.А., Нордхауз В.Д. Экономика: Пер. с англ./П.А. Самуэльсон, В.Д. Нордхауз. М.: БИНОМ: Лаборатория базовых знаний. – 1997. – 411 с.

3. Иншаков О.В. Теория факторов производства в контексте экономики развития: Научн. докл. на Президиуме МАОН (Москва, 29 ноября 2002г.). Волгоград: Изд-во ВолГУ. – 2002. – 91 с.

4. Маршал А. Принципы экономической науки/ А. Маршал. Т.1. М.: Издательская группа «Прогресс». – 1993. – 774 с.

5. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета/ Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика. –1991. – 400 с.

6. Берков В.Ф. Философия и методология науки: Учебное пособие/ В.Ф. Берков. – М.: Новое знание. – 2004. – 336 с.

7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/ Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

8. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. – 7 – изд., перераб. и доп./ Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 864 с.

9. Русскова Е.Г. Инфраструктура рыночной экономики: методология системного исследования/Е.Г. Русскова. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2006. – 296 с.

Bibliographic list

1. Mathews M.R., Perera M.H.B. Accounting theory/ M.R. Mathews, M.H.B. Perera. – M.: UNITI. – 1999. – 322 p.

2. Samuelson P.A., Nordhaus V.D. Economics: translation from English/ P.A. Samuelson, V.D. Nordhaus. – M.: BINOM: Basic knowledge laboratory. – 1997. – 422 p.

3. Inshakov O.V. Production factors theory in the context of the development economy: Scientific report at the Presidium MAON (Moscow, November, 29, 2002). Volgograd: Publishing house of Volgograd state university. - 2002. – 91 p.

4. Marshal A. Economic science principles/ A. Marshal. Vol. 1. M.: Publishing group "Progress". – 1993. – 774 p.

5. Sokolov Ya.V. Essays on accounting history/ Ya.V. Sokolov. – M.: Finances and statistics. – 1991. – 400 p.

6. Berkov V.F. Science philosophy and methodology: Text-book/ V.F. Berkov. – M.: New knowledge. – 2004. – 336 p.

7. North D. Institutions, institutional changes and economics functioning/ D.

North. – M.: Economical books fund "Beginnings", 1997. – 180 p.

8. Milner B.Z. Organization theory: Text-book. - the 7th edition, worked over and supplemented/ B.Z. Milner. – M.: INFRA – M, 2008. – 864 p.

9. Russkova E.G. Market economy infrastructure: system research methodology/ E.G. Russkova. – Volgograd: Volgograd scientific publishing house, 2006. – 296 p.

Т.А. Садовская

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРЯДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ВОЗМОЖНЫХ УЧАСТНИКОВ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы эффективности формирования финансовых результатов подрядных предприятий ЮФО. Актуальность статьи объясняется переходом к новым принципам функционирования строительного рынка в стране, устойчивость и конкурентность которого будет связана с развитием профессиональных некоммерческих партнерств.

Annotation

The article considers the effectiveness of the SFD construction companies' financial results formation. The relevance of article explains new principles in the construction sphere activity in our country, the sustainability and competitiveness of which will be linked with the development of professional non-profit partnerships.

Ключевые слова

Финансовый результат, эффективность деятельности, саморегулируемая организация, строительный рынок, подрядное предприятие, агентские отношения

Key words

Financial result, effective activity, self-regulatory organization, the construction sphere, construction company, agency relations.

В условиях рыночной экономики существенно возрастает интерес участников экономического процесса к объективной оценке финансовых результатов хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обес-

печенностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, их эффективного размещения и использования. Актуальность анализа финансовых результатов подрядных предприятий обусловлена, во-

первых, сложившейся кризисной ситуацией на рынке строительных услуг, характеризующейся, в том числе и резким ухудшением финансовых результатов, так как именно предприятия строительного комплекса особенно чувствительны к изменению рыночного тренда. Во-вторых, переход строительных предприятий на саморегулируемую основу (отмена лицензирования в строительной сфере) явился существенным шагом в развитии рыночной конкурентной среды, в основе которой лежат агентские отношения [1, с. 20 — 28].

Формирование агентских отношений на строительном рынке является важным шагом по преодолению негативных тенденций, сложившихся в отрасли, а формирование саморегулируемых организаций⁵ служит основой для осуществления более эффективной деятельности, повышения качества и безопасности в строительстве.

Членство в строительной саморегулируемой организации (СРО) является обязательным требованием для строительных организаций и индивидуальных предпринимателей, занимающихся строительной деятельностью. Но в условиях финансового кризиса многие строительные предприятия, очевидно, не располагают достаточными ликвидными активами, которые бы они могли направить в указанные фонды с целью дальнейшего осуществления подрядной деятельности. Кроме того, финансовое положение строительных предприятий представляет интерес с точки зрения оценки их кредитоспособности и возможности генерирования денежных средств в необходимом объеме.

Хотя условия членства в СРО не обуславливаются соблюдением мини-

мально допустимых коэффициентов ликвидности, рентабельности, прибыльности, и естественно, не вводятся императивы по поводу их достаточного уровня, тем не менее для оценки перспектив финансовой устойчивости участников каждого СРО мониторинг их финансовых показателей является необходимым. Для определения финансовой устойчивости и экономической эффективности участников СРО в настоящей статье был проведен анализ деятельности подрядных предприятий, действующих на рынке ЮФО. Во многих публикациях, которые популяризируют саму идею СРО, мало внимания уделяется вопросу финансовой устойчивости, финансовым результатам деятельности участников строительного рынка, что является серьезным упущением.

Для оценки перспектив эффективной деятельности СРО в регионе представляется целесообразным использовать методы количественного анализа, применяемые к репрезентативной выборочной совокупности, состоящей из 150 объектов наблюдения, осуществляющих свою деятельность в строительной отрасли на территории Южного федерального округа⁶. Данный анализ проводился в период наблюдавшегося роста активности в строительстве с 2005 по 2007гг.

В целях формирования оценки финансовых результатов деятельности все анализируемые хозяйствующие субъекты, вошедшие в исследуемую совокупность, были сгруппированы по уровню рентабельности продаж как показателя, наиболее информативно отражающего финансовое состояние предприятия.

¹ Саморегулируемая организация (СРО) - некоммерческая организация, объединяющая юридических лиц (или) индивидуальных предпринимателей, созданная с целью регулирования определенной профессиональной деятельности или определенной отрасли.

² Источником информации для создания исследовательской базы послужили данные информационно-поисковой системы FIRA PRO-первого независимого рейтингового агентства // Электронный ресурс / Режим доступа: <http://www.fira.ru>.

Как следует из табл. 1, за анализируемый период произошли существенные изменения собственного капитала хозяйствующих субъектов, вошедших в группу предприятий с наименьшей рентабельностью.

На конец анализируемого периода собственный капитал «аутсайдеров» представлял собой отрицательную величину, что явно свидетельствует об отсутствии перспектив дальнейшей деятельности в условиях стагнации строительного рынка. Кроме того, обращает на себя внимание и то, что убыточные предприятия в течение анализируемого периода не располагали собственными оборотными активами, но обладали значительными внеоборотными активами.

Однако это обстоятельство, скорее, свидетельствует о низкой эффективности организации деятельности и недогрузке производственных мощностей и строительной техники.

Принимая во внимание то, что предприятия строительной отрасли достаточно фрагментированы в территориальном отношении, информационно закрыты, то есть действуют на низкоэффективном рынке, решение задач привлечения внешних финансовых ресурсов оставалось сложно выполнимым. Поэтому значительное внимание в ходе проведения анализа финансовой эффективности следует уделить вопросам формирования внутренних источников самофинансирования и прежде всего способности генерирования прибыли, качественная сторона которой может быть представлена показателями рентабельности.

По уровню рентабельности продаж были сформированы шесть групп, экономическая интерпретация которых состоит в том, что предприятия, во-

шедшие в первую группу и имеющие отрицательную рентабельность, так же как и предприятия, представляющие собой шестую группу с положительной рентабельностью свыше 20%, являются группами риска (что отражено в табл. 2). Первая - в силу уже наступившего, а последняя – ожидаемого риска. Вторая группа предприятий демонстрирует финансовые результаты на уровне безрисковых ставок (до 0,5%) и является наиболее представительной.

В результатах этих предприятий уже учтены риски (расходы), связанные с подрядной деятельностью. Третья группа представлена предприятиями с уровнем валовой рентабельности продаж от 5 до 10 %. В неё вошло, так же, как и в первые две группы, наибольшее количество исследуемых единиц наблюдения. Четвертая и пятая группы являются наиболее малочисленными по количеству предприятий, вошедших в состав анализируемой группировки. Показатели рентабельности данных предприятий максимально приближаются к самой рискованной (шестой) из представленных групп и находятся в интервале от 10 до 15 и от 15 до 20% соответственно.

Во всех анализируемых группах в период с 2005 по 2007 г. отмечена следующая особенность: в наиболее представительных группах с рентабельностью продаж до 5% среднее её значение оставалось на уровне 2,5%; третьим группам соответствовало значение рентабельности до 7,5%; четвертые - показывали рентабельность до 12%, пятые – до 19%, а уровень рентабельности самых рискованных групп представлял величину от 25 до 30%.

Таблица 1. Основные балансовые характеристики строительных предприятий ЮФО, включенные в выборочную совокупность.

2005 г.								
Группа	Кол-во ед. наблюдения	Средние значения показателей (тыс. руб.)						
		Внеоборотные активы	Оборотные активы	Уставный капитал	Собственный капитал	Кредиторская задолженность	Выручка от реализации	Себестоимость
1	2	3	4	5	6	7	8	9
До 0	30	62 567	38 994	10 111	12 329	44 036	44 257	40 616
1	2	3	4	5	6	7	8	9
0,01 до 5	58	21 607	45 335	8 547	16 578	31 814	108 383	101 626
5,01 до 10	39	46 757	85 790	8 800	49 063	44 814	225 381	248 560
10,01 до 15	11	42 112	46 767	3 876	34 900	20 071	168 973	150 541
15,01 до 20	7	19 969	39 393	7 009	30 361	28 823	83 092	65 740
Свыше 20,01	5	16 374	18 385	8 326	25 326	1 996	47 208	35 233
Итого	150							
2006 г.								
До 0	28	73 988	98 872	19 674	11 302	96 677	101 874	106 760
0,01 до 5	63	29 816	66 209	6 625	16 810	41 031	126 416	120 064
5,01 до 10	34	39 123	60 144	9 526	31 790	34 865	132 750	120 143
10,01 до 15	16	38 917	180 746	4 274	65 918	114 659	430 243	366 587
15,01 до 20	7	155 414	181 512	10 466	106 720	35 684	228 756	179 169
Свыше 20,01	2	551	5 343	393	293 ⁷	4 517	5 164	3 906
Итого	150							
2007 г.								
До 0	30	73 763	94 372	9 220	-5 104	99 945	35 580	40 605

³ Средняя величина собственного капитала ниже средней величины уставного капитала, потому что у предприятий, вошедших в эту группу, имеются убытки прошлых лет.

Продолжение таблицы 1

0,01 до 5	57	62 684	124 563	9 762	22 406	79 653	219 763	207 259
5,01 до 10	33	58 783	120 232	11 987	42 049	56 819	182 361	162 547
10,01 до 15	16	73 077	91 690	7 540	64 450	85 453	351 176	304 754
15,01 до 20	7	82 070	212 329	18 847	92 253	117 468	419 889	325 072
Свыше 20,01	7	89 793	575 052	34 952	293 001	344 626	1 158 248	802 315
Итого	150							

Данная группировка представляет собой нормальное распределение, свидетельствующее о том, что совокупность является репрезентативной.

Так как предприятия с отрицательной рентабельностью уже «исторически» продемонстрировали неудовлетворительные финансовые результаты, то существует высокая неопределенность прогнозирования улучшения их деятельности, особенно в силу сложившейся кризисной ситуации в экономике, которая прежде всего, повлияла на строительный рынок. Данный факт также указывает на значительный ожидаемый риск для предприятий, вошедших и в последнюю группу.

Для того чтобы более полно и информативно представить результаты деятельности предприятий анализируемой совокупности, были использованы относительные величины для раскрытия смысла и значения исследуемых особенностей.

Подобная группировка позволила отразить финансовое состояние и выявить сложившиеся закономерности, присущие подрядной деятельности рассматриваемых хозяйствующих субъектов.

Показатели рентабельности были охарактеризованы с помощью традиционных показателей дескриптивной статистики, таких, как: среднее значение (\bar{x}), минимум (*Min*), максимум (*Max*), мода (*Mo*), медиана (*Me*), дисперсия (σ), среднеквадратическое отклонение ($\sqrt{\sigma}$).

Расчеты результатов представлены в табл.2.

В группах с отрицательной рентабельностью положение предприятий в 2007г. по сравнению с 2005 резко ухудшилось (в несколько раз), что возможно свидетельствует о нежелании собственников и инвесторов направлять средства в предприятия, которые находятся в группе риска и на протяжении длительного периода не показывают положительных финансовых результатов, снижает их привлекательность как субъекта инвестиционной деятельности.

Предприятия с учтенными рисками на протяжении всего периода демонстрируют одинаковые финансовые результаты, что свидетельствует о стабильном положении их на рынке строительных услуг.

Таблица 2. Группировка объектов по уровню валовой рентабельности продаж

2005 г.								
Группа	Количество единиц наблюдения	$\bar{x}, \%$	$Mo, \%$	$Me, \%$	σ	$\sqrt{\sigma}$	$Min, \%$	$Max, \%$
1	2	3	4	5	6	7	8	9
До 0	30	-52,28	0,00	-5,42	1,0883	1,04	-355,17	0,00
0,01 до 5	58	2,37	2,42	2,42	0,0002	0,01	0,07	4,88
5,01 до 10	39	6,96	-	6,96	0,0002	0,01	5,04	9,42
10,01 до 15	11	11,51	-	11,23	0,0002	0,01	10,02	14,79
15,01 до 20	7	17,00	-	16,51	0,0002	0,01	15,73	19,44
Свыше 20,01	5	25,96	-	24,31	0,0018	0,04	22,83	33,33
Итого	150							
2006 г.								
До 0	28	-63,77	0,00	-7,63	2,4373	1,56	-752,05	0,00
0,01 до 5	63	2,24	2,21	2,26	0,0002	0,01	0,00	4,85
5,01 до 10	34	7,40	-	7,07	0,0002	0,02	5,11	9,81
10,01 до 15	16	11,79	-	11,36	0,0002	0,01	10,16	14,31
15,01 до 20	7	17,92	-	17,86	0,0001	0,01	16,93	19,61
Свыше 20,01	2	25,17	-	25,17	0,0002	0,01	24,29	49,62
Итого	150							
2007 г.								
До 0	30	-1863,56	0,00	-20,30	9902,8941	99,51	-54550,00	0,00
0,01 до 5	57	2,26	-	2,05	0,0002	0,01	0,17	5,00
5,01 до 10	33	7,30	-	6,98	0,0002	0,01	5,04	9,81
10,01 до 15	16	12,48	-	12,78	0,0001	0,01	10,28	14,31
15,01 до 20	7	18,79	-	18,83	0,0001	0,01	17,49	19,61
Свыше 20,01	7	29,35	-	26,08	0,0098	0,10	20,39	49,62
Итого	150							

В группах с рентабельностью свыше 10% на фоне растущего рынка наблюдается рост средних значений показателей к концу анализируемого периода, что указывает на наличие ры-

ночной составляющей (когда вместе с рынком растут в геометрической прогрессии и показатели деятельности исследуемых субъектов).

