

ПОТЕНЦИАЛ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ

Под ред. Г.Б. Клейнера, О.Ю. Мамедова,
В.В. Сорокожердьева

Москва

Издательство Современная экономика и право, 2012

ББК 65.9 (2Рос)+67.4

С 56

Авторский коллектив:

Клейнер Г.Б. (ЦЭМИ РАН) - глава 1;

Мамедов О.Ю. (ЮФУ) - глава 2;

Альпидовская М.Л., Свитич А.А. (ФУ при Пр. РФ) - глава 3;

Вихарев В.В. (КубГТУ) - глава 4;

Попов Р.А. (КубГТУ) - глава 5;

Абелян А.С. (С-КИБИИТ) - глава 6;

Качалов Р.М. (ЦЭМИ РАН) - глава 7;

Губарь О.В., Дмитриева В.Д., Попов М.В. (РИНХ) - глава 8;

Задоя А.А. (ДУ им. А. Нобеля) - глава 9;

Алешин В.А., Чельшева Э.А. (ЮФУ) - глава 10;

*Сазонов С.П., Лукьянова А.В., Дербизова С.А., Алиев Р.А. (ВолГТУ) -
- глава 11;*

Винникова Е.В. (РГСУ) - глава 12;

Мочалин С.М., Александрова Ю.И. (СибАЛИ) - глава 13.

Сазонов С.П., Лукьянова А.В., Дербизова С.А., Алиев Р.А. (ВолГТУ) - глава 11;
Винникова Е.В. (РГСУ) - глава 12;
Мочалин С.М., Александрова Ю.И. (СибАДИ) - глава 13;

Ответственный редактор - В.В. Сорокожердьев

Потенциал и перспективы экономического развития России в условиях модернизации: монография / Под ред. Г.Б. Клейнера, О.Ю. Мамедова, В.В. Сорокожердьева - М.: Современная экономика и право, 2012. 426 с.

ISBN 978-5-8411-0282-3

Настоящий период социохозяйственного развития России характеризуется, с одной стороны, значительной неустойчивостью и нестабильностью в деятельности субъектов хозяйства (что во многом определяется последствиями мирового финансового кризиса); с другой стороны, необходимо достижение высокой динамики и качества экономического роста, когда требуется обеспечить оперативный выбор и использование средств для решения задач реформирования устаревшей структуры хозяйства, осуществления инновационных процессов в экономике и обществе. Для достижения заявленных целей необходима коренная перестройка методов и форм экономической политики, позволяющих использовать ресурсы участников и саморегулирующихся механизмов рыночной экономики, которые существенно укрепились за период реформ, при качественном улучшении деятельности государства в реализации своих экономических и социальных функций в новых и быстро изменяющихся условиях. В настоящее время существенно возрастает научная и общественная активность, появляются новые идеи, которые могут стать значимым ресурсом для формирования продуманной и поддерживаемой основными слоями общества программы всесторонней, последовательной и глубокой стратегии развития. В данной монографии исследован широкий спектр проблем, относящихся к важнейшим аспектам модернизации и структурной перестройки экономики, разработаны предложения по стимулированию позитивных процессов в российской экономике, включая меры макроэкономической, промышленной, внешнеэкономической политики, содержащие оригинальные решения в отношении формирования современных институтов, поддержки предприятий, решения финансовых проблем в ряде ключевых сфер хозяйства.

© Издательство «Современная экономика и право» (М.), 2012

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящий момент в жизни страны, с точки зрения ее хозяйственного устройства, потенциала и перспектив дальнейшего развития характеризуется существенным обострением структурных

общества сложившейся ситуации в организации и функционировании национального хозяйства практически на всех его уровнях. Ответом на данные запросы и вызовы должна, в частности, стать обновленная Концепция социально-экономического развития России до 2020 года, а также целый ряд решений правительства в ключевых сферах жизнедеятельности экономики и общества, прежде всего, в отношении инноваций, регулирования государственных закупок, в образовании и т.д.

Имевший место в конце минувшего десятилетия мировой финансово-экономический кризис, который, вполне возможно, будет иметь продолжение, особенно в тех странах, которые не в состоянии обеспечить необходимую социальную стабильность и качественное развитие экономики, особенно наглядно показал пагубность устранения государства от принятия необходимых мер по