Таблица 3. Группировка объектов по уровню рентабельности собственного капитала

Группировка объектов по уровню валовой рентабельности собственного капитала								
2005г								
Группы	Количество единиц наблюдения	$\bar{x}, \%$	$Mo, \%$	$Me, \%$	σ	$\sqrt{\sigma}$	$Min, \%$	$Max, \%$
1	2	3	4	5	6	7	8	9
До 0	30	-54,87	0,00	-0,56	255,05	15,97	-6437,50	5627,46
0,01 до 5	58	466,06	3,50	15,68	592,16	24,33	-7661,41	14010,39

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
5,01 до 10	39	62,26	-	26,24	1,06	1,03	-111,56	539,41
10,01 до 15	11	64,62	-	60,62	0,26	0,51	19,17	198,80
15,01 до 20	7	268,57	-	62,53	31,66	5,63	33,78	1543,23
Свыше 20,01	5	111,30	-	63,85	2,04	1,43	9,13	362,07
Итого	150							
2006г								
До 0	28	288,92	0,00	-0,97	241,38	15,54	-441,54	8194,71
0,01 до 5	63	285,06	3,86	13,87	79,60	8,92	-72,97	4679,17
5,01 до 10	34	994,82	-	30,62	3047,51	55,20	-1860,09	32077,78
10,01 до 15	16	92,08	-	93,44	0,36	0,60	16,93	182,81
15,01 до 20	7	145,37	-	45,43	3,37	1,84	16,55	467,84
Свыше 20,01	2	323,08	-	323,08	3,81	1,95	185,07	461,08
Итого	150							
2007г								
До 0	30	-57,13	0,00	-1,47	3,50	1,87	-899,85	109,93
0,01 до 5	57	51,05	-	17,46	313,24	17,70	-10101,92	7563,11
5,01 до 10	33	73,12	-	40,38	2,43	1,56	-396,8	617,17
10,01 до 15	16	53,77	24,75	38,75	0,13	0,36	21,10	135,13
15,01 до 20	7	79,85	-	-	2,71	1,65	-269,43	225,45
Свыше 20,01	7	73,87	-	72,06	0,20	0,45	0,79	128,51
Итого	150							
Группировка объектов по уровню чистой рентабельности собственного капитала								
2005 г.								
Группы	Количество единиц наблюдения	$\bar{x}, \%$	$Mo, \%$	$Me, \%$	σ	$\sqrt{\sigma}$	$Min, \%$	$Max, \%$
1	2	3	4	5	6	7	8	9
до 0	30	-204,43	-	0,36	148,53	12,19	-6625,00	453,21

Продолжение таблицы 3

0,01 до 5	58	89,96	0,52	2,65	10,48	3,24	-148,06	2250,82
5,01 до 10	39	25,84	-	15,83	0,15	0,39	-86,35	155,08
10,01 до 15	11	28,24	-	23,47	0,03	0,19	1,40	54,95
15,01 до 20	7	-22,38	-	23,75	1,28	1,13	-276,57	36,80
свыше 20,01	5	71,87	-	26,82	1,24	1,11	6,19	268,97
Итого	150							
2006 г.								
До 0	28	6,32	-	0,83	0,69	0,83	-280,13	199,91
0,01 до 5	63	21,00	2,97	5,69	0,17	0,41	-27,03	231,82
5,01 до 10	34	925,77	-	12,43	3035,23	55,09	-	32077,78
10,01 до 15	16	43,28	-	31,22	0,13	0,36	3,72	141,04
15,01 до 20	7	60,83	-	23,88	0,88	0,94	7,34	269,44
Свыше 20,01	2	6,48	-	6,48	0,20	0,45	-25,37	38,34
Итого	150							
2007 г.								
До 0	30	-36,96	-	-4,12	1,97	1,40	-580,17	128,30
0,01 до 5	57	19,55	-	5,64	0,21	0,46	-22,78	300,96
5,01 до 10	33	53,00	-	19,30	2,36	1,53	-18,39	891,81
10,01 до 15	16	31,17	15,79	22,36	0,06	0,25	5,93	98,91
15,01 до 20	7	92,65	-	-	0,22	0,47	39,86	167,27
Свыше 20,01	7	42,51	-	34,19	0,08	0,28	8,65	75,76
Итого	150							

Со вступлением предприятий в СРО анализ финансовой деятельности хозяйствующих субъектов, и особенно результатов, полученных в ходе проведения исследования, будет являться отражением общей ситуации, сложившейся в строительном комплексе.

Проведенный анализ финансовой устойчивости и экономической эффективности деятельности подрядных предприятий позволяет сформулировать ряд выводов:

— порядка 20% (группа предприятий с рентабельностью до 0%) предприятий, включенных в анализируемую выборочную совокупность и сгруппированных по уровню валовой рентабельности продаж, являются устойчиво убыточными, и данная тенденция сохраняется на протяжении всего исследуемого периода. Следовательно, можно утверждать, что 1/5 всех строительных предприятий ЮФО являются аут-

сайдерами рынка и не имеют никаких рыночных перспектив;

— свыше 60% (группа предприятий с рентабельностью до 15%) предприятий показывают низкую рентабельность, данное обстоятельство свидетельствует о том, что, вероятно, эти предприятия могут столкнуться с определенными «входными барьерами» при вступлении в СРО;

— лишь свыше 15 % (группа предприятий с рентабельностью 20 % и более) предприятий могут войти в СРО и продолжить эффективно функционировать на рынке.

Однако формируя окончательные выводы о потенциальной численности строительных предприятий, способных сохранить рыночное присутствие, следует иметь в виду, что валовая рентабельность продаж не учитывает затрат, связанных с надлежащим исполнением обязательств перед кредиторами.

Ситуация с чистой рентабельностью собственного капитала (см. табл. 3) значительно хуже — значения показателя на порядок ниже. Следовательно, можно сделать вывод о том, что предприятия не в состоянии своевременно обслуживать свои обязательства перед кредиторами и поставщиками. В условиях стагнации строительного рынка подобное положение может значительно сократить число финансовоустойчивых предприятий, то есть рыночные риски могут значительно повлиять на контингенты формирующихся СРО.

Библиографический список

1. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. - СПб.: Экономическая школа, — Т. 1., 2005.
2. Ван Хорн, Джеймс, К., Вахович, мл., Джон, М. Основы финансового менеджмента, 12-е издание: Пер. с англ. — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006.
3. Полховская Т.Ю. Управление строительными рисками. Рыночная экономи-

ка и финансово-кредитные отношения: Ученые записки. Вып. 8 — Ростов - на — Дону: Рост. гос. строит. Ун-т, 2006 г. с .- 76

4. Стивен Брег. Настольная книга финансового директора. Пер. с англ. — 5-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

Bibliographic list

1. Eugene F. Brigham, Louis C. Gapenski Intermediate Financial Management. The full course: in 2-x t. — SPb.: the school of economics, 2005.
2. James C. Van Horn John Wachowicz. Fundamentals of financial management, 12-s published: Translated from English. — М.: “Viliams”, 2006.
3. Polkhovskaya T.J. Management of risk construction. Market economy and the financial and credit relation: Scientists re-coding. Rostov state building university, 2006.
4. Steven M. Bragg. The new CFO financial leadership manual. Translated from English — М.: Alpina business book. 2008.

И.Ю. Шполянская, И.И. Мирошниченко

ОНТОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ УЧЕБНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ВУЗА

Аннотация

В статье рассмотрен обобщенный подход к проектированию информационно-образовательной среды на основе формирования единой онтологической модели предметной области учебной специальности. При этом за основу разрабатываемой онтоуправленной системы знаний берётся объектно-ориентированная модель организации учебного процесса на профилирующей кафедре.

Annotation

The article presents a generalized approach to designing the information -educational environment based on the formation of ontologic model of a subject domain of an educational speciality. In the system uses an object-oriented model of organization of educational process in the profiling university department.

Ключевые слова

Информационно-образовательная среда, онтологическая модель, специальность, тезаурус, дисциплина

Key words

Information - educational environment, the ontological model, specialty, thesaurus, discipline

Растущие требования к повышению качества подготовки специалистов определяют поиск новых подходов к организации учебного процесса, создание новых, более эффективных систем управления этим процессом. Важным моментом в формировании таких систем является учёт требований работодателей, ведь именно они определяют тот уровень подготовки специалистов, который требуется на рынке труда. Возникает необходимость создать систему, способную как можно полнее учесть пожелания работодателей, существующие стандарты высшего образования и особенности конкретного вуза. Одним из возможных подходов к решению этой задачи является построение модели информационно-образовательной среды (ИОС) для систем подготовки специалистов. На вузовском уровне образование можно рассматривать как совокупность бизнес-процессов по предоставлению образовательных услуг - услуг своеобразных, специфических, однако в целом позволяющих использовать современные методы анализа эффективности процессов и последующего управления их качеством. Повышение качества предоставления образовательных услуг в настоящее время невозможно без использования современных информационных технологий. Важнейшим направлением в сфере информационных технологий в образовании является создание информационных порталов и информационно-образовательных сред как отдельного образовательного учреждения, так и региона, страны в целом. Информационно-образовательная среда является информационно-

телекоммуникационной инфраструктурой образовательной деятельности учебного заведения, представляющей соответствующие средства ее поддержки в виде информационных ресурсов, программно-технического и организационного обеспечения [1]. Структура и содержание ресурсов ИОС оказывают непосредственное влияние на структуру знаний, а следовательно, на уровень качества подготавливаемых специалистов. Качество подготовки специалиста определяется некоторой системой свойств (компетенций), которая характеризует пригодность специалиста к удовлетворению определенных потребностей рынка труда (работодателей). В современной экономике настоятельным требованием к качеству подготовки специалистов становится характеристика гибкости их знаний, что связано с быстрым изменением требований производства, необходимостью оперативного решения текущих задач. Эти процессы определяют конкретные требования к уровню образованности, а также профессиональной компетентности выпускаемых вузом специалистов. Совокупность взаимосвязанных компетенций - знаний специалиста в конкретной предметной области, которые могут быть востребованы на рынке труда, составляет так называемую модель специалиста. Формально модель специалиста может быть описана разными способами. Одним из таких способов является описание модели в виде онтологии специальности, которая описывает различные понятия, термины, составляющие содержание специальности, и взаимосвязи между этими понятиями, дающие цело-

стное представление об изучаемой предметной области. Представляется целесообразным использование онтологического подхода при создании информационно-образовательной среды образовательного процесса, и прежде всего при проектировании содержания специальности.

Основное содержание специальности определяется главными целями образования. Первоначальная конкретизация целей и содержания подготовки специалиста осуществима на уровне стандарта специальности. Она заключается в определении требований к конечному результату обучения и выражается в наборе учебных дисциплин, содержащих необходимую информацию. Формой детализирующего представления такой информации являются учебные планы образовательного учреждения. В этом контексте перспективным направлением становится построение учебного плана и учебных (рабочих) программ дисциплин (УРПД) подготовки специалистов, базирующихся на тезаурусе. Тезаурус можно считать объективно отражающим сущность изучаемой предметной области. Общий тезаурус специальности формируется как расширительная сумма некоторых подмножеств тезаурусов УРПД. Для упорядочения дисциплин в учебном процессе и минимизации суммарной величины временных разрывов между ними с учетом тесноты связи понятий примем следующее [2]: содержание, или тезаурус отдельной дисциплины, может быть представлен в виде:

$$T_i = \{P_1, P_2, \dots, P_j, \dots, P_L\},$$

(1)

где T_i - содержание i -й дисциплины;
 P_j - j -тое понятие дисциплины;
 L - количество понятий, используемых при изучении i -й дисциплины.

Тезаурус специальности - T_{sp} - представляет собой список понятий, законов, умений, которые должен усвоить студент в процессе обучения по всем дисциплинам.

$$T_{sp} = \bigcup_i^n T_i,$$

(2)

где n – общее количество дисциплин.

Для каждой дисциплины составляется собственный тезаурус понятий, введенных ($T_{вх}$) и используемых ($T_{вх}$) ею:

$$T_i = T_{вхi} \cup T_{вхi}$$

(3)

Система понятий всех учебных дисциплин специальности в виде набора взаимосвязанных тезаурусов даёт целостное описание конкретной предметной области, содержание которой является необходимым и достаточным для успешного усвоения учащимися за определенное время.

При построении модели предметной области специальности нами был использован метод онтологического анализа. Онтология - это подробная спецификация структуры и содержания определенной проблемной области. Модель предметной области представляет собой полное описание всех ее понятий, а также набор базовых семантических отношений, определяющих структуру знаний. Основное назначение онтологий - интеграция информации. Онтологии определяют формальную семантику информации, позволяя на основе общей терминологии связывать информацию, представленную в виде, требуемом для компьютерной обработки, с информацией, представленной в удобной форме для восприятия человеком. В основе системы онтологий лежат классы, объекты, их свойства и ограничения. Эти сущности состоят между собой в определенных отношениях и объ-

единяются по определенным признакам (свойствам и ограничениям) в группы (классы). В результате полного описания объектов и их свойств предметная область представляется как сложная иерархическая база знаний, над которой можно осуществлять «интеллектуальные» операции, такие как семантический поиск, группировка, агрегация, обобщение данных. Онтологии являются простыми словарями точно определенных понятий и связей между сущностями предметной области. Согласно структуре онтологической модели предметной области специальности создаются компоненты учебных курсов. Каждый компонент представляет собой учебный модуль, содержащий семантически полный фрагмент знаний, средства диагностики знаний и т.п. Компонент можно использовать для компоновки нового учебного курса.

Формальная модель онтологии $O = \langle T, R, F \rangle$ - это упорядоченная тройка конечных множеств, где:

T - термины прикладной области, которую описывает онтология;

R - отношения между терминами заданной прикладной области;

F- функции интерпретации, заданные на терминах и/или отношениях онтологии.

Построение онтологической модели в общем виде состоит в следующем. Вначале необходимо получить полный список терминов, описывающих моделируемую предметную область. На данном этапе можно не учитывать возможные случаи пересечения понятий, которые они представляют, а также отношения между терминами и их конкретные свойства. Далее производится формирование иерархии классов. Разработку иерархии можно производить одним из следующих способов:

- процесс нисходящей разработки начинается с определения самых общих понятий предметной области

с последующей конкретизацией понятий;

- процесс восходящей разработки начинается с определения самых конкретных классов, листьев иерархии, с последующей группировкой этих классов в более общие понятия;

- процесс комбинированной разработки – это сочетание нисходящего и восходящего подхода (сначала определяются наиболее существенные понятия, а затем происходит их обобщение).

После определения классов производится описание внутренней структуры понятий. Для каждого свойства из списка определяется, какой класс оно описывает. Эти свойства станут слотами, привязанными к классам.

Для разработки онтологической модели информационно-образовательной среды вузовской подготовки специалиста проведен семантический анализ предметной области, исследующий содержание основных процессов, происходящих в учебных подразделениях вуза. К базовым понятиям онтологии предметной области относятся такие понятия, как подразделение (кафедра), преподаватель, методические разработки преподавателя, студент, образовательная программа, ГОС, учебный план, дисциплина, а также те понятия, с которыми связаны через атрибуты базовые понятия (уровень и форма образования, квалификация, направление, специальность, специализация и т.п.). Между базовыми понятиями предметной области определены различные отношения. В результате разработки онтологической модели были выделены следующие классы: «Тезаурус», «Дисциплина», «Преподаватель», «ФГОС», «Специальность». Для каждого класса заданы соответствующие свойства (слоты) и методы.

Для создания модели предметной области отдельной специальности было предложено использование инструмен-

тария, предоставляемого средствами редактора онтологий Protégé 3.4. Пользуясь его возможностями, была построена информационная система поддержки организации и технологии подготовки специалистов профилирующей кафедры. Построенная онтология определяет общий тезаурус для преподавателей и студентов, совместно использующих информацию по данной предметной области - специальности. Она включает машинно-интерпретируемые формулировки основных понятий предметной области и отношения между ними. При этом достигаются [3]: систематичность – онтология представляет целостный взгляд на предметную область; единообразность – материал, представленный в единой форме, гораздо лучше воспринимается и воспроизводится; научность – построение онтологии позволяет восстановить недостающие логические связи во всей их полноте.

Модель онтологий дает четкую структуру знаний специальности. Эту модель можно использовать для решения основных проблем построения ИОС учебного подразделения вуза, осуществляющего подготовку специалистов по данному направлению:

- а) для формирования и анализа структуры отдельных компетенций модели специалиста;
- б) для формирования структуры и наполнения содержанием отдельных дисциплин учебного плана;
- в) для анализа взаимосвязи отдельных понятий одной или различных дисциплин;
- г) для анализа преемственности между дисциплинами; для анали-

за степени новизны, оригинальности отдельной дисциплины (относительный показатель вновь вводимых понятий);

- е) для разработки автоматизированных обучающих систем, электронных учебных пособий, тестирующих систем;

- ф) для создания Web-ориентированных информационных ресурсов (инструментарий Protégé позволяет осуществить автоматическое преобразование отношений между понятиями в гиперссылки).