иметь предельно высокие, особенно в тех странах, которые не в состоянии обеспечить необходимую социальную стабильность и качественное развитие экономики, особенно наглядно показал пагубность устранения государства от принятия необходимых мер по регулированию рыночного хозяйства. В то же время произошла серьезная деформация государственного регулирования в отношении проведения экономической политики, во все большей мере ориентированной на формирование теневых механизмов (противодействующих также становлению гибкого и эффективного рыночного хозяйства) реализации интересов бюрократии при тесном взаимодействии с привилегированным крупным бизнесом - в противовес интересам основной массы населения таких стран. Стало также очевидно, что в мировом экономическом развитии по-прежнему продолжают играть фундаментальную роль проблемы развития индустрии, сельского хозяйства, транспорта и строительства, а не только финансовые инструменты и информационные технологии. В связи с этим, как показывает успешный опыт Китая, наряду с финансовой и собственно инновационной политикой, решающее значение должно придаваться стабилизационной, структурной, промышленной, аграрной, социальной политике, а также – специальными целенаправленными действиями по поддержке цивилизованного бизнеса, прежде всего – в реальном секторе экономики.

Последние годы также показали, что существенно снизились темпы экономического развития, при том, что весьма неудовлетворительно решаются и задачи осуществления широко заявленной программы модернизации страны на новой организационно-технологической основе. Недостаточная адекватность и эффективность реализации принятой модели экономической политики является первопричиной серьезных экономических и социальных издержек, связанных с воздействием мирового экономического кризиса, а также явной неспособностью российской экономики к продуцированию и восприятию инноваций и инвестиций, усугубляющимися структурными проблемами хозяйства, значительной деградацией производственной и социальной инфраструктуры, критическим снижением уровня функционирования правовой системы. В то же время происходят определенные подвижки со стороны властей с точки зрения поиска и восприятия позитивных предложений со стороны бизнеса и научного сообщества для формирования современной сбалансированной стратегии социоэкономического развития страны, которая бы позволила избежать опасностей и угроз, связанных с напряженной международной конкуренцией и максимально использовать потенциал и преимущества отечественной экономики. В настоящее время также наличествует значительное число концептуальных и практических разработок, подготовленных как научными коллективами, так и отдельными авторами (часть из них использована в данной коллективной работе), которые позволяют добиться действительного прорыва в формировании и применении стратегии социально-экономического развития страны, как в целом, так и по отдельным направлениям.

В настоящей монографии представлен широкий спектр работ по различным направлениям организации и управления социоэкономическими процессами; однако предложения и выводы,

В настоящей монографии представлен широкий спектр работ по различным направлениям организации и управления социохозяйственными процессами; однако предложения и выводы, сформулированные авторами не претендуют на безусловную правильность и исключительную ценность в сравнении с другими подходами и альтернативными точками зрения. Тем не менее, представляется, многие из них могут и должны найти применение в формировании эффективной модели экономической политики, а также при разработке конкретных мер ее реализации на различных уровнях национального хозяйства.

Содержательная структура монографии, состоящей из 13 глав логически подразделяется на 2 части: в первых 8 главах проводится анализ модернизации социально-экономической системы страны, формирования приоритетов экономического развития, промышленной политики, стимулирования деятельности предприятий как ключевого звена отечественной экономики, создания условий для появления и позитивной трансформации экономических институтов. В 9-13 главах рассмотрен ряд актуальных проблем совершенствования национальной хозяйственной системы, включая исследование международных аспектов сотрудничества с использованием финансовых инструментов и механизмов, которые, как показано в данных материалах, вполне способны сыграть важную роль в обеспечении экономики необходимыми инвестиционными ресурсами, стимулировать улучшения в экспортно-импортной деятельности, способствовать решению социальных проблем.

Концептуальный анализ роли и места предприятий в российской экономике представлен в первой главе Г.Б. Клейнером. С его точки зрения, именно состояние российских предприятий в решающей степени определяет не только положение в отдельных отраслях и сферах российской экономики, но и состояние российского общества в целом. В главе, в частности, отмечается, что «...предприятия, таким образом, не только производят товары и услуги, но и образуют микросреду для большей части социума: практически каждый из нас является либо работником предприятия, либо потребителем товаров или услуг, производимых на предприятии». В представленном материале подробным образом рассматриваются основные экономические функции предприятия, позволяющие ему как «минисистеме» определять важнейшие процессы и результаты функционирования экономической системы в целом.

В результате проведенного исследования автор делает вывод о том, что главная причина неэффективности предприятий кроется не в неблагоприятных внешних для них факторах (как полагают большинство экономистов): налоговой системе, таможенном регулировании, административных барьерах, избыточной деятельности контролирующих органов и т.п., а определяется внутренними факторами: устаревшим оборудованием, слабым и своекорыстным менеджментом, оппортунистическим персоналом, низкой производственной дисциплиной, неэффективной организацией производства и т.д. При этом, центральной фигурой, определяющей не только оперативную деятельность, но и стратегию предприятия на средне- и долгосрочную перспективу на российских предприятиях должен стать не собственник, а системный, гуманитарно

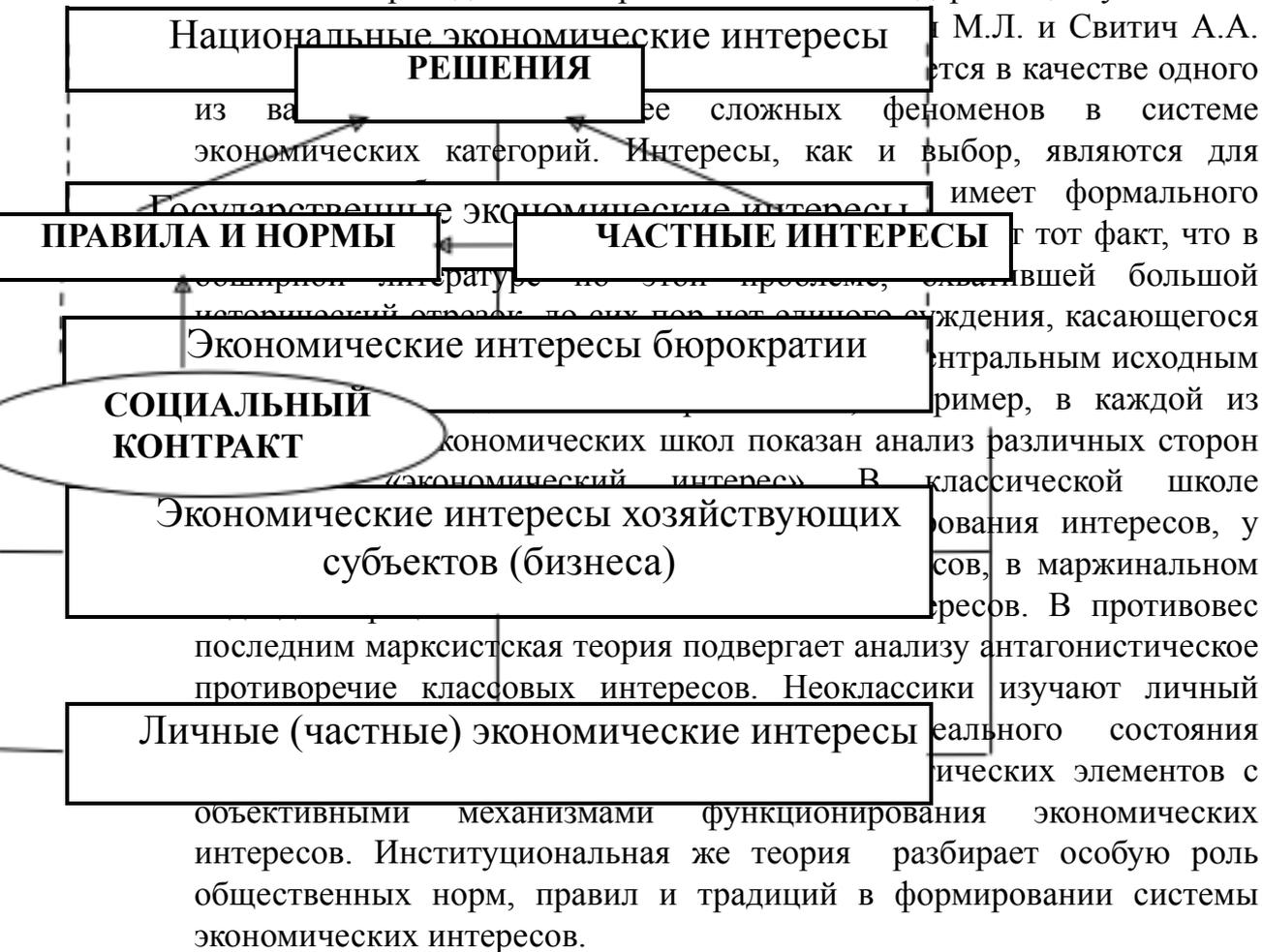
только оперативность, но и стратегию предприятия на средне- и долгосрочную перспективу на российских предприятиях должен стать не собственник, а системный, гуманитарно ориентированный, ответственный и справедливый менеджер-2020. Фактически речь идет о менеджериальной революции на российских предприятиях. Для широкого развития самодостаточных и, в то же время, социально ориентированных предприятий в российской экономике необходимо и формирование соответствующих институтов, для этого должен быть разработан и принят федеральный Закон о предприятии как самостоятельный нормативный акт, определяющий права, ответственность и лояльность каждого из участников производственно-финансовых и плановых процессов на предприятии.