При разработке онтологии были выполнены следующие этапы: определение классов в онтологии; расположение классов в таксономическую иерархию (подкласс – надкласс) (рис.1); определение слотов и описание допустимых значений этих слотов; заполнение значений слотов экземпляров.

Функциональность редактора онтологий Protege была расширена путем добавления программных надстроек – плагинов. В частности, были использованы плагины TGVizTab и Jambalaya. Разработанная модель онтологий специальности используется в составе информационной системы поддержки управления процессом обучения на выпускающей кафедре: при планировании учебного процесса; для организации и наполнения базы знаний специальности; для определения структуры Web - портала кафедры. В результате анализа онтологической модели базовых понятий предметной области определены основные классы, представленные на рисунке 2 (см. ниже).

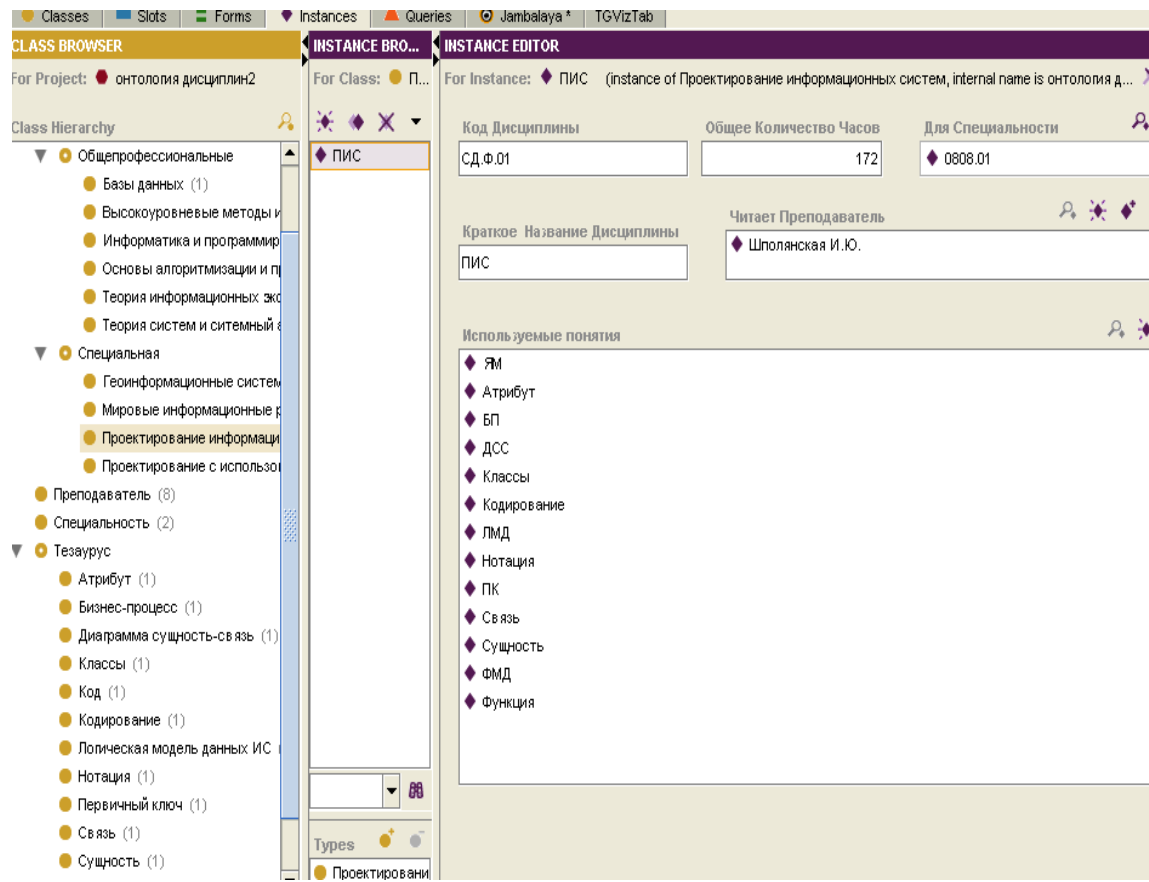


Рис. 1. Различные уровни таксономии построенной онтологии

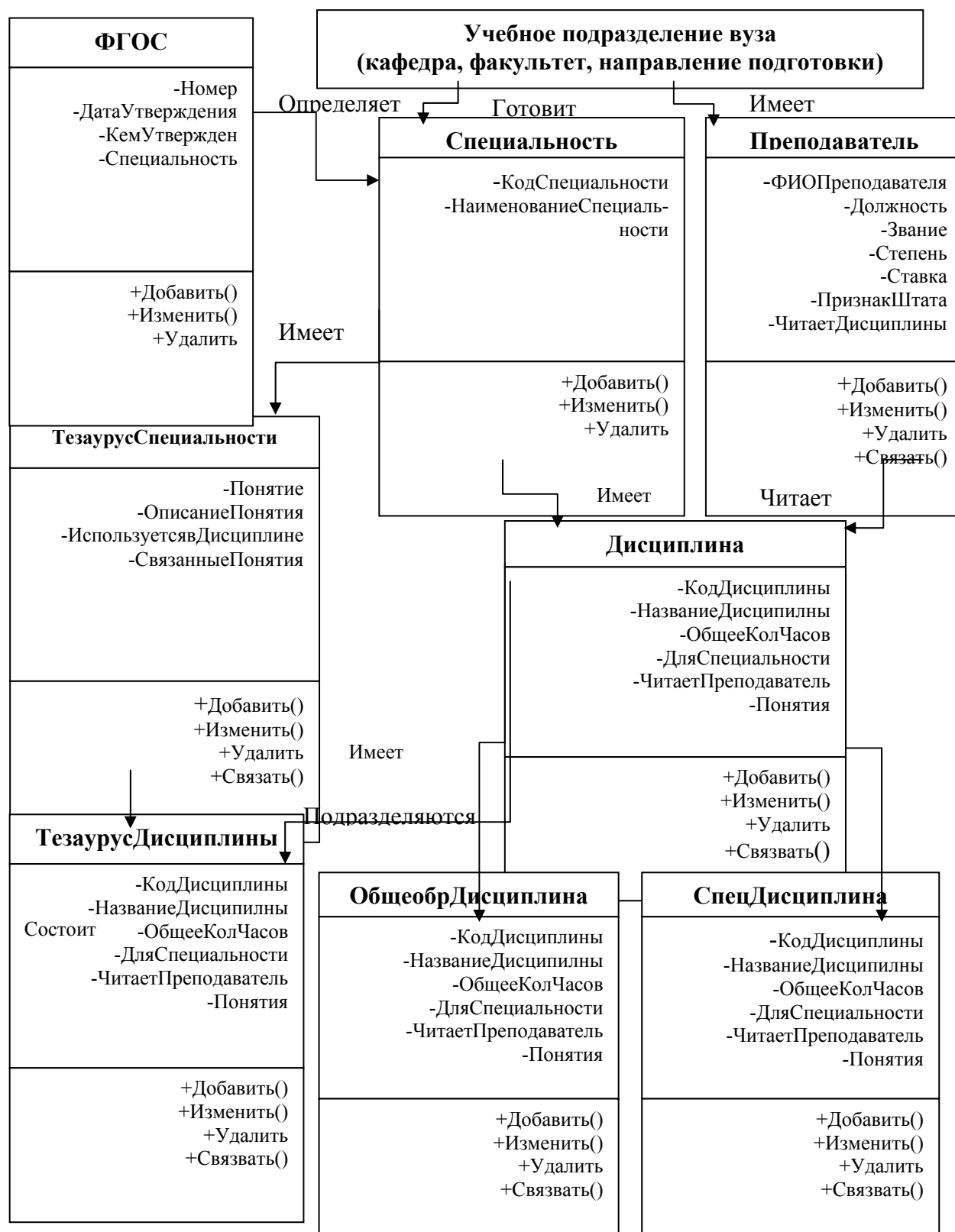


Рис.2. Основные классы онтологической модели

В результате разработан модуль ИОС для выпускающей кафедры, который позволяет автоматизировать формирование учебных (рабочих) программ кафедры, формировать тезаурус вход-

ных и выходных понятий специальных дисциплин учебного плана и получать на их основе тезаурус специальности. Основные экранные формы работы модуля приведены на рисунках 3 и 4.

Шифр	Наименование дисциплины	Наименование понятия	Вх / Вых понятия
	Набор базовых знаний	Информатизация	Вых
		ИС	Вых
		ИТ	Вых
		Информация	Вых
		Массивы	Вых
		СУБД	Вых
		ЛВС	Вых
		Глобальные сети	Вых
		АРМ	Вых
		Алгоритм	Вых
	ЕН.Ф.02 Информатика и программирование	Информатизация	Вых
		ИС	Вых
		ИТ	Вых
		Информация	Вых
		Массивы	Вых
		СУБД	Вых
		ЛВС	Вых
		Глобальные сети	Вых
		АРМ	Вых
		Алгоритм	Вых
	ОПД.Ф.13	Теория экономических информационных систем	
	СД.Ф.02	Интеллектуальные информационные системы	
	ДС.03	Геоинформационные системы	
	СД.Ф.11	Маркетинг и информационный бизнес	
	СД.Ф.13	Проектирование информационных систем с использо	

Рис.3. Экранная форма "Формирование тезауруса дисциплины"

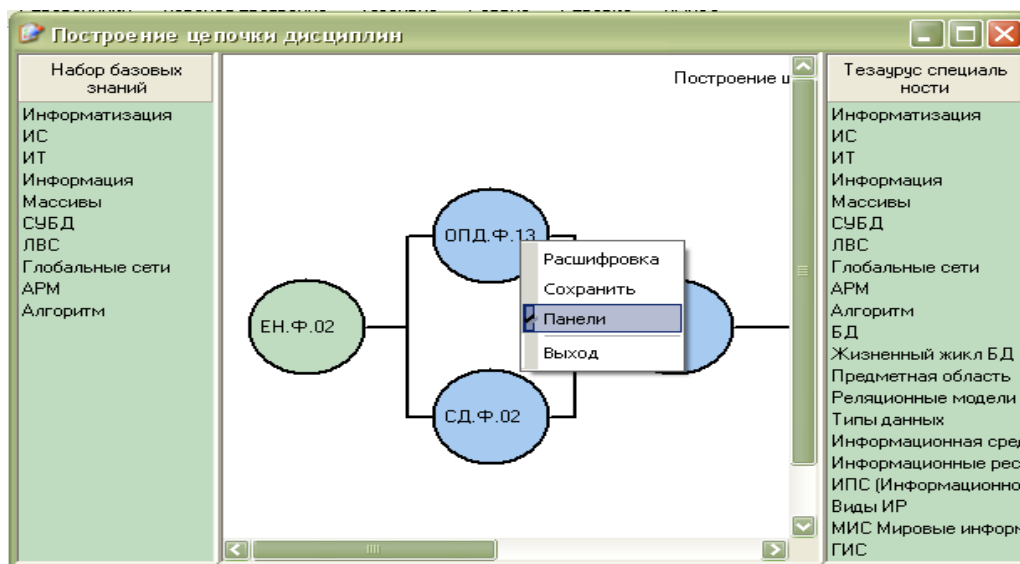


Рис.4. Экранная форма «Построения взаимосвязи дисциплин в тезаурусе специальности»

Созданная онтологическая модель ИОС дает целостное описание структуры информационных ресурсов и позволяет осуществить максимально возможное сохранение семантических связей при обработке информации. Использование объектного подхода при формировании модели специалиста позволяет создать систему, способную к адаптации и гибкому реагированию на изменяющиеся требования рынка труда.

Библиографический список

1. Норенков И. П. Информационные технологии в образовании / И. П. Норенков, А. М. Зимин. – М.: МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2004. – 352 с.
 2. Мирошниченко И.И. О подходе к разработке информационно-советующей системы управления деловыми процессами кафедры: Материалы XVIII Международной конференции - выставки и III Всероссийской конференции по направлению «Внедрение современных образовательных технологий» приоритетного национального проекта «Образование» // Информационные технологии в образовании.- Москва, 2008. – с.66-68

3. Natalya F. Noy and Deborah L. McGuinness. "Ontology Development 101: A Guide to Creating Your First Ontology". Stanford Knowledge Systems Laboratory Technical Report KSL-01-05 and Stanford Medical Informatics Technical Report SMI-2001-0880, March 2001.

Bibliographic list

1. Norenko I.P. Information technologies in education / I.P. Norenko, A.M. Zimin. - M.: MSTU of N.A. Bauman, 2004. - 352.
 2. Miroshnichenko I.I. On the approach to the development of information and advising management business processes Chair: Materially XVIII International Conference and Exhibition III All-Russia Conference on the direction of "The introduction of modern educational technologies" priority national project "Education" / / Information technologies in education. - Moscow, 2008. - p.66-68
 3. Natalya F. Noy and Deborah L. McGuinness. "Ontology Development 101: A Guide to Creating Your First Ontology". Stanford Knowledge Systems Laboratory Technical Report KSL-01-05 and Stanford Medical Informatics Technical Report SMI-2001-0880, March 2001.

РАЗДЕЛ 5. МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

М.В. Кинякин

ВЛИЯНИЕ УНИФИКАЦИИ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НА ПРОЦЕСС СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В РАМКАХ ЕВРАЗЭС

Аннотация

Международные интеграционные процессы являются одной из основных экономических тенденций в современном мире. В статье рассматривается влияние таможенного администрирования на региональную интеграцию на примере Евразийского Экономического Сообщества (ЕврАзЭС). Выявлены недостатки и перспективы реальной экономической интеграции в регионе.

Annotation

International fusion processes are one of the main economic tendencies in modern world. The article analyzes influence of customs administration on regional fusion in Eurasian Economic Community (EurAsEC). Lacks and perspectives of real economic fusion in region are discovered.

Ключевые слова

Экономическая интеграция, экономический рост, таможенное администрирование, унификация, Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), таможенный союз.

Keywords

Economic fusion, economic growth, customs administration, unification, Eurasian Economic Community (EurAsEC), customs union.

В условиях преобладания открытых экономических систем и глобализации всемирного хозяйства осуществление внешней торговли является важным направлением в функционировании любого государства. Наиболее перспективным в этой связи является экономическая кооперация с другими государствами. Интеграционные тенденции, преобладающие в развитии мировой экономики в последние годы, являются не только следствием, но и причиной экономического роста. Одним из мировых центров осуществления интеграционных процессов является постсоветское пространство, в частности ЕврА-

зЭС. Однако в данный момент наблюдается замедление интеграционных процессов на данной территории, основную причину автор видит в процессе унификации таможенного администрирования. Таким образом, целью данной работы является выявление проблемных аспектов в таможенном администрировании сообщества и выделение возможных путей совершенствования.

Наиболее известные и быстро развивающиеся экономические объединения, такие как североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА), предполагающая постепенную ликвидацию тарифных и нетарифных ог-

раничений во взаимной торговле и стимулирование взаимных капиталовложений; Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), предполагающее обеспечение режима свободной открытой торговли и укрепление регионального сотрудничества; общий рынок стран Южной Америки (МЕРКОСУР), предусматривающий отмену всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговле и введение единого внешнего тарифа с образованием таможенного союза, достигли значительных успехов в осуществлении интеграционных процессов. Но наиболее успешным примером данной тенденции развития мировой экономики является Европейский союз (ЕС), начинавшийся как ЕОУС (Европейское объединение угля и стали), целью которого было объединение европейских ресурсов по производству стали и угля и, пройдя ряд этапов, превратившийся в крупнейшее мировое экономическое и политическое объединение, ставшее неотъемлемой частью мировой экономики.

Рассматривая историческую ретроспективу формирования описанных экономических образований можно сделать вывод о том, что первым и наиболее существенным шагом является использование таможенного инструментария для осуществления экономической интеграции. Унификация таможенного администрирования и предоставление взаимных льгот при осуществлении внутрирегиональной торговли в рамках указанных объединений приводят к заметным положительным экономическим последствиям. Стимулируя процессы международной специализации и международного разделения труда, унификация таможенного администрирования ведет к экономическому росту как интеграционного объединения в целом, так и каждой отдельной страны-участницы.

Для того чтобы получить представление об уровне развития интеграционных процессов в рамках ЕврАзЭС и соответственно выделить проблемные аспекты и направления совершенствования мер по углублению интеграционных процессов необходимо рассмотреть сложившуюся схему формирования аналогичных экономических структур. Это позволит определить статус ЕврАзЭС как интеграционного объединения.