Необходимость в кардинальной модернизации экономики, политики и идеологии современного российского общества, как отмечает во второй главе О.Ю. Мамедов, является очевидной; разногласия здесь касаются только форм, методов, инструментов, темпов и других конкретных параметров осуществления системной перестройки страны. На взгляд автора, модернизация на настоящем этапе развития страны означает, прежде всего, усиление экономической свободы хозяйствующих субъектов. Это определяется как мирохозяйственными тенденциями (из которых, прежде всего, выделяется глобализация), так и особенностями функционирования экономики и государственного регулирования в России, необходимостью осуществления организационно-технологических инноваций, которые, в свою очередь, требуют существенной либерализации основных условий деятельности предприятий и граждан. А это на практике должно закономерно вести к сокращению роли государства в экономике, вытеснению его из тех сфер, в которых полным хозяином должен быть именно предприниматель.

Общее содержание проводимой в стране модернизации подразумевает, на взгляд автора, наличие трех ее важнейших характеристик и направлений: технократической, экономической и духовной. Однако данные характеристики, предусматривающие определение приоритетов при реализации основных направлений реализации экономической политики не раскрывают сущности осуществления модернизации в российских условиях, которая, прежде всего, выражается в том, что она есть поворот общества к ценностям гуманизма, демократии и либерализма. Об этом же свидетельствует проведенный анализ практики экономического развития различных государств (в том числе Китая и США) демонстрирующий, что именно создание условий для саморазвития бизнеса стало основой качественного роста их экономик. Особо подчеркивается также и то обстоятельство, что фактически главным организующим субъектом глубокой модернизации российской экономики может выступить только модернизированное государство, которое, однако, должно отвечать не столько за непосредственную реорганизацию экономической сферы, сколько за создание благоприятствующих политических условий.

На необходимость проведения системных научных изысканий в направлении углубления знаний о характере и природе экономического интереса применительно к специфическим условиям хозяйства России и в связи с проведением широкомасштабной модернизации указывают

интереса применительно к специфическим условиям хозяйства России и в связи с проведением широкомасштабной модернизации указывают



Однако что касается экономической практики как формы рационального поведения положение об обуславливающем значении материальных интересов лежит на поверхности проблемы. И так как в условиях рыночной экономики ведущим мотивом экономической деятельности служит получение прибыли, экономический интерес относится к числу материальных регуляторов общественной жизни человека.

В главе 4, написанной Вихаревым В.В., рассмотрена проблема сущности и содержания трансформации социально-экономической системы (СЭС) в современной экономической науке. Уточнено определение трансформации социально-экономической системы с точки зрения системного подхода. Обозначены и проанализированы методологические проблемы изучения и анализа трансформации СЭС, предложен способ их разрешения. Исследованы такие характеристики трансформации СЭС как объективность, дискретность, управляемость. Виды трансформации систематизированы в соответствии с различными классификационными признаками. Исследовано также современное состояние СЭС России, влияние трансформационных процессов на основные показатели СЭС, динамика основных экономических показателей за последние 10 лет и показателей, характеризующих уровень жизни населения в сравнении с различными странами мира.

В работе обозначены направления и выявлены тенденции трансформации СЭС России. Даны практические рекомендации по формированию в рамках трансформации социально-экономической системы России развитой институциональной инфраструктуры поддержки инноваций, которая позволила бы изменить направление трансформации в сторону инновационного развития с целью

формирование в рамках трансформации социально-экономической системы России развитой институциональной инфраструктуры поддержки инноваций, которая позволила бы изменить направление трансформации в сторону инновационного развития, с целью обеспечения стабильного экономического развития экономики России.

Успешная модернизация невозможна без принятия сбалансированных мер по поддержке реального сектора экономики, т.е. без достаточно эффективной промышленной политики. Предложения по ее совершенствованию содержатся в главе 5, автором которой является Попов Р.А. На основе выявленных тенденций, отмечается, что характерные для последних десятилетий акцентированное развитие добывающих отраслей и спад в обрабатывающей промышленности России, наряду с обеспечением валютными ресурсами рыночных преобразований, создали ситуацию, сходную с «голландской болезнью», - когда инвестируется лишь то, что приносит наибольшую прибыль. Угасание некоторых отраслей, особенно машиностроения, чревато превращением российского производства в сырьевой придаток технически развитых стран, снижением уровня экономической и социальной безопасности страны.

Целенаправленная, на программной основе, модернизация обрабатывающей промышленности может, наряду с технологическим подъемом, явиться одним из эффективных средств использования трудовых ресурсов, повышения технической культуры и уровня обеспеченности населения, - особенно в малых городах, поселках, станицах, деревнях, аулах и т.п. Решение размещенческой задачи на основе исследования технико-экономического состояния отечественной промышленности, маркетингового анализа с учетом пространственного социально-демографического фактора может выступить добротной основой позитиваций в этой сфере, преодоления дисбалансов в экономике территорий и страны в целом.

В главе 6, подготовленной Абеляном А.С. подвергнуто анализу состояние дел в российской экономике в течение последнего десятилетнего периода развития, в частности, делается вывод о том, что «регенерационный подъем» после спада был обусловлен занятием российской продукцией тех «ниш сбыта», которые образовались в результате дохода от роста экспортных цен на нефть и временного роста внутреннего спроса. На сегодняшний день возможности такого способа ведения хозяйственной деятельности себя уже исчерпали. В современной ситуации глобального спада мировой конъюнктуры страна будет обречена на сокращение темпов роста экономики, если не найдет внутренних источников развития, компенсирующих внешний спад. Единственным выходом из сложившейся ситуации для обеспечения нормального и стабильного роста является качественная и органическая модернизация российской промышленности.

В дальнейшем, на основе исследования важнейших качественных характеристик реального сектора экономики, изучения его производственно-коммерческой и институциональной структуры, делается прогноз возможных кратко- и долгосрочных изменений в промышленности России и формулируются предложения по совершенствованию ее управления. В качестве основной посылки для формирования обновленной экономической политики может служить то, что модернизация промышленности должна носить системный характер, причем кардинальных изменений требуют все ее

формирования обновленной экономической политики может служить то, что модернизация промышленности должна носить системный характер, причем кардинальных изменений требуют все ее подсистемы. Важно также то, что развитие производств с высокой добавленной стоимостью – задача, которая потребует в современных экономических условиях не столько инноваций (ввиду несоответствия уровня состояния активов и развития НТП), сколько построения новых производств и секторов хозяйств. С этим должны быть связаны и меры по совершенствованию экономического, прежде всего - налогового законодательства.

В главе 7, написанной Качаловым Р.М. изложены результаты исследования и классификации видов и направлений нежелательных изменений отдельных экономических институтов, а также итоги анализа сложившейся в России к настоящему времени институциональной среды. Данное исследование базируется на предположении, что изменения могут быть следствием: во-первых, эволюции институциональных систем, то есть, появления новых институтов или отторжения действующих и, во-вторых, деформации (преднамеренной или хаотической) параметров функционирования уже существующих институтов. Изменения экономических институтов трактуются в работе как проявления некоторых факторов риска нежелательных изменений содержания экономических институтов или факторов риска нежелательного применения институтов в реальной экономической деятельности.

Важным инновационным ресурсом заявленной в России стратегии модернизации, как отмечается в главе 8, авторами которой являются Губарь О.В., Дмитриева В.Д., Попов М.В., выступает Интернет, информационные и коммуникационные технологии которого стёрли границы привычного пространства и сформировали новый формат жизнедеятельности человечества. Инновационные технологии порождают все новые объекты, выходящие за рамки считающегося реальным физического мира, а в расширяющемся виртуальном мире кибер-пространства доминируют нематериальные и виртуальные блага. Все это изменяет ценностные (стоимостные) регуляторы хозяйственной деятельности в сторону их дематериализации, приводит к возникновению новых институциональных норм, на данном этапе эволюционирующих из неформальных в формальные.

Актуальность проблем развития пионерных информационных технологий в условиях России обусловлена значимостью исследования проблем становления инновационной экономики: институциональных инноваций и формирования экономических отношений (в первую очередь собственности) по поводу таких новейших объектов, как программное обеспечение, доменные имена, геомаркеры, ключевые слова, услуги коммуникационного характера, web-страницы и др., при формировании прав на которые возникает множество еще не имеющих прецедентов для решения проблем. Эти проблемы рассмотрены в работе с позиции методологического обоснования формирования ценностных и нормативных основ институциональной среды российской экономики. Важным результатом исследования авторы также считают выявленные ими тенденции формирования новой стадии общественной интеллектуальной собственности и ее институционализации, возникновения новых сфер хозяйственной деятельности и усиления общественного разделения труда, а также

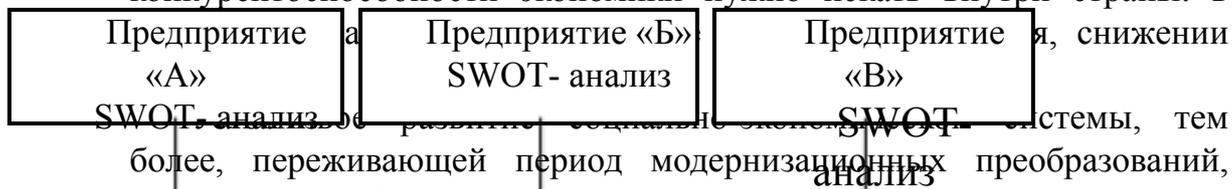
также считают выявление ими тенденции формирования новой стадии общественной интеллектуальной собственности и ее институционализации, возникновения новых сфер хозяйственной деятельности и усиления общественного разделения труда, а также трансформации социально-экономических отношений в инновационной сфере – формирование общественных классов нетократии и наемных рабочих Интернет-формата.