Существует несколько основных видов интеграционных объединений. Это зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз. Каждая из выделенных форм интеграционных объединений имеет свои специфические особенности, однако прежде чем их охарактеризовать, необходимо отметить, что ряд специалистов помимо указанных выделяют еще несколько других форм – преференциальную зону, валютный союз, однако, по мнению автора, данные формы являются промежуточными этапами при формировании зоны свободной торговли и полной экономической интеграции соответственно.

Каждый из этих этапов предусматривает все большую степень унификации таможенного администрирования, которая проявляется в сближении таможенного законодательства и таможенных процедур стран-участниц. Среди интеграционных мер таможенного администрирования наиболее важными являются: осуществление «льготного» таможенного администрирования между интегрирующимися странами; введение единого таможенного тарифа; введение единого образца таможенного законодательства; принятие стандартов таможенных процедур. Это говорит об исключительной роли таможенной составляющей в интеграционных процессах, в том числе и в рамках ЕврАзЭС, особенно на первых двух этапах вышеописанной схемы.



Рис. 1. Схема формирования региональных интеграционных объединений

Возникновение на постсоветском пространстве интеграционного объединения типа ЕврАзЭС было неизбежно по причине глубоких экономических связей, наработанных за период существования СССР. Географическая, социальная, и политическая близость, а также сходство экономического положения (транзитивная экономика) являются первоосновой для осуществления интеграционных процессов. Слабая конкурентоспособность товаров, произведенных в странах бывшего СССР, по сравнению с иностранными аналогичными товарами, также сыграла важную роль в осознании необходимости более тесного сотрудничества. А осуществление внешней торговли в условиях предоставления взаимных преференций тарифного и нетарифного характера сти-

мулирует экспорт и повышает конкурентоспособность за счет снижения расходов на таможенную очистку, в том числе на элементы околотаможенной инфраструктуры. В качестве еще одной предпосылки выступает тот факт, что производство во многих отраслях было распределено между ныне независимыми государствами, и без тесного взаимодействия между странами оно становится нерентабельным. Так, например, по оценкам экспертов Казахстан без связей с Россией может производить лишь 10% ассортимента промышленной продукции, Киргизия и Таджикистан — менее 5%. [1]

Также в качестве предпосылки выступают внутренние проблемы СНГ, прежде всего это отсутствие политической воли и разный уровень

экономического развития в рамках СНГ, которые тормозят развитие аналогичных тенденций внутри содружества.

Однако хотелось бы отметить, что создание ЕврАзЭС не перечеркивает экономических связей, осуществляемых в рамках СНГ, а является логическим продолжением тенденции к сближению в данном регионе. Еще одной важной предпосылкой к созданию регионального объединения стал ряд успехов, связанных с существованием на протяжении нескольких лет «таможенного союза» России и Белоруссии.

Наличие уже сложившегося в рамках СНГ таможенного администрирования также стимулировало создание ЕврАзЭС, нет необходимости полностью перекраивать таможенное законодательство стран-участниц, так как в рамках СНГ уже были предприняты шаги либерализации.

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) - международная экономическая организация, наделенная функциями, связанными с формированием общих внешних таможенных границ входящих в нее стран (Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджики-

стан и Узбекистан), выработкой единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и другими составляющими функционирования общего рынка.

Основной целью ЕврАзЭС является создание эффективного процесса формирования государствами-участниками Таможенного союза единого экономического пространства, координации их подходов при интеграции в мировую экономику и международную торговую систему. [2]

Членами Евразийского экономического сообщества с момента его образования являются пять государств: Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия и Таджикистан. В мае 2002 года Молдавии и Украине был предоставлен статус наблюдателя при ЕврАзЭС. В 2003 статус наблюдателя получила Армения. В январе 2006 года членом ЕврАзЭС стал Узбекистан.

Для того чтобы определить состояние таможенного администрирования, необходимо рассмотреть динамику товарооборота стран-участниц экономического сообщества. Приведем товарооборот Российской Федерации со странами-участницами ЕврАзЭС.

Таблица 1. Валовой товарооборот Российской Федерации со странами ЕврАзЭС

(Составлено автором по материалам www.customs.ru)

	2005 г. (млн. \$)	2006 г. (млн. \$)	2007 г. (млн. \$)	2008 г. (млн. \$)
Белоруссия	15807,5	19944,3	26083,5	34188,9
Казахстан	9734,9	12806,7	16543,3	19731,0
Киргизия	542,7	754,8	1170	1802,9
Таджикистан	335,0	503,8	769,6	1002,8
Узбекистан	-	2378,7	3199,4	3359,2
Всего	26420,1	36388,3	47765,8	60084,8
Удельный вес в общем това- рообороте (%)	7,8	8,3	8,7	8,2

При анализе таблицы видно, что за последние годы товарооборот Российской Федерации со странами-участниками ЕвразЭС в абсолютном выражении неуклонно растет (см. рис. 1). Однако в относительных показателях меняется незначительно, причем в 2008 году по отношению к 2007 году отмечался спад. А если принять во внимание тот факт, что в 2008 году по сравнению с 2007 годом удельный вес в общем товарообороте Российской Федерации со странами АТЭС вырос на 1,1%, со странами ЕС на 0,7%, с США на 0,5%, то возникает вопрос об эффективности проводимых интеграционных мер. Указанные статистические данные можно

трактовать двояко: во-первых, как недостаточную степень внимания стран-участниц к осуществлению внутрирегиональной торговли и приоритетного развития отношений с другими участниками международного обмена. В качестве аргумента, подтверждающего данный тезис, можно привести отказ от вступления во Всемирную Торговую Организацию ЕвразЭС как таможенного союза. Во-вторых, как неиспользование всего потенциала, при осуществлении внешней торговли, и возможности в сжатые сроки его значительно увеличить. Причем, как уже отмечалось выше, для этого есть все предпосылки.

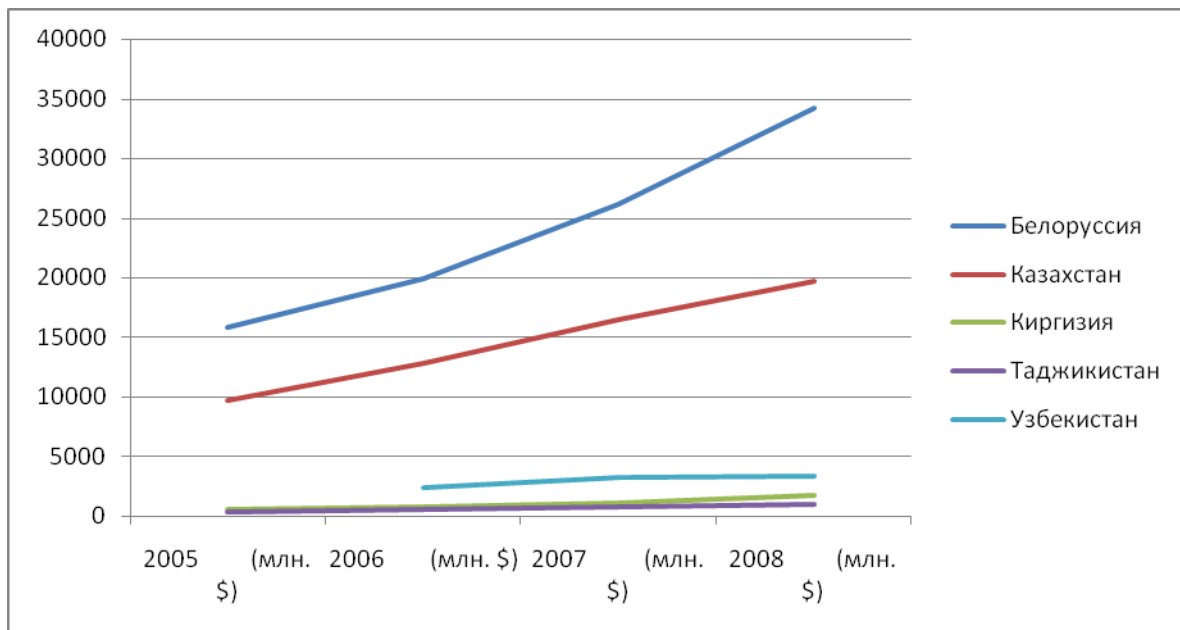


Рис.2 Динамика внешней торговли РФ со странами ЕвразЭС¹

¹ Составлено автором по материалам www.customs.ru

В настоящее время достигнут ряд положительных моментов в осуществлении таможенного администрирования в рамках ЕврАзЭС. Так, действуют нормативно-правовые документы, регламентирующие меры тарифного и нетарифного регулирования, типовые списки товаров, подлежащих экспортному контролю и др.

Принято Межгосударственным советом ЕврАзЭС решение от 6 октября 2007 г. № 346 «О формировании правовой базы таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества» и решение № 6 от 12.12.2008 года «О формировании базового перечня единого таможенного тарифа», подписанные Республикой Беларусь, республикой Казахстан и Российской Федерацией.

К числу основных задач ЕврАзЭС относятся: завершение оформления в полном объеме режима свободной торговли, формирование единого таможенного тарифа и единой системы мер нетарифного регулирования; установление общих правил торговли товарами и услугами и их доступа на внутренние рынки; создание общей унифицированной системы таможенного регулирования.

В процессе формирования ЕврАзЭС было уделено большое внимание тарифному и нетарифному регулированию, однако, в рамках СНГ уже существует преференциальная система обложения таможенными пошлинами: не применять ввозные таможенные пошлины в отношении товаров, происходящих с территорий Азербайджанской Республики, Республики Армении, Республики Белоруссии, Республики Грузии, Республики Казахстан, Киргизской Республики, Республики Молдова, Республики Таджикистан, Туркменистана, Республики Узбекистан и Украины и ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации с таможенной

территории какого-либо из этих государств. [3]

Таможенный союз предусматривает отсутствие барьеров в торговле, как товарами собственного производства, так и товарами из третьих стран, ввезенными и выпущенными в свободное обращение на территории любого из государств, входящих в интеграционную группировку. Под отсутствием барьеров понимается не только неприменение тарифного и нетарифного регулирования внутри союза, а также исключение таможенного оформления и контроля товаров, то есть снятие внутренних таможенных границ, а функции таможенных служб на внутренних границах передаются соответствующим службам на внешних границах. С учетом фискальной направленности таможенного администрирования в Российской Федерации на современном этапе, а также перспективой переноса таможенного оформления с внутренних таможенных постов на приграничные, а при функционировании таможенного союза - иностранные, возникает проблема национальной принадлежности уплачиваемых таможенных платежей, что является фактором сдерживания интеграционных процессов в рамках ЕврАзЭС. Возникает нестандартная ситуация, при которой формирование таможенного союза нецелесообразно без осуществления реальной экономической интеграции. В качестве подтверждения данного тезиса выступает тот факт, что договор об образовании таможенного союза был подписан не в рамках ЕврАзЭС, а в трехстороннем формате.

Для дальнейшего развития процесса унификации таможенного администрирования в рамках ЕврАзЭС целесообразно выделить две группы мер: «Текущие», подразумевающие сближение позиции по отдельным элементам таможенных процедур, как то перемещение товаров и транспортных средств, таможенное оформление, хранение и

«Стратегические», аналогичные принятым в рамках таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана, ключевыми из которых является единый таможенный тариф и общий таможенный кодекс.

Итак, можно с уверенностью сказать, что формирование зоны свободной торговли практически завершилось, так как отсутствуют таможенные тарифы и другие ограничения, нет торговых барьеров. Однако говорить о создании полноценного таможенного союза ЕврАзЭС пока рано ввиду отсутствия основного элемента – единства таможенного администрирования.

Библиографический список

1. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М., 2001.
2. www.evrazes.com
3. Приказ ГТК РФ. N 1539 от 25 декабря 2003 г «О предоставлении тарифных преференций»
4. Истомин С.И., Моравек Я.И. Таможенный союз стран ЕврАзЭС (комментарий в документах). "Экономика", М., 2001
5. Барков А.В. Проблемы гармонизации в Евразийском экономическом сообще-

стве. — Журнал российского права. 2003, № 8

6. Боброва В.В., Кальвина Ю.И. Мировая экономика: Учебное пособие. - Оренбург: ГОУ ОГУ, 2004. - 208 с.

7. www.customs.ru

8. Бандурин В. В., Рацич Б. Г., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. – М.: Буквица, 1999.

Bibliographic list

1. Shishkov U.V. Fusion process before XXI century. Why not fusion countrys CIS. M., 2001.
2. www.evrazes.com
3. Order GTC RF. N 1539 from 25 december 2003 «about accordance tariff preference»
4. Istomin S.I., Moravek Y.I. Customs union EurAsEC (comments in documents). "Economics", M., 2001
5. Barkov A.V. Problems harmonization in Eurasian Economic Community. — Magazine of russian right. 2003, № 8
6. Bobrova V.V., Kalvina U.I. World economy - Orenburg: GOU OGU, 2004. - 208 с.
7. www.customs.ru
8. Bandurin V. V., Racich B. G., Chatich M. Globalization worldwide economy and Russia. – M.: Bukvica, 1999. p.116.

В.А. Бондаренко

О НЕЭКВИВАЛЕНТНОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ТРАНСФОРМАЦИЯХ ЕЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы неэквивалентности внешней торговли, принципиальное отсутствие паритета в торговых отношениях между странами-производителями ресурсов и странами постиндустриального пула. Представлена экстраполярная математическая модель неэквивалентной внешней торговли, пределы и условия ее долговременного существования, а также механизмы внешнеэкономической экспансии странами-доминантами и защиты странами-производителями ресурсов, проявляющиеся в виде трансформаций инфраструктуры внешнеэкономической деятельности в обеих группах стран.

Annotation

The paper discusses questions of unbalanced foreign trade and principal absence of parity in trade opportunities between countries - recipients of souses and countries of post-industrial poll. The author presents model of unbalanced foreign trade, limits and conditions for its prolonged functioning, the way of dominant countries foreign-economic expansion and the way of producing sources countries protection. Expansion and protection activity becomes in transformations of foreign-economic activity infrastructure in both types of countries.

Ключевые слова

Неэквивалентная внешняя торговля, инфраструктура внешнеэкономической деятельности, трансформации инфраструктуры, страна-производитель, страна-реципиент, страна-доминант, страны постиндустриального пула

Key words

Unbalanced foreign trade, infrastructure of foreign-economic activity, transformations of infrastructure, producer country, recipient country, dominant country, countries of post-industrial poll.

В настоящее время не существует общепринятой и устоявшейся трактовки элементного состава инфраструктуры внешнеэкономической деятельности. Наиболее универсальным представляется отождествление данной инфраструктуры с совокупностью различных институтов, уменьшающих издержки и облегчающих внешнеэкономические трансакции. Данные институты представлены на международном уровне (МВФ, МБРР, ВТО и т.д.), а также на национальных уровнях, где к ним традиционно относятся департаменты внешней торговли, таможенные структуры, элементы транспортно-складского обеспечения международных трансакций, финансовые институты, содействующие ВЭД. Изменения рыночных конъюнктур на уровне международных контактов опосредуют трансформационные сдвиги в структуре и характере деятельности указанных институтов. Так, резкое увеличение объемов торговли по какому-либо относительно постоянному направлению приведет к росту транспортной составляющей обеспечения трансакций, росту численности персонала, задействованного в трансакционных процессах, повысит представительство финансовых

структур на протяжении всего указанного направления. Подразумевается и, традиционно, принимается как аксиома, что при осуществлении международных трансакций в длительном периоде должна существовать эквивалентность торговых балансов взаимодействующих сторон.

Вопросы эквивалентности в торговых отношениях актуализировались с развитием внешней торговли, так как априорно наибольший уровень неэквивалентности в торговых отношениях наблюдается при внешнеторговых сделках. Как ранее было отмечено, внешнеторговая деятельность имеет свою обеспечивающую подсистему, именуемую инфраструктурой, которая, как правило, развивается вслед за увеличением объемов внешней торговли, в свою очередь, опосредуя и ускоряя развитие последней. Трансформации инфраструктуры имеют определенное значение при формировании градиента неэквивалентности во внешнеторговых отношениях.