В главе 9, написанной Задоя А.А., отмечается, что успех любого крупного макроэкономического мероприятия в любой стране (например, пенсионной или налоговой реформы, структурной перестройки или изменения «якорной» валюты) зависит от того, насколько замыслы инициаторов корреспондируют с тенденциями мирового экономического процесса. Такова логика функционирования современного глобального хозяйства. Не является исключением в данном отношении и модернизация российской и украинской экономики. Целью исследования, результаты которого представлены в данном материале, является рассмотрение механизма влияния соотношения паритета покупательной способности и рыночного валютного курса национальной валюты на реализацию интересов экспортеров и импортеров товаров и капитала, а также разработка методики рейтингования стран в зависимости от степени и направлений этого влияния. Обосновывается, что курс национальной валюты является одним из параметров, определяющих направления, темпы и эффективность внешнеэкономической деятельности страны, значение которого не нужно недооценивать. От него во многом зависит динамика экспорта и импорта, масштабы прямых иностранных инвестиций, платежный баланс и т.п. Особую актуальность эта проблема приобрела в период мирового финансового кризиса, когда соотношение валют стало весьма динамичным и трудно предсказуемым.

Однако, как отмечает автор, абсолютное большинство работ посвящено влиянию именно рыночного валютного курса. Практически нет исследований, где бы предметом анализа было влияние соотношения паритета покупательной способности и рыночного курса на направления международной экономической деятельности. А ведь очень часто за стабильностью рыночного валютного курса могут скрываться процессы, которые даже в большей степени определяют реализацию интересов экспортеров и импортеров, инвесторов и стран-реципиентов.

Проведенный анализ влияния соотношения паритета покупательной способности и рыночного курса национальной валюты на мотивацию поведения субъектов внешнеэкономической деятельности позволяет сформулировать ряд теоретических и практических выводов. В частности, отмечается, что возможности использования валютного индекса для усиления конкурентных позиций в сегодняшнем глобализированном мире довольно ограничены. Ни одна страна, для которой характерна переоценка доллара, не смогла обеспечить достойного уровня ВВП на душу населения. Для Украины (как и для России) дальнейшее стимулирование экспорта путем девальвации национальной валюты практически исчерпано. Поэтому пути повышения конкурентоспособности экономики нужно искать внутри страны: в

практически исчерпано. Поэтому пути повышения конкурентоспособности экономики нужно искать внутри страны: в



я, снижении систем, тем более, переживающей период модернизационных преобразований, невозможно без совершенствования бюджетно-налогового и таможенно-тарифного регулирования. Как отмечают авторы главы 10 Алешин В.А. и Чельшева Э.А., суть этих изменений состоит в отходе от монетарной концепции улучшения состояния индивидуального сектора подчиненных проектов в целях регионального развития. В работе рассмотрены различные аспекты современной финансовой политики применительно к условиям модернизации, важнейшими из которых являются, прежде всего, использование налогов как механизма воздействия на инвестиции и инновации, таможенно-тарифные аспекты интеграции российской экономики в глобальное инновационное пространство, проблемы налогового федерализма в период модернизации и пути их решения, бюджетно-налоговая поддержка инновационного развития регионального развития.

Успех в реализации задач модернизации, несомненно, будет зависеть от государственной поддержки инноваций и инвестиций с помощью инструментов налоговой, бюджетной и таможенной политики, которая должна быть реализована по двум основным известным направлениям: в отношении поддержки спроса на инновации (стимулирования предприятий к модернизации и потреблению инноваций и научных разработок), а также в организации поддержки предложения инноваций (поощрения эффективной деятельности предприятий, формирующих предложение инновационной продукции).

Налоговая и таможенно-тарифная политика для осуществления масштабной модернизации в стране и в регионах должна состоять из целого комплекса всеобъемлющих льгот и преференций инвестиционно-инновационной направленности, адресованных, прежде всего, производственному сектору экономики с высокой добавленной стоимостью. При этом целью налоговой политики должно стать устранение имеющихся препятствий для инновационного развития, таких как: нестабильность, сложность и запутанность налогового законодательства, высокая налоговая нагрузка, излишняя централизация налоговых доходов на федеральном уровне.

В 11 главе, написанной Сазоновым С.П., Лукьяновой А.В., Дербизовой С.А., Алиевым Р.А. проанализированы некоторые актуальные направления реформирования бюджетной системы Российской Федерации, к которым относятся проблемы повышения эффективности и качества управления общественными финансами. Наряду с такими составляющими, как развитие практики среднесрочного бюджетного планирования, переход к преобладающему значению программно-целевых методов планирования и организации бюджетного финансирования, обеспечение полной «прозрачности» всего бюджетного процесса, задача существенного улучшения качества управления общественными финансами на всех уровнях бюджетной

значению программно-целевых методов планирования и организаций бюджетного финансирования, обеспечение полной «прозрачности» всего бюджетного процесса, задача существенного улучшения качества управления общественными финансами на всех уровнях бюджетной системы страны включает в себя и ориентацию на повышение эффективности бюджетных расходов.

В работе изложены основные теоретические, методические, методологические подходы, инструменты и механизмы модели бюджетирования, ориентированного в практике бюджетного планирования расходов социально-значимых отраслей на региональном и муниципальном уровне и оказания государственных (муниципальных) услуг. На основе проведенного теоретико-методологического анализа и анализа имеющейся законодательной базы сформулирован вывод о том, что в практической работе в данном направлении логично было бы объединить структурный и индексный методы в единую категорию – учетных методов и выделить в отдельную группу нормативный метод. Предлагается и обосновывается также использование двух основных подходов к оценке стоимости государственных (муниципальных) услуг в целях формирования государственных (муниципальных) заданий: нормативно-подушевого и учетно-подушевого метода расчета стоимости государственных (муниципальных) услуг.

Проблемы финансового оздоровления организации на примере санаторно-курортного сектора рассмотрены Винниковой Е.В. в главе 12. В данном материале на основе анализа теоретических подходов к понятию «финансовое оздоровление» уточнен понятийный аппарат, связанный с применением данной категории. Показано, что понятие «финансовое оздоровление» необходимо рассматривать как упреждающую меру возникновения кризиса на всех этапах жизненного цикла организации, с целью восстановления финансовой устойчивости и платежеспособности в текущем периоде и долгосрочной перспективе. Разработана модель взаимосвязи финансовых кризисов организации, процедур и концепций финансового оздоровления и антикризисного управления; проведен анализ аналитического потенциала различных методических подходов оценки финансового состояния организации; разработана стратегия финансового оздоровления санаторно-курортного учреждения, учитывающая факторы несостоятельности, включающая стратегический план и мероприятия по основным направлениям жизнедеятельности учреждения (маркетинг, производство услуг, кадры и управление, финансы); сформулированы предложения по формированию механизма государственной поддержки и стимулированию развития санаторно-курортных учреждений социально и экономически значимых для развития региона, и разработке мероприятий, направленных на поддержание финансовой устойчивости на основе мониторинга их финансового состояния с внесением в обязательную статистическую отчетность на муниципальном и региональном уровнях управления соответствующих дополнений.

Авторы главы 13 Мочалин С.М. и Александрова Ю.И., подвергнув анализу проблематику развития страхового рынка в России, отмечают, что современное состояние страхового рынка Российской Федерации характеризуется ростом поступлений страховых премий, существенным разрывом в доходности страховых компаний,

что современное состояние страхового рынка Российской Федерации характеризуется ростом поступлений страховых премий, существенным разрывом в доходности страховых компаний, ужесточением неценовой конкуренции. В связи с этим приобретают особое значение взаимоотношения с различными типами клиентов, в рамках которых страховые компании изменяют действующие системы продаж. При этом наиболее перспективным сегментом рынка считаются физические лица, именно для работы с ними страховщики создают собственные агентские сети. Являясь одним из самых гибких каналов продаж страховых услуг, эффективно действующая сеть становится основой страхового розничного бизнеса, существенным конкурентным преимуществом, основой стратегического развития страховой компании.

В связи с этим появляется необходимость разработки стратегии, которая, учитывая особенности деятельности в сфере страхования и функционирования агентской сети, позволит определить и занять достойное место на страховом рынке, предоставляя конкурентоспособные страховые услуги, систематизировать действия и взаимоотношения внутри организации для достижения поставленных целей в соответствии с ресурсами компании.

В целом содержащиеся в настоящей монографии материалы позволяют обозреть достаточно широкий спектр актуальных проблем современного экономического развития, прежде всего, в аспекте системного переосмысления экономической политики применительно к российским реалиям; в связи с этим, авторский коллектив выражает надежду на то, что данная работа вызовет некоторый интерес у научного и бизнес-сообщества и будет востребована для использования в научно-образовательной и экономической деятельности.