В свете обозначенных проблем хочется отметить, что классики политической экономии А. Смит [2, с. 333] и Д. Рикардо, строя свои модели внешней торговли, полностью осознавали неэк-

вивалентность последней и в своих построениях пытались найти такие условия, при которых она могла бы быть максимально приближена к равно выгодным условиям обмена. Все последующие теоретики внешней торговли стали априори считать ее эквивалентной, исходя из результатов научного наследия указанных выше авторов, и, как бы забывая, что те, в свою очередь, рассматривали идеальные условия, имеющие крайне ограниченные существование и спектр применения в реальной жизни. Именно этим можно объяснить несостоятельность современных теорий эквивалентности и взаимовыгодного обмена в части объяснения получения одними странами долговременных преимуществ и прогрессивного роста и регресса и стагнации других. Данные теоретические построения бесспорно справедливы в отношении одинаково развитых стран в ситуации глобального взаимопроникновения, но не подходят для рассмотрения внешнеторговых операций между любыми государствами мира, где, бесспорно, наблюдается долговременная неэквивалентность в торговых взаимоотношениях, характерная для состояния глобальной экспансии [4, с. 55]. Так, М. Интрилигейтор в связи с вопросом «кто оказывается в выигрыше от глобализации?», отмечает, что «фактически основную часть преимуществ получают богатые страны или индивиды. Несправедливое распределение благ от глобализации порождает угрозу конфликтов на региональном, национальном и интернациональном уровнях»[1].

Таким образом, выстраивая экстрополярную математическую модель неэквивалентной внешней торговли, мы должны принять за аксиому, что если одна из сторон постоянно извлекает из ситуации только прибыли, то вторая, безусловно, будет терпеть убытки. Если такая ситуация будет длиться достаточно долго, то это приведет к пол-

ному разорению более слабой стороны. Но так как этого не происходит, очевидно, сохраняется некоторое динамическое равновесие, которое позволяет доминирующим странам извлекать значительные прибыли из международной торговли и, при этом, позволяет выживать странам-производителям ресурсов. При этом, отмечается также некоторый рост уровня жизни в странах-экспортерах ресурсов, однако значительно меньший, как по темпам, так и по абсолютной величине, чем в лидирующих странах.

Механизмы подавления достижения паритета стран-партнеров во внешней торговле со стороны доминирующих государств проявляются постоянно, но не осознаются на бытовом уровне. При определенной формализации их можно сгруппировать следующим образом:

1. эффект использования продажной части развитой национальной инфраструктуры в международных транзакциях, включаемой в стоимость товаров;

2. использование возможностей и преимуществ реализуемой финансовой политики;

3. доминирование в производстве НИОКР и консервация собственной монополии в данной сфере;

4. применение эффекта моды, транслируемого в массовое сознание населения страны-контрагента;

5. PR- давление, направленное на формирование гуд-вилла доминирующей стороны и установление представления в массовом сознании стороны-производителя ресурсов связи между образом жизни населения доминанта и его экономическими успехами;

6. активное внедрение эффекта глобальной экспансии, в том числе и в виде превращения международных рыночных инструментов в квазирыночные (на примере биржевого инфраструктурного элемента).

1. Очевидно, что в случае продажи товара из страны с развитой инфраструктурой за пределы национального образования зарубежный потребитель оплачивает в стоимости товара и стоимость части национальной инфраструктуры, не получая никакой компенсации. Здесь мы имеем в виду, что в стоимость товара включены транспортные и финансовые издержки, являющиеся производными от национальной инфраструктуры. Однако, следует отметить, что для достижения эквивалентности в этом случае, в стоимость продаваемых ресурсов государствами со слабо развитой инфраструктурой им следует включать в их стоимость аналог несуществующей инфраструктуры, то есть ее отрицательную величину в модульном выражении, которую условно можно измерить стоимостью трудовой жизни поколений людей, которые вместо уплаты налогов и создания инфраструктуры, освоили и удержали территории залегания сырьевых ресурсов, а также обеспечили сохранение важных экологических ресурсов в неизменном состоянии (реликтовые леса, озера, реки).

2. Одним из универсальных механизмов представляется своеобразная финансовая политика, осуществляемая государствами-лидерами как напрямую, так и через посредство международных финансовых организаций, таких как МБРР и МВФ. Данные государства обладают значительными финансовыми резервами, которые являются плодами многолетнего накопления. У некоторых из них поступления от должников и процент от банковских операций составляет значительную часть их бюджета (Швейцария и др.). По этой же причине, являясь основными кредиторами указанных финансовых организаций, они обладают значительным влиянием на их руководство и, по существу, коллегиально определяют их инвестиционную политику. Основным

содержанием политики МВФ в отношении стран-производителей ресурсов является поощрение экспортно-ориентированных отраслей, т.е. увеличение объемов торговли ресурсами.

3. Обладая практически монопольным лидерством в области НИОКР, государства-лидеры имеют возможность получать монопольные сверхприбыли от продажи наукоемкой продукции и технологий в страны-экспортеры ресурсов, тем самым, в значительной степени удерживая вектор выгоды от внешней торговли в удобном для себя положении. При этом, на рынок поступают технологии и ноу-хау со значительных временных лагом отставания от флагманских аналогов, нередко это закреплено законодательно.

4. Под влиянием феномена моды во всем мире совершается множество покупок весьма обременительных для семейных бюджетов, не являющихся жизненно необходимыми, не увеличивающих безопасность, не удовлетворяющих социальные потребности, не увеличивающих самоуважения и не повышающих реальный статус покупателя. Так, многие жительницы стран Юго-Восточной Азии и Африки покупают колготы, необходимость ношения которых в данных регионах по физиологическим параметрам отсутствует. То есть, реально отмечается искажение классической пирамиды потребностей индивида по А. Маслоу.

5. Под влиянием массивного PR-давления страна-реципиент начинает тратить значительную часть своего бюджета на импорт навязываемого образа жизни, обеспечивая его, как правило, экспортом сырьевых ресурсов. При этом, оплачивая подобный импорт, она оплачивает одновременно долю инфраструктуры страны-доминанта и рекламные затраты на подготовку собственного населения к потреблению данного жизненного стереотипа.

6. В отношении трансформации рыночных механизмов в квазирыночные следует пояснить. Потребность в ресурсах из года в год неуклонно возрастает вследствие технического прогресса и роста населения, сами ресурсы представляют собой частично или полностью исчерпаемый товар, но рост цен на них отстает от увеличения спроса. Тогда, как, в отношении науко и техноёмких товаров следует отметить, что предложение их порой даже превышает спрос, но цены остаются высокими в долгосрочной перспективе. Так, стоимость литра чернил для принтера стоит значительно дороже литра бензина и литра крови. Именно это неопровержимо свидетельствует об изменении роли бирж и превращении их в квазирыночный инструмент.

Страны – продуценты ресурсов, представленные своими правящими элитами, защищаются от последствий

неэквивалентной торговли следующими способами:

А) попыткой компенсации экономических потерь политическими методами, вплоть до военных действий (почти не применяется в настоящее время);

Б) прекращением внешней торговли вообще или с явно доминирующей стороной, приносящей им постоянные убытки (устаревший способ, приводящий к отсталости в военной и технической областях);

В) попыткой уменьшения неэквивалентности с помощью изменений в собственной инфраструктуре – таможенные тарифные ограничения и пр. (данный способ стал менее эффективным в настоящее время вследствие правил и запретов ВТО, навязываемых странами постиндустриального пула) (рис. 1).

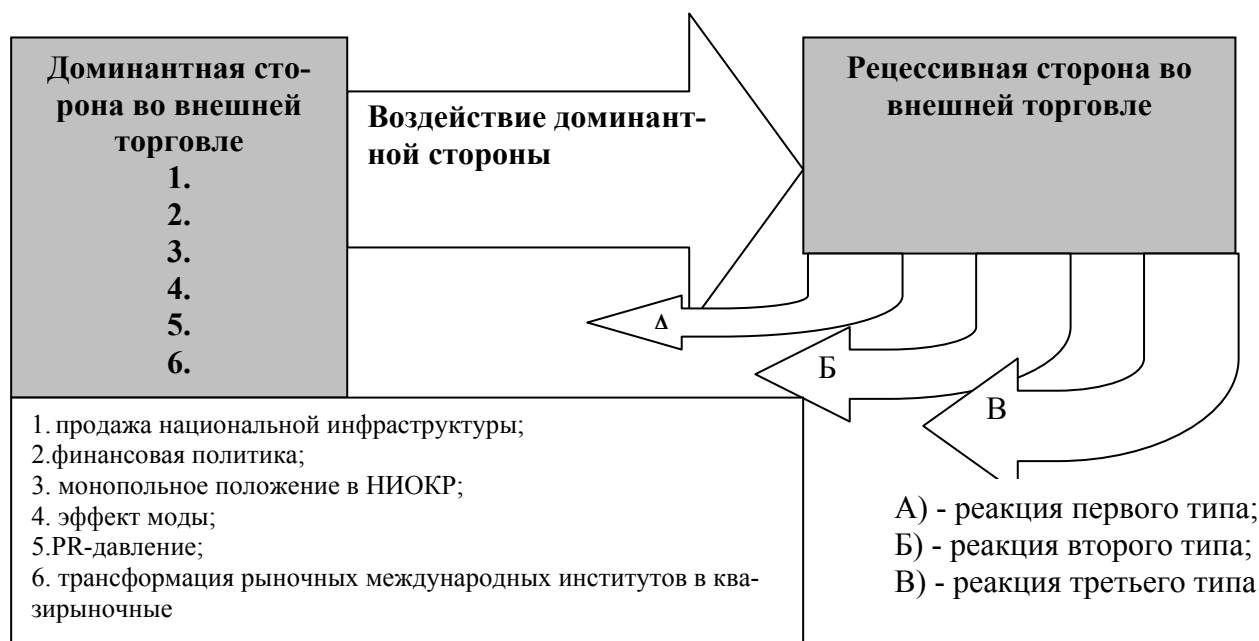


Рис. 1. Взаимодействие доминантной и рецессивной сторон в процессе неэквивалентной внешней торговли [3, с. 14]

Все описанные нами методы воздействия доминантной стороны проиллюстрированы выше. В исторической перспективе можно отметить примеры

ответных реакций всех видов, как по отдельности, так и комплексе.

Компенсация с помощью трансформации и развития собственной инфраструктуры нашла самое широкое

распространение на современном этапе, часто в сочетании с элементами противодействия второго типа. Если бы ни одна из этих форм защиты не применялась, то стороны, терпящие убытки в течение длительного времени, могли бы разориться, чего не происходит в реальности. Однако подобный прогноз является вполне вероятным. Во-первых, контроль над экономикой отдельных стран может перейти от суверенных правительств в другие руки, в том числе к наиболее сильным государствам, многонациональным или глобальным корпорациям и международным организациям. Вследствие этого возможен подрыв национального суверенитета. По данной причине глобализация может вызвать у национальных лидеров чувство беспомощности перед ее силами, а у электората – антипатию к ней. Такие настроения могут привести к проявлениям национализма и ксенофобии с призывами к государственному протекционизму, повлечь за собой рост экстремистских политических движений, что потенциально чревато серьезными конфликтами. Потеря национальными правительствами контроля над экономикой страны на первом этапе приведет к ее разрушению со стороны международных корпораций. Разрушение национальных экономик может произойти вследствие разрыва связей внутри экономической системы, разрыва связей между стадиями воспроизводства, присутствия диспропорций в уровне экономического развития между странами – глобальными центрами и периферийными странами, финансовой зависимости периферийных стран и периодических кризисов. На следующем этапе возможно установление нового государственного порядка, в котором национальное правительство уже не будет играть значащей роли. Причиной этому может стать потеря национальными правительствами контроля над своими гражданами в силу стандартизации об-

раза жизни, а ТНК получают влияние на управление поведением общества в целом.

Во-вторых, получение дополнительных выгод от экономического роста можно использовать совсем не для выравнивания уровня жизни разных социальных групп и разных стран, а для собственного укрепления получателя выгод. Это значит, что крупные компании, сконцентрировавшие в себе значительную часть богатств в настоящем, получают еще больше в будущем, используя для этого чужие ресурсы на неэквивалентной основе.

Однако поскольку в современных реалиях в течение длительного времени мы не наблюдаем подобного конца, стало быть, либо стороны, несущие потери, достаточно эффективно защищаются с помощью перечисленных выше механизмов, либо, что тоже может иметь место, полное разорение контрагента не входит в планы стороны, доминирующей во внешней торговле. Понятно, что в упомянутой неравновесной модели сторона, доминирующая во внешней торговле, будет стремиться сохранить свое главенствующее положение в течение как можно более длительного времени, используя практически те же самые механизмы, как с прямым, так и обратным знаком. Для этого доминирующая во внешней торговле сторона должна иметь абсолютное преимущество в военном отношении либо сама по себе, как, например США или Китай, либо в составе сильного военного блока, такого как НАТО, чтобы не допустить изменения соотношения по первому типу реакции. Она должна обладать абсолютным технологическим преимуществом, особенно в военной области и технологиях военного назначения – по той же причине, а также иметь возможность удерживать определенный дисбаланс цен в мировом масштабе или хотя бы на континентальном уровне в отношении экспортируемых и

импортируемых товаров. То есть цена ресурсов, даже исчерпаемых, должна быть всегда достаточно низкой, а цена экспорта – всегда относительно высокой (даже если это голливудские фильмы или кока-кола). Такую доминирующую позицию необходимо непременно подкреплять перманентной и мощной PR – компанией, закрепляющей такой ценовой дисбаланс, под предлогом того, что в экспортируемых товарах высокая цена обусловлена высокоинтеллектуальной составляющей, а также постоянной заменой устаревших образцов на более современные.

При данных условиях указанная экономическая модель будет действовать, при этом, неэквивалентность торговли сохранится на определенном уровне, позволяющем рецессивной стороне существовать не погибая, а доминирующей стороне – получать все возрастающие прибыли. Понятно, что стороны, недовольные подобным положением, будут пытаться изменить ситуацию, действуя по всем трем указанным типам реакций, но описанные выше преимущества позволяют более успешной стороне удерживать неравновесное положение системы неопределенно длительное время. Конечно, это равновесие не будет статическим, а будет являться алгебраической суммой действий обеих сторон: одних – по защите своих рынков с помощью изменений в инфраструктуре ВЭД, других – по подавлению этих усилий (в том числе с помощью устава ВТО).

При этом равновесие в разные периоды времени может и непременно будет несколько смещаться в том или другом направлении и возможны провалы, в силу ряда причин, стран из рецессивной группы в доминирующую, и наоборот (Япония, Германия, Южная Корея – вверх; Аргентина и Великобритания – вниз). В целом, эта математическая модель объективно описывает состояние глобального внешнеторгово-

го дисбаланса на протяжении последних ста лет.

В общем виде предложенная нами модель неэквивалентной внешней торговли может быть описана следующим образом:

$S_d \neq S_r$, где S_d – внешняя торговля доминирующей стороны, а S_r – рецессивной стороны;

$S_d > S_r$ на некую величину N , где N – величина, выражающая разницу внешнеторговых балансов S_d и S_r ; таким образом –

$S_d - N = S_r$, тогда $S_d = S_r + N$, следовательно $S_r + N = S_r(F_1 + F_2 + F_3)$ где

F_1 – ответная реакция первого типа (военные действия);

F_2 – ответная реакция второго типа (полное закрытие рынков);

F_3 – ответная реакция третьего типа (изменения в составляющих инфраструктуры ВЭД).

F_1, F_2, F_3 , являясь функциями ответных реакций, тесно связаны с S_r .

Совокупно сумма $F_1 + F_2 + F_3$ определяется выражением «протекционистские издержки». Основной задачей действующей математической модели является выявление смысла и зависимости N . Путем преобразования получаем:

$$N = S_r(F_1 + F_2 + F_3) - S_r, \text{ тогда}$$

$N = S_r\{(F_1 + F_2 + F_3) - 1\}$, или, что то же $N = S_r\{1 - (F_1 + F_2 + F_3)\}$. В этом случае, если $N = 0$, то $F_1 + F_2 + F_3 = 1$, но этого по условиям нашей модели не бывает никогда. N может лишь менять значения от приближающегося к нулю до единицы, также как и сумма $F_1 + F_2 + F_3$ изменяется по условиям нашей модели от стремления к нулю до единицы. Таким образом, выявляется обратная зависимость величины N – разности внешнеторговой прибыли от алгебраической суммы $F_1 + F_2 + F_3$, выражающей функцию протекционистских мер. Чем эффективнее подавляемая сторона защищается с помощью $F_1 + F_2 + F_3$, тем меньше совокупная внешнеторговая сверхприбыль N у подавляющей стороны. И

наоборот, сверхприбыль N будет максимальной при отсутствии эффекта – стремлении к нулю – комплекса защитных мер $F_1+F_2+F_3$. Может показаться странным, что мы не исключили из комплекса защитных «протекционистских» мер функцию военной компенсации (F_1) понесенного внешнеторгового ущерба, хотя в чистом виде эта функция почти не применяется в мировой экономической практике с момента появления оружия массового поражения, в отношении стран, им обладающих, сделавшего бессмысленными, ввиду неоправданного ущерба для обеих сторон, попытки компенсации внешнеторговых потерь путем военного грабежа. Тем не

менее, военная составляющая присутствует в значительной мере в экономиках как доминирующих, так и рецессивных стран как в порядке фактора сдерживания, так и в прямом применении, чему в настоящей истории имеются примеры (Ирак, Югославия) и поэтому она оставлена нами в модели, хотя в современных условиях F_1 стремится к нулю в большинстве случаев, рассматриваемых внешнеэкономических дисбалансов.

Визуально найденные математическим путем закономерности и характер взаимозависимостей между N и $F_1+F_2+F_3$ иллюстрируются на представленном графике (рис. 2).

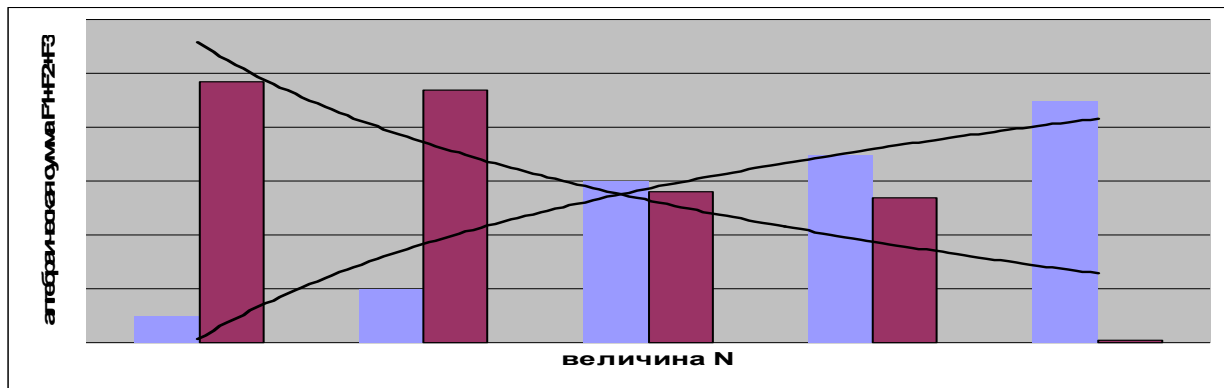


Рис. 2. Демонстрация динамического равновесия между N и $\sum F_{1,2,3}$
(Составлено автором)

На графике точкой пересекания кривых зависимостей N и $F_1+F_2+F_3$ определяется момент динамического равновесия неэквивалентной внешней торговли, существующей в каждый отдельный период времени. При изменении той или иной кривой точка равновесия будет смещаться вверх или вниз, демонстрируя увеличение или уменьшение неэквивалентной внешнеторговой разницы.

Итак, политическое, экономическое и частично военное давление приводят к искажению стоимостной ресурсной пирамиды и превращению традиционных инфраструктурных рыноч-

ных механизмов (бирж) в квазирыночные.

Соответственно, процесс ценообразования в отношении преимущественно сырьевых ресурсов трансформируется в квазирыночный. Сгладить неэквивалентность внешней торговли рецессивная сторона пытается трансформациями инфраструктурной подсистемы экономики.

Неэквивалентность внешнеэкономической деятельности в сочетании с феноменом экономической глобализации в течение последних 10 – 15 лет сместила динамическое равновесие в пользу стран, опосредующих глобальную экспансию, что обусловило образо-

вание значительного объема фиктивной денежной массы и, тем самым, спровоцировало развитие финансового кризиса, переросшего в мировой экономический кризис.

Библиографический список

1. Интрилигейтор М. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.PTPU.ru/Issues/6_98/pub_1.htm
2. Смит А., Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. - 684 с.
3. Федыко В.П., Бондаренко В.А. Инфраструктура внешнеэкономической деятельности России: эволюция, проблемы формирования и тенденции развития – Ростов-н/Д, 2004. – 266 с.

4. Фишер Г., Глобализация мирохозяйственных отношений. Сущность, формы и перспективы. М. 1999. - 153 с.

Bibliographic list

1. M. Intriligator. Globalization is the cause of international conflicts [Online resource]. – Access: http://www.PTPU.ru/Issues/6_98/pub_1.htm/.
2. A. Smith. Analysis of nature and causes of nation's wealth. Moscow. 1962. P. 684.
3. V.P. Fedko, V.A. Bondarenko. Infrastructure of international activity of Russia: evolution, problems and tendencies of functioning. Rostov-on-Don. 2004. – 266 p.
4. G. Fisher. Globalization of international relations. Nature, types and perspective. Moscow. 1999. – 153 p.

Р. А. Алу

ВЫБОР КАЧЕСТВА И ДОСТУПА К МЕДИЦИНСКИМ УСЛУГАМ ДЛЯ РОССИЙСКИХ И СИРИЙСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Аннотация

В данной статье рассматриваются: общие показатели, характеризующие системы здравоохранения в Российской Федерации и Сирийской Арабской Республике, исследованы направления развития указанной системы в соответствии с их социально-экономическими результатами, данная статья базируется на общественном мнении граждан (потребителей), и экономико-финансовые политики указанных государств на удовлетворение потребности нации по охране здоровья.

Annotation

In this article are considered: general indicators of the health care system in the Russian Federation and the Syrian Arab Republic, to examine its direction of development of this system in accordance with their socio-economic outcomes based on public opinion of the citizens (customers) and economic and financial policies these States to meet the needs of the nation health.

Ключевые слова

Здравоохранение, фонд общественного мнения, потребитель, медицинские услуги, качество, бюджет.

Keywords

Health care, the foundation of public opinion, consumer, medical services, quality, budget.

Состояние функционирования российской системы здравоохранения характеризуется общими и особенными подходами ее рассмотрения в контексте трансформации советской системы государственного управления сферой медицинских услуг к мировому опыту развития данной сферы. Вместе с тем всесторонняя оценка текущего и перспективного развития здравоохранения требует выхода за пределы узкоотраслевого подхода ее рассмотрения. Экономико-финансовый аспект обеспечения ее современной модернизации, повышения качества и эффективности медицинских услуг для населения требует, безусловно, и научно обоснованного выявления общественных оценок состояния здравоохранения, ожидаемой результативности от предоставляемой медицинской помощи на основании диагностики и мониторинга общественного мнения. В этой связи целью настоящей работы стал анализ развития национальных систем здравоохранения РФ и САР; финансового обеспечения здравоохранения, состояния здоровья граждан и их удовлетворенности получаемой медицинской помощью; выработка приоритетных направлений регулирования отношений в данной сфере.

Данные официального статистического учета¹ в РФ за последний период их наблюдения (2000-2007гг.) показывают, что общий объем заболеваемости за это время возрос с 106,328 чел. до 109,571чел. больных первичного учета регистрации, или с уровня 730,5чел. (2000г.) до 771 чел. (2007г.) на 1000 чел.

¹См.: Федеральная служба государственной статистики. Здравоохранение//www.gks.ru/wps/portal/!ut/p/.cmd/cs/.ce/7_0_A/s/7_0_344/_th/J_0_CH/_s.7_0_A/7_0_FL/_s.7_0_A/7_0_344

населения. Особенно высокие доли среди распространенных заболеваний занимали (на 1000 чел. нас.) в границах периода: болезни органов дыхания (317,2 чел. и 302,3 чел., снижение -14,9 чел.), травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин (86,2 чел. и 92чел., рост +5,8 чел.), осложнения беременности, родов и послеродового периода (52,9 чел. и 68,2 чел., +15,3 чел.), болезни кожи и подкожной клетчатки (44 чел. и 50,4 чел., +6,4 чел.), болезни мочеполовой системы (37,6 чел. и 48,8 чел., +11,2 чел.), некоторые инфекционные и паразитарные болезни (44,3 чел. и 37,5 чел., -6,8 чел.), болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани (30,6 чел. и 35,3 чел., +4,7 чел.) и др. За пореформенный период отмечается уменьшение в целом количества больничных и больнично-амбулаторных учреждений. Если в 1990г. в России насчитывалось 12,8 тыс. больниц и 21,5 тыс. лечебных амбулаторно-поликлинических учреждений, то в 2007 г. их стало соответственно 6,8 тыс. и 18,8 тыс.²

На фоне благоприятной динамики за период 1992-2007гг. некоторого роста числа врачей (всего с 637чел. до 707 тыс. чел. или с 42,9 чел. до 49,8 чел. на 10 тыс. чел. насел.) падала численность среднего медицинского персонала (с 1709 до 1542 тыс. чел. или со 115 чел. до 109 чел. на 10 тыс. чел.

Представляемые общероссийскими социологическими службами данные исследований выделяют актуальные направления общественной ди-

² См.: Федеральная служба государственной статистики. Здравоохранение//www.gks.ru/wps/portal/!ut/p/.cmd/cs/.ce/7_0_A/s/7_0_344/_th/J_0_CH/_s.7_0_A/7_0_FL/_s.7_0_A/7_0_344

агностики состояния российского здравоохранения и оценки предоставляемых медицинских услуг их потребителем, то есть так называемая “самооценка”.

Рассмотрим самооценку состояния здоровья российских граждан. Сравнительные данные общенациональных российских опросов показывают как позитивные изменения, так и негативные характеристики самооценки здоровья и его защищенности у российских граждан. Мониторинговые срезы удовлетворенности состоянием здоровья россиян с 1996 по 2007 гг., проводившиеся социологической службой Левада-Центр¹, показывают рост благожелательных оценок с 51% до 62% и соответственно сокращение негативного восприятия с 47% до 38%. Эти изменения происходили на фоне некоторого расширения ресурсных финансовых возможностей населения по обеспечению расходов на поддержание и восстановление здоровья. Число граждан, подтвердивших отказ от лечения и восстановления здоровья по причинам постоянной нехватки денег за тот же период, сократилось с 41% до 34%.

По данным Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), наблюдалось (2006-2008гг.) динамическое равновесие в самооценке гражданами своего здоровья². Ее производные показатели составлялись из следующей самоидентификации здоровья респондентов: «очень хорошее» состояние здоровья отмечают 4-3%, «хорошее» – 27-24%, «удовлетворительное» – 45-49%, «слабое» – 19-18%, «очень слабое» – 5% (затруднились ответить 1%). При этом удовлетворенность в целом состоянием здоровья членов семьи выразили за тот же период 54-56% респон-

дентов, не удовлетворены им – 45%-40%.

По данным Аналитического Центра Юрия Левады (Левада-Центр)³ отмечается рост удовлетворенности респондентов системой здравоохранения РФ с 2002 по 2008 гг. с 11% до 18%. При этом соответственно уменьшилась доля лиц, придерживающихся противоположного мнения соответственно с 62% до 58% (при сохранении нейтральных мнений в пределах 23%). Вместе с тем, указанный показатель критических оценок состояния сферы российского здравоохранения остается слишком высоким, охватывающим постоянно более половины аудитории опросов. Около половины россиян (45%) показывают, что «современные российские врачи обладают низким уровнем квалификации, профессиональных знаний, в то время как считают их квалификацию высокой треть респондентов (34%)»⁴. При этом не менее 2/5 граждан (42%), обратившихся за медицинской помощью, лично сталкивались с врачебными ошибками. Их причины связываются, прежде всего, с непрофессионализмом медиков и их нежеланием повышать свою квалификацию (позиция 39% респондентов), а также «безалаберностью», «халатным отношением» к работе, равнодушием к профессии, коррупцией и даже пьянством на рабочем месте (33%)⁵.

Оценка доверия профессионализму медицинского персонала характеризуется существенной высокой степенью сомнения в перспективах адекватно предоставляемой им медицинской помощи. По данным ФОМ (2006г.) постоянные сомнения в правильности постановки диагноза и лечения выразили более трети респондентов (36%), каждый десятый (11%) указал на их частые

¹ См.: Здравоохранение. – Левада-Центр//www.levada.ru/community.html

² См.: Национальный диагноз – 2008. ВЦИОМ. Пресс-выпуск №1054. 24.09.2008 // www.wciom.ru

³ См.: Здравоохранение. – Левада-Центр//www.levada.ru/community.html

⁴ Иванова М. Престиж белого халата // Социальная реальность. 2007. №4. С. 32.

⁵ См. Иванова М. Указ. соч. С. 32-33.

проявления, редкость непрофессионализма выделила пятая часть пациентов (20%) и лишь 5% указали на единичность такого случая¹.

Отношение к системе коммерческой медицины, предоставлению платных медицинских услуг для населения, на раннем этапе (данные опроса ФОМ 2002г.²) носило характер некоторого равновесия полярных реакций в отношении необходимости или ненужности предоставления коммерческих медицинских услуг (по 48%). При этом около трети респондентов (31%) указывали на оплату ими работы врачей в бюджетных медучреждениях, где услуги должны оказываться безвозмездно, поэтому более половины обратившихся к врачам (54%) воспринимали данные платежи как взятки.

Эти данные разнятся с преобладающим выбором основной частью населения системы государственного медицинского обслуживания по данным мониторинга ВЦИОМ-а (2006-2009гг.)³. Они указывают на устойчивый выбор большей частью граждан (при наличии у них заболевания) государственного учреждения, бесплатной (то есть обслуживающей по полису) поликлиники, больницы на уровне 52-51% респондентов. Ориентируются на самолечение – 37-33%, обращаются в платное медучреждение 6-8%, прибегают к нетрадиционной медицине 2%, ничего не предпринимают 3-4%. Проблемы российского здравоохранения в значительной степени выделяются при сравнении его основных показателей не только с аналогичным положением в ведущих мировых державах, но и в развивающихся странах.

¹ См. Иванова М. Указ. соч. С. 33.

² См. Иванова М. Указ. соч. С. 34.

³ См.: Бесплатная медицина и самолечение: российский рецепт спасения от болезней. ВЦИОМ. Пресс-выпуск №1211. 28.04.2009 // www.wciom.ru

Проводимая с 1995г. в Сирии политика здравоохранения и демографическая политика ограничения рождаемости населения взаимосвязаны именно в том, что «ежегодные темпы роста населения за последние два десятилетия, оказывая давление на образование, здравоохранение и другие услуги, затрудняют, улучшение качества социальных услуг, препятствуют процессу роста доходов и развитию в целом, сдерживая общее повышение качества жизни»⁴. Местными экономистами отмечается⁵, что превышение более, чем наполовину расходов средней сирийской семьи по оплате услуг здравоохранения, обрекает ее фактически на нищету. При постепенном росте доли финансирования здравоохранения от ВВП Сирии с 0,22 до 1,66% и 4% (соответственно 1985-2004 гг.; 2008 г.) национальными экспертами⁶ признается его существенное отставание от аналогичных расходов (2008г.) таких ведущих стран, как США (12%), Исландия (8,8%), Франция (7,7%), и некоторых развивающихся стран, таких как Куба (6,3%), Турция (5,4%). Среди арабских стран, таких как Иордания (4,2%), Алжир (3,3%), Судан (1,9%), позиции Сирии выглядят предпочтительнее (4%).

В целом же характеризующие Сирию тенденции присущи и для замедленных темпов финансирования потребностей российского здравоохранения. Начало 2000-х годов сопровождалось продолжением сокращения финансирования российского здравоохранения.

⁴ Д-р Мухаммед аль-Аль-Хаузен Satoof. Указ. соч.

⁵ Д-р Фуад Мохаммед Фуад. Указ. соч.

⁶ См.: Д-р Абдул-Хади аль Рифаи, д-р Валид Амер, Синан Диб. Прогресс показателей медицинского обслуживания в Сирии и их роль в его развитии // Tishreen университет. Журнал исследований экономических и правовых наук. 2006. №1.// www...; Развитие финансирования системы здравоохранения в Сирийской Арабской Республике//...//www...; Д-р Фуад Мохаммед Фуад. Указ. соч.

ния, снижая долю государственных расходов в структуре ВВП с 3,1% до 2,9% (2002-2003гг.), ориентируясь на возможные улучшения тенденции оптимизированных прогнозов роста указанных расходов до 4,8% (на 2007г.)¹. В обсуждаемой Концепции развития здравоохранения до 2020 года, представленной министром здравоохранения и социального развития РФ Т.А. Голиковой, отмечается, что «рост показателя продолжительной жизни в 2005-2007 годах в значительной степени связан с увеличением расходов на медицинскую помощь с 2,6% ВВП в 2005 году до 2,9% ВВП в 2007 году, а расходов на здравоохранение в целом – с 3,2% ВВП в 2005 году до 3,5% ВВП в 2007 году»². Эксперты указывают на приоритетность поэтапного повышения бюджетного обеспечения здравоохранения и доведения его в среднесрочной перспективе до уровня 5% от ВВП³.

Сходство проблемных зон российского здравоохранения с аналогичной сферой таких стран, как Сирия наблюдается и в отношении существенных диспропорций медобслуживания на межрегиональном уровне. По Сирии тенденции начала 2000-х гг. показывают сохранение разрыва между явно малой группой регионов с высоким уровнем реализации территориальных программ государственных гарантий с показателем от 70%-100% от нормативного (в

2001-2003гг.) и группой с низким уровнем данного показателя на уровне менее 40% от нормативного (от 34 до 61 за аналогичный период). Программными документами российского правительства признается сохранение данного положения, указывая при анализе финансовых показателей реализации территориальных программ государственных гарантий (ТПГГ) на их дефицит в 60 субъектах РФ, составивший 65,4 млрд. руб. (2007 г.)⁴. При этом бремя издержек на недополученные медицинские услуги или неэффективную медицинскую помощь перекладывается на граждан, вынужденных обращаться за помощью к коммерческой медицине. Это отражается в растущем, но по-прежнему низком уровне финансирования российского здравоохранения.

В среднем на душу населения (рост с 100-168 долларов США в 2000-2003гг. до средне нормативного уровня 170 долларов США (2007г.)⁵. Позиции России в этом вопросе, хотя и опережают соответствующие показатели (в долларах США, 2008г.) Сирии (58\$), как и отстающих арабских стран: Палестины (138\$), Судана (25\$) и др., но явно проигрывают другим более успешным странам региона – Катару (992\$), Иордании (200\$) и др.⁶ При этом и внутри России отмечается существенный разрыв фактически сложившихся подушевых нормативов ТПГГ от 1 723 рубля в Республике Ингушетии до 26 918 рублей в Чукотском автономном округе при среднем нормативе по РФ в 5 150 рублей (2007г.)⁷.

¹ См.: Флек В.О. Финансирование российского здравоохранения: проблемы и перспективы / Под ред. дейст. чл. РАМН В.И. Стародубцева. М. 2005. С. 13, 16.

² См.: Концепция развития здравоохранения до 2020 года. Экспертная площадка открытого обсуждения Концепции развития здравоохранения до 2020 года //www.zdravo2020.ru

³ См.: Социальные аспекты проектов федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов. Материалы Аналитического вестника Совета Федераций //www.socpolitika.ru/rus/social_policy_monitoring/document4777.shtml

⁴ Концепция развития здравоохранения до 2020 года //www.zdravo2020.ru

⁵ См. Флек В.О. Указ. соч. С. 156; Концепция развития здравоохранения до 2020 года //www.zdravo2020.ru

⁶ См.: Д-р Фуад Мохаммед Фуад. Можно ли измерить здоровье. 2008-02-16//www.pediatrics-alep.com;

⁷ См.: Концепция развития здравоохранения до 2020 года //www.zdravo2020.ru

Среди стратегических целей российского здравоохранения называются¹:

- прекращение к 2011 году убыли населения Российской Федерации и доведение численности до 145 млн. человек к 2020 году;
- увеличение ожидаемой продолжительности жизни населения до 75 лет;
- снижение общего коэффициента смертности до 10 (то есть в 1,5 раза по отношению к 2007 году);
- снижение показателя младенческой смертности до 7,5 на 1000 родившихся живыми (на 20% по отношению к 2007 г.);
- снижение показателя материнской смертности на 100 000 родившихся живыми до 18,6 (на 15,7% по отношению к 2007 г.);
- формирование здорового образа жизни населения, в том числе снижение распространенности употребления табака до 25% и снижение потребление алкоголя до 9 л в год на душу населения;
- повышение качества и доступности медицинской помощи, гарантированной населению Российской Федерации.

Актуальность движения в общем направлении с российскими подходами повышения эффективности системы здравоохранения подтверждается базовыми показателями аналогичной сферы Сирии. К позитивным аспектам итогов ее развития следует отнести²:

- увеличение средней продолжительности жизни населения с 57 лет (1970-1975гг.) до 71,5 лет (2004 г., из них 70 лет у мужчин, 72,1 у женщин);

- снижение коэффициента смертности до 3,2 чел. на 1000 чел. населения в (2004 г., 3,4 – в 2001г., 8,1 – в 1995г.);

- снижение показателя младенческой смертности до 18,1 на 1000 чел. (2004г., 24 – в 2001г, 33 – в 1995г.);

- снижение показателя смертности у детей до 5 лет до 20 чел. на 1000 чел. (2004г, 29 чел.– в 2001г., 41,7 чел.– в 1995г.);

- высокий уровень охвата прививок для иммунизации населения (99%).

К негативным тенденциям функционирования системы сирийского здравоохранения национальные эксперты относят следующие направления: развитие территориальной сети здравоохранения отличается крайне неравномерным распределением инфраструктуры ее объектов; наибольшая концентрация государственных и частных больниц наблюдается (2003г.) в провинциях: Халеб (соответственно 9 и 99); Дамаск (17 и 37); Хама (3 и 42); Риф Димашк (10 и 29); Хомс (8 и 30); а в Суайда (1 и 2), Дара (4 и 4), Латакия (4 и 12), Ракка (2 и 14), Тартус (4 и 15). По числу жителей на 1 койко-место выделяются: провинции с менее интенсивной потенциальной нагрузкой – Дамаск (291 чел.), Тартус (486), Суайда (644), Латакия (709), Халеб (828) и провинции с повышенной потенциальной потребностью – Идлеб (1750), Хасеке (1469), Риф Димашк (1239), Дара (1175), Хомс (1053), Хама (1026).

Из данных проведенного анализа допустимо считать, что соотношение между наиболее высоким отложенным спросом на услуги медицинских специалистов и реальным его обеспечением имеет относительно благоприятные пропорции в провинциях Дамаск, Ракка, Суайда, неблагоприятные – в регионах Хасеке, Дейр-эз-Зор, Идлеб то есть высокая насыщенность больничной инфраструктуры вполне обоснована в про-

¹ См.: Концепция развития здравоохранения до 2020 года//www.zdravo2020.ru

² Статистические данные приводятся по: Д-р Абдул-Хади аль Рифаи, д-р Валид Амер, Синан Диб. Указ. соч.

винциях Халеб, Дамаск, Хама, Риф Димашк, Хомс с позиций повышенной потенциальной нагрузки, обусловленной наиболее высокой концентрацией проживающего здесь населения страны. Но если для Халеба и Дамаска спрос и предложение примерно уравновешены, то для Риф Димашк, Хомса и Хамы потенциально отложенный спрос еще не вполне насыщен.

Среди других наиболее важных проблем сирийского здравоохранения следует выделить такие, как высокая стоимость лекарств и медикаментов; высокие тарифы по оплате медицинских услуг, различия в уровне квалификации, технологичности и качестве предоставляемой медицинской помощи в государственных и коммерческих медучреждениях; недостаточность действующей системы оценки эффективности работы государственных медучреждений, обеспечивающей повышение качества предоставляемой медицинской помощи для населения; необходимость совершенствования системы профессиональной подготовки, аспекта медицинских услуг.

В современных условиях приоритетной задачей государственного управления отраслью национального здравоохранения САР должно выступать принятие соответствующих действий:

- по наращиванию объемов выделяемых государством бюджетных средств на развитие системы здравоохранения;
- формированию системы взаимно согласованных показателей бюджетного обеспечения расходов медицинских учреждений на профессиональную деятельность;
- созданию условий для равномерного размещения инфраструктуры объектов здравоохранения в стране, обеспечивающей равный доступ к получению необходимой медицинской помощи нуждающихся в них граждан.

Реализация указанных мер, актуальных как для России, так и для Сирии, позволит повысить конкурентоспособность медучреждений, специалистов, страховых организаций при системной поддержке и мерах государственного регулирования гарантированной медицинской помощи для нуждающихся в ней граждан. Все это позволит обеспечить на должном уровне права и законные интересы потребителей медицинских услуг. Они должны способствовать сближению возможностей финансирования медицинской сферы государством и бизнесом через стимулирование, руководствуясь не только выгодами отраслевых хозяйствующих субъектов, производителей и распорядителей медицинских услуг и их потребителей, но развитием инвестиций в человеческий капитал, выравниванием ресурсных возможностей получения доступной, разнообразной, качественной медицинской помощи для граждан России и Сирии.

Библиографический список

1. Бесплатная медицина и самолечение: российский рецепт спасения от болезней. ВЦИОМ Пресс-выпуск №1211. 28.04.2009 // www.wciom.ru
2. Федеральная служба государственной статистики. Здравоохранение // www.gks.ru/wps/portal/!ut/p/.cmd/cs/.ce/7_0_A/s/7_0_344/th/J_0_CH/_s.7_0_A/7_0_FL/_s.7_0_A/7_0_344.
3. Здравоохранение. – Левада-Центр // www.levada.ru/community.html
4. Иванова М. Престиж белого халата // Социальная реальность. 2007. №4. С. 31-45.
5. Национальный диагноз – 2008. ВЦИОМ. Пресс-выпуск №1054. 24.09.2008 // www.wciom.ru
6. Флек В.О. Финансирование российского здравоохранения: проблемы и перспективы / Под ред. дейст. чл. РАМН В.И. Стародубцева. М.: ООО «Тэтис Паблিশн». 2005. – 199с.

7. Концепция развития здравоохранения до 2020 года. Экспертная площадка открытого обсуждения Концепции развития здравоохранения до 2020 года // www.zdravo2020.ru

8. Социальные аспекты проектов федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов. Материалы Аналитического вестника Совета Федераций // www.socpolitika.ru/rus/social_policy_monitoring/document4777.shtml

9. Д-р Абдул-Хади аль Рифаи, д-р Валид Амер, Синан Диб. Прогресс показателей медицинского обслуживания в Сирии и их роль в его развитии // Tishreen университет. Журнал исследований экономических и правовых наук. 2006. №1 www.tishreen.shern.net/new%20site/univmagazine/VOL282006/Eco/No1/12.doc.

10. Д-р Мухаммед Аль-Хаузен Сатоф. Развитие демографической политики в Сирии // Журнал исследований в области экономических и юридических наук. №3. 2006 www.tishreen.shern.net/new%20site/univmagazine/VOL282006/Eco/No3/13.doc.

11. Д-р Фуад Мухаммед Фуад. Можно ли измерить здоровье. 2008-02-16 // www.pediatrics-alep.com.

Bibliographic list

1. Free medicine and self-medication: a Russian recipe rescue from disease. VCIOM Press-release № 1211. 28.04.2009 // www.wciom.ru

2. Federal State Statistics Service Health // www.gks.ru/wps/portal!/ut/p/.cmd/cs/.ce/7_0_A/.s/7_0_344/_th/J_0_CH/_s.7_0_A/7_0_FL/_s.7_0_A/7_0_344.

3. Health. - Levada-Center / / www.levada.ru/community.html

4. Ivanov M. Prestige white coat / Social Reality. 2007. № 4. S. 31-45.

5. National diagnosis - 2008. VTsIOM. Press-release № 1054. 24.09.2008 / / www.wciom.ru

6. Fleck VO Financing of the Russian health care: Problems and Prospects, Ed. Action. tsp. RAMS VI Starodubtseva. M.: ООО "Tetis Pablshn. 2005. - 1995.

7. The concept of health development until 2020. Expert market open discussion of the Concept of Health until 2020 / / www.zdravo2020.ru

8. Social aspects of projects the federal budget and the budgets of state extra-budgetary funds for 2008 and the planned period 2009 and 2010. Materials Analytical bulletin of the Federation Council // www.socpolitika.ru/rus/social_policy_monitoring/document4777.shtml

9. Dr. Abdul-Hadi Al Rifai, Dr. Walid Amer, Sinan Dib. Progress indicators of health care in Syria and their role in its development / / Tishreen University. Journal of studies on economic and legal sciences. 2006. № 1 www.tishreen.shern.net/newsite/univmagazine/VOL282006/Eco/No1/12.doc.

10. Dr. Mohammed Al-Hausen Satof. The development of population policies in Syria // Journal of Research in the field of economic and yuridicheskikh nauk. №3. 2006 www.tishreen.shern.net/newsite/univmagazine/VOL282006/Eco/No3/13.doc.

11. Dr. Fouad Mohammed Fouad. Can you measure health. 2008-02-16 // www.pediatrics-alep.com.

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ В ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЯХ

Аннотация

Возрастание конкуренции на мировых рынках, а также высокий темп развития НТП усилили роль нематериальных активов как ключевых факторов в обеспечении конкурентоспособности зарубежных компаний.

Зачастую на отечественных предприятиях нет практики управления нематериальными активами, в этой связи необходима разработка теоретико-методологических основ управления нематериальными активами на основе анализа и осмысления зарубежного опыта в данной области.

В статье «Современный подход к управлению нематериальными активами в зарубежных компаниях» рассматриваются основные концепции управления нематериальными активами в зарубежных фирмах.

Annotation

Increasing competition in world markets, as well as the high rate of technological progress increased the role of intangible assets as key factors in ensuring the competitiveness of foreign companies.

Often at the domestic enterprises is not a practice management of intangible assets, in this regard is necessary to develop theoretical and methodological foundations of management of intangible assets based on the analysis and interpretation of foreign experience in this field.

In an article entitled "Modern approach to the management of intangible assets in foreign companies" describes the main foreign approaches to the management of intangible assets.

Ключевые слова

Интеллектуальная собственность; нематериальные активы; гудвилл; патент; брэнд.

Keywords

Intellectual property, intangible assets, goodwill, patents, brand.

Результаты экономических реформ последних десятилетий в РФ свидетельствуют о недостаточной эффективности применяемых методов и моделей развития рыночных отношений. Сегодня ситуация усугубляется мировым финансовым кризисом, в результате которого тысячи предприятий не только в России, но и за рубежом оказались на грани банкротства. Возникают все новые проблемы в формировании и реализации механизмов осуществления

структурной, инвестиционной, финансовой, инновационной политики на всех уровнях, включая основное звено хозяйственной системы – предприятие. Недостаточно устойчивое состояние многих российских предприятий остро ставит задачу интенсивного поиска и реализации действенных мер, обеспечивающих условия для мобилизации внутренних резервов на предприятии.

Международный опыт ведения хозяйственной деятельности показыва-

ет, что конкурентная борьба идет не столько за обладание материальными ценностями, сколько за способность к разработке и внедрению инноваций организационного, коммерческого и технологического характера.

Смена доминант в конкуренции у российских субъектов предпринимательской деятельности еще не произошла, что можно объяснить отсутствием эффективного механизма идентификации, оценки и управления нематериальными активами (НМА) в целом и интеллектуальной собственностью (ИС), в частности. В результате ИС задействована в предпринимательской деятельности достаточно слабо. Субъективные препятствия для вовлечения ИС в хозяйственный оборот способствуют ее утечке за рубеж, а отечественная хозяйственная среда и российский бизнес лишаются важнейших конкурентных преимуществ. Именно это обуславливает необходимость модернизации системы управления НМА с целью повышения конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности в условиях обостряющейся конкурентной борьбы, за счёт активного использования корпоративных знаний.

Таким образом, в условиях жёсткой конкуренции и динамично развивающейся науки главным ресурсом повышения конкурентоспособности предприятия становится превращение знания в НМА. Эффективное управление НМА как целостной совокупностью имеющихся интеллектуальных ресурсов позволит хозяйствующему субъекту активизировать процессы производства, распространения и использования новаций внутри организации.

Корпоративное знание – это знание, создаваемое (либо приобретаемое), используемое и распространяемое фирмой для достижения поставленных перед ней целей и решения задач. Это результат затраченных сотрудниками организации умственных, временных или

иных ресурсов либо это внешнее знание, приобретаемое корпорацией [1, с. 31].

Корпоративные знания состоят из двух элементов: инновационных знаний, которые фирма либо сама создаёт, либо привлекает извне; рутинных знаний – устоявшихся знаний фирмы, которые она использует в своей повседневной деятельности.

Существуют условия перехода инновационного знания в рутинное:

1) соответствие инновационного знания сфере деятельности корпорации либо её структурных подразделений;

2) необходимость данного знания сотрудникам для повышения эффективности их труда;

3) наличие специалистов достаточного уровня квалификации либо возможность их найма;

4) полезность для корпорации (экономия различных видов ресурсов, повышение эффективности работы отдела, корпорации).

Другой критерий классификации корпоративных знаний – степень их формализации.

- Формализованные знания – знания, которые могут быть кодифицированы и переданы средствами формального языка от одного лица другому. К этому типу могут быть отнесены знания, содержащиеся в документах, представленных в виде таблиц, схем, графиков, формул. Эти знания могут легко храниться и распространяться.

- Неформализованные знания – это знания, не представленные в виде формальной системы или исчисления. Это могут быть идеи сотрудников фирмы, их концепции и предложения, опыт, интуиция, умения, впечатления, мнения, отношения, а также правила и нормы делового оборота, нигде не прописанные, но подразумеваемые и всем известные, эти знания приобретаются на практике и только частично могут пере-

даваться от одного лица другому в зависимости от способностей людей к приобретению знаний.

В результате отбора корпоративных знаний часть их остаётся внутри корпорации и становится рутинным знанием, а другая часть экспортируется во внешнюю среду на возмездной основе, принося денежную пользу корпорации.

Таким образом, в современной компании необходимо создать систему управления НМА, в рамках которой процесс превращения неформализованных знаний сотрудников в формализованные будет приносить максимальный эффект в виде результатов интеллектуальной деятельности (РИД).

Однако роль НМА в обеспечении конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях развивающейся экономики изучена недостаточно. Необходима разработка новых теоретических, методологических положений и методических инструментов для выявления сущности и содержания НМА предприятия, определения их роли в обеспечении конкурентоспособности и разработка теоретико-методологических основ управления НМА с целью повышения конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности. Для решения данной проблемы на отечественных предприятиях необходимо изучение и осмысление опыта зарубежных компаний в области управления НМА.

В развитых странах приняты разные приемы формирования, оценки и управления НМА. Западные компании применяют ресурсный подход, в рамках которого стоимость интеллектуального капитала фирмы определяется как часть стоимости его активов. В Японии большее внимание уделяется инновационной активности фирмы, её научно-технической деятельности и организационно-экономическим особенностям.

Западный подход к управлению НМА ставит основной акцент на потенциале фирмы: знаниях сотрудников и результатах научно-технической деятельности компании, которые могут быть эффективно использованы в рыночных условиях. Западные концепции управления НМА и сотрудниками берут начало в постулатах стратегического менеджмента, утверждающих, что важнейшим фактором повышения результативности и эффективности деятельности является управление комплексом способностей, компетентностей сотрудников как важнейшим ресурсом организации. Таким образом, западный подход отводит решающую роль в повышении конкурентоспособности предприятия способности компании создавать НМА – конкурентные преимущества, которые практически невозможно скопировать.

Японский подход к изучению организации и управления НМА существенно отличается от западного ресурсного подхода. В течение последних десятилетий многие японские фирмы добились значительных успехов по сравнению с западными конкурентами за счёт высокой скорости разработки и коммерциализации инноваций.

В своих трудах японские учёные И. Нонака и Х. Такеучи связывают мировое лидерство японских компаний с их способностью к созданию нового знания и использованию его для производства успешных продуктов и технологий [3]. Примеры из деятельности японских компаний свидетельствуют о том, что причина успеха кроется в своеобразии подхода к выявлению и передаче неформализованного знания. "Выявление и использование неформализованного знания позволяют решить множество очень важных задач. ...Оно даёт возможность увидеть организацию не как машину для обработки информации, а как живой организм. В этом контексте понимание, зачем компания существует, в каком направлении она развивается, в

каком мире она хочет жить и как этот мир создать, становится важнее, чем обработка объективной информации" [3].

Процесс управления получением и внедрением новаций, удовлетворяющих потребности компании, осуществляется в четыре последовательных этапа.

- Первым этапом в производстве знаний является социализация, которую можно определить как неформальную передачу и обмен неформализованными знаниями, навыками, которыми обладают работники, и получение на основе их синтеза новых неформализованных знаний.

- Второй этап заключается в переводе неформализованных знаний в формализованные и называется «экстернализацией». Принятый в Японии подход к управлению знаниями отличается высокой оценкой роли «экстернализации» в процессе формирования новых знаний. В то время как западный ресурсный подход к оценке конкурентоспособности и рыночной стоимости компании на основе принадлежащих ей НМА ставит во главу угла формализованные знания, содержащиеся в НМА фирмы, и способности её сотрудников внедрять эти знания в практическую деятельность.

- Третьим этапом является комбинирование, которое представляет собой процесс получения новых знаний на основе имеющихся НМА.

- Четвёртый этап — интернализация. Интернализация представляет собой преобразование формализованных знаний в неформализованные, то есть, применяя НМА, которыми обладает компания, её работники получают новые знания.

Так И. Нонака отмечает, что эффективный процесс производства НМА должен последовательно проходить все четыре этапа и оцениваться не только с точки зрения теоретических и научно-

технических результатов деятельности, но и в призме реальных потребностей конкретной компании, преследовать своей целью укрепление рыночного положения фирмы и её конкурентоспособности [2]. Таким образом, данный подход делает упор на способности компании эффективно использовать имеющиеся в наличии НМА в процессе производства новых знаний, в отличие от западного подхода, который фокусирует внимание на обеспеченности компании статичными НМА.

Японский подход к управлению НМА и работниками привёл к появлению принципиально новых организационных структур, основанных на «гиперссылках», поскольку реализация восточного подхода в рамках традиционных структур достаточно проблематична. В рамках структур, основанных на использовании «гиперссылок», работники компании отстраняются от исполнения своих основных обязанностей на время выполнения проектов по производству новых знаний и включаются в проектную группу, разрабатывающую инновационный проект. Преимуществом подобной организационной структуры является то, что работники не должны совмещать свои основные обязанности и работу в проектной группе, что позволяет повысить качество работы над инновационными проектами.

Таким образом, в рамках японского подхода реализуется основное преимущество НМА над материальными активами: в отличие от материальных активов, которые расходуются в процессе производства и изнашиваются, НМА укрепляются, совершенствуются и преумножаются так же, как и их источники - компетентность работников.

В Японии отрицают классический подход к стадиям инновационного цикла «научные исследования — разра-

ботки — внедрение — производство», получивший распространение в западных странах, так как в японском подходе все эти стадии могут идти параллельно, повышая их эффективность и уровень результатов, получаемых на каждом этапе.

Анализ опыта японских компаний и их лидирующее положение на рынке в течение последних десятилетий, благодаря успешному управлению НМА, свидетельствуют о высокой эффективности японского подхода.

Таким образом, одним из основных факторов повышения конкурентоспособности современных хозяйствующих субъектов является их способность воспринимать и генерировать новые неясные знания.

Но в рамках явного, кодифицированного знания также могут быть определены различные по характеру и свойствам составляющие. Среди них практические или эмпирические знания, накопленные трудовым коллективом в виде сведений о выполнении каких-либо операций, протекании различных процессов. Помимо них существует теоретическое знание, это систематизированные и проанализированные посредством специфических методов знания, позволяющие за внешними характеристиками выявить внутренние, более глубокие закономерности развития и на этой основе воздействовать на поведение объектов и процессов.

Наиболее ярким примером кодифицированного и официально охраняемого знания являются результаты интеллектуальной деятельности (РИД). РИД включают в себя результаты работ по договорам о проведении исследований и разработок в соответствии с техническим заданием, которые официально приняты заказчиком, а также результаты творческой деятельности коллектива, которые формально не включены в техническое задание и в отчетную документацию, но получены исполните-

лем. В совокупности эти сведения составляют новые знания, или РИД, размещенные на материальном носителе в форме оригинальной информации, которая является НМА. Следовательно, возрастает роль высококвалифицированного персонала как источника новых знаний.

На основе данных статистического сборника «Россия и страны мира. 2008» [2] автором рассчитан прирост численности персонала, занятого исследованиями и разработками в развитых странах с 1995 по 2006 гг., который составил: в Германии – 6%, в Великобритании – 20%, в Швеции – 25%, в Дании – 49%. Однако в России в данный период численность персонала, занятого исследованиями и разработками, сократилась на 25%.

Таким образом, в то время как в развитых странах наблюдается положительная динамика численности занятых в исследованиях и в разработках, уровень данного показателя в России снижается.

В связи с широким использованием в хозяйственном обороте НМА остро встает вопрос об имущественных правах на данные объекты. Причем наиболее актуальным этот вопрос является по отношению к РИД. К тому же имущественные права на НМА имеют ряд особенностей по сравнению с аналогичными правами на материальные активы предприятия. Это связано, в первую очередь, с тем, что они не могут быть отчуждены от одного лица и переданы другому в полной мере, то есть владеть идеей нельзя: она входит в состав знаний другого человека и остается у него.

В настоящее время у собственников РИД возникают огромные проблемы получения достаточной правовой охраны НМА, так как их можно бесконтрольно копировать, а работники, которые знают их содержание, могут уволиться и перейти работать к конкурен-

ту. Для правовой охраны творческих достижений в развитых странах законодательно принята специальная нормативно-правовая база. Права на РИД в любой сфере человеческих занятий определены законодателем как ИС владельца этих прав. Лица, использующие охраняемые РИД, обязаны получить разрешение их владельца.

Нормативно-правовая база в области охраны и использования РИД во всех развитых странах постоянно совершенствуется с учетом многих специфических особенностей, связанных с невещественной природой прав на них. Новаии в законодательстве создаются в связи с изменением экономической значимости использования ранее известных РИД, а также с появлением новых видов РИД.

Таким образом, в современной международной теории и практике управления НМА выделяются два основных подхода: западный подход, который рассматривает НМА как важнейший ресурс развития компании, и японский, ставящий акцент на механизмах управления процессом создания организационного знания и управления им.

Сегодня в свете модернизации российской экономики и предстоящего вступления нашей страны в ВТО перед отечественными компаниями остро встает проблема достижения международной конкурентоспособности. Отечественная наука обладает достаточно высоким научно-техническим потенциалом, в связи, с чем нам предстоит найти адекватный для российских условий подход к управлению формализованными и неформализованными знаниями.

Полное копирование зарубежных моделей и их использование в практике

отечественных предприятий могут иметь достаточно непредсказуемые последствия, ввиду специфики хозяйственной деятельности в разных странах. Однако изучение и анализ опыта зарубежных компаний представляются необходимым условием в процессе создания моделей управления нематериальными активами, удовлетворяющих потребностям отечественных субъектов предпринимательской деятельности.

Библиографический список

1. Симахина М.О. Сущность и классификация корпоративных знаний фирмы // Труды IV Всероссийской конференции молодых учёных по институциональной экономике. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. – Т. 1.
2. Россия и страны мира. 2008.: Стат.сб. / Росстат. - М., 2008. – 361 с.
3. <http://www.hubpages.com/hub/Nonaka-and-Takeuchi-knowledge-management-cycle>

Bibliographic list

1. Simahina M.O. Nature and classification of corporate knowledge of the company / /Proceedings of the IV All-Russian conference of young scientists of institutional economy. - Ekaterinburg: Institute of Economics, UB RAS, 2008. - T. 1.
2. Russia and the countries of the world. 2008.: Stat.sb. / Rosstat. - M., 2008. - 361c.
3. <http://www.hubpages.com/hub/Nonaka-and-Takeuchi-knowledge-management-cycle>

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫХ В ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК РГЭУ (РИНХ)»

Согласно решению ПРЕЗИДИУМА ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ (ВАК) Минобрнауки РФ от 19 февраля 2010 года №6/6 «О Перечне ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук», в журнал принимаются статьи и материалы, соответствующие следующим требованиям:

1. Статьи должны содержать обоснование актуальности, четкую постановку целей и задач исследования, научную аргументацию, обобщение и выводы, представляющие интерес своей новизной, научной и практической значимостью, а также должны быть рекомендованы кафедрой (отделом) по месту учебы (работы) автора.

Все статьи, представленные к печати в журнале «Вестник РГЭУ «РИНХ»», в обязательном порядке рецензируются редакционной коллегией журнала и возвращаются авторам для ознакомления.

2. а) Текст статьи должен быть отпечатан 14 кеглем (размер шрифта), гарнитурой Times, с одной стороны белого листа бумаги стандартного формата А4 (210x297), черным цветом. На странице рукописи должно быть не более 30 строк, отпечатанных через полтора интервала (это относится к примечаниям и ссылкам на литературу), в каждой строке не более 65 знаков, включая пробелы между словами. Поля рукописи должны быть: верхнее, правое, левое - 25 мм и нижнее – 30 мм. Размер абзацного отступа 1 см. Нумерация страниц в правом верхнем углу листа.

б) Таблицы набираются 10 кеглем через один интервал без выделения

колонок (без заливки). Графики и рисунки в полутонах черно-белого цвета. Формулы – во встроенном формульном редакторе MS Word.

в) Заглавие статьи печатается строчными буквами. Инициалы и фамилия автора(ов) пишутся над заглавием статьи (для рецензии и информационных материалов в конце статьи). Заглавие отбивается двумя интервалами сверху и снизу (от текста).

г) В тексте статьи следует использовать минимальное количество таблиц и иллюстративного материала. Круглые скобки употребляются только в тексте.

д) Ссылки на литературу и подстрочные примечания помещаются в конце статьи (библиографический список) с точным указанием выходных данных.

е) Иностранная литература оформляется по тем же правилам. Нумерация ссылок сквозная на протяжении статьи.

3. К статье на бумажном носителе прилагается электронная версия (на дискете), сведения об авторе (имя, отчество, фамилия, место работы, учебы, должность, контактный телефон, домашний адрес), кроме того, необходимо представить краткую аннотацию статьи, пристатейные библиографические списки, ключевые слова, название статьи (на русском и английском языках), выписка из протокола заседания кафедры о рекомендации работы в печать. Статья не должна превышать более 10 страниц.

Рукописи, оформленные без соблюдения приведенных выше правил, не рассматриваются. Редакционная коллегия оставляет за собой право при необходимости сокращать статьи, подвергать их редакционной правке и отсылать

авторам на доработку. Датой поступления статьи, отправленной на доработку (если она была у автора), считается день ее возвращения в редакцию. Один экземпляр статьи, не принятый к публикации, остается в архиве редакции.

Плата с аспирантов за публикацию не взимается.

Приглашаем к активному творческому сотрудничеству и надеемся на поддержку.

Главный редактор журнала - **Наливайский Валерий Юрьевич**, д.э.н., профессор.

Дни приема: **вторник, четверг, пятница с 13:30 – 16:30, ауд.418**

тел.: 237-02-69

тел.: 261-38-46

Ответственный секретарь журнала - **Смейле Валентина Ефимовна**, нач. отдела редакции журнала, ауд. 653

Дни приема: **понедельник, вторник, четверг, пятница с 10:00 – 17:00, ауд. 653**

тел.: 266-42-34

тел.: 261-38-77

На журнал можно подписаться по каталогу «Пресса России» индекс 41963 (на полугодие), 82537 (на год) в любом почтовом отделении.

Адрес редакции журнала: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ (РИНХ), тел.:261-38-77; 266-42-34 e-mail: rsue.ru

**ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 2 (31), АВГУСТ, 2010 г.

Научно-практический журнал

Ответственная за выпуск В.Е. Смейле

Редакторы:	О.Н. Шимко В.Е. Смейле
Корректор	Т.А. Грузинская
Компьютерный набор, верстка и макетирование	Ю.В. Тихонова

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки
(на английском языке) – авторские версии

Подписано к печати 15.07.2010.

Объем 30,0 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая.

Формат 60x84/8. Гарнитура «Times New Roman».

Заказ № Тираж 1000 экз.

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ (РИНХ), к. 653
Отпечатано в РИЦ РГЭУ (РИНХ)