В.В. Сорокожердьев

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Алешин Валерий Алексеевич - д.э.н., профессор, декан экономического факультета ЮФУ (Ростов - на Дону)

Алиев Руслан Фейзулахович - заместитель начальника отдела министерства финансов Астраханской области (Астрахань)

Абелян Акоп Сарибетович - к.э.н., доцент, проректор Северо-Кавказского института бизнеса, инженерных и информационных технологий (Армавир)

Альпидовская Марина Леонидовна – д.э.н., профессор ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Москва)

Александрова Юлия Викторовна – аспирантка ФГБОУ ВПО Сибирская автомобильно-дорожная академия (Омск)

Винникова Елена Владимировна - к.э.н., доцент филиала Российского государственного социального университета (Анапа)

Вихарев Вадим Вячеславович - ассистент кафедры экономики и управления производством ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет» (Краснодар)

Губарь Ольга Владимировна – д.э.н., профессор кафедры экономической теории Ростовского государственного экономического университета «РИНХ» (Ростов - на Дону)

Губарь Ольга Владимировна – д.э.н., профессор кафедры экономической теории Ростовского государственного экономического университета «РИНХ» (Ростов - на Дону)

Деребизова Светлана Анатольевна - к.э.н., заместитель руководителя Управления Федерального казначейства по Волгоградской области (Волгоград)

Дмитриева Валерия Дмитриевна - аспирант кафедры экономической теории Ростовского государственного экономического университета «РИНХ» (Ростов - на Дону)

Задоя Анатолий Александрович – д.э.н., профессор, первый проректор Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля (Украина)

Качалов Роман Михайлович - д.э.н., профессор, заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН (Москва)

Клейнер Георгий Борисович - член-корреспондент РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН (Москва)

Лукьянова Анна Васильевна - к.э.н., доцент, ведущий бизнес-аналитик АТ-Консалтинг (Москва)

Мамедов Октай Юсуфович - д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории ЮФУ, главный редактор журнала TERRA ECONOMICUS (Ростов - на Дону)

Мочалин Сергей Михайлович - д.т.н., доцент, декан факультета «Экономика и управление» ФГБОУ ВПО Сибирская автомобильно-дорожная академия (Омск)

Попов Ринад Александрович - д.э.н., профессор кафедры производственного и регионального менеджмента ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет» (Краснодар)

Попов Михаил Вячеславович - ассистент кафедры экономической теории Ростовского государственного экономического университета «РИНХ» (Ростов - на Дону)

Сазонов Сергей Петрович - д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Экономика и финансы предприятий» Волгоградского государственного технического университета (Волгоград)

Свитич Андрей Алексеевич - эксперт Банка России, аспирант ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Москва)

Челышева Эльвира Александровна - к.э.н., доцент ЮФУ (Ростов - на Дону)

Глава 1

МЕНЕДЖЕРИАЛЬНАЯ РЕВОЛЮЦИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ИМПЕРАТИВЫ

1.1 НЕЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ – НЕЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

Повторяя конструкцию известной фразы Е. Евтушенко, можно сказать, что предприятие в России – больше, чем предприятие. Это не

Повторяя конструкцию известной фразы Е. Евтушенко, можно сказать, что предприятие в России – больше, чем предприятие. Это не парадокс, а отражение двух вариантов понимания предприятия – в узком и широком смысле. «Предприятие» во второй части фразы понимается в узком смысле, как товаропроизводитель – организация, производящая продукцию для реализации на рынке. Если нет спроса на такую продукцию, не нужно и предприятие. В первой же части фразы «предприятие» понимается в широком смысле, как ключевое структурное звено в народнохозяйственной социально-экономической системе страны, как целостная многофункциональная система, одновременно производитель и потребитель разнообразных частных и иных благ. Сама же фраза в целом утверждает приоритет широкого, системного понимания предприятия над узким и принципиально несистемным.

Узкое понимание предприятия сложилось в рамках неоклассической экономической теории (The Economic Nature..., 1996), широкое – в институциональной и эволюционной экономических теориях (см., напр., Фуруботн, Рихтер, 2005), а наиболее полно отражено в неосистемной экономической теории (см. Корнай, 2002; Kornai, 1998; Клейнер, 2011а, б).

От состояния российских предприятий (в широкой трактовке) в решающей степени зависит не только состояние российской экономики в целом, но и состояние российского общества. Предприятия не только производят товары и услуги, но и образуют микросреду для большей части социума: практически каждый из нас является либо работником предприятия, либо потребителем товаров или услуг, производимых на предприятии.

В целом можем следующим образом суммировать основные экономические функции предприятия.

1. Предприятие – ключевое звено российской экономики.
2. Предприятие – минимальная экономическая система, т.е. система, осуществляющая на постоянной основе процессы производства, распределения, обмена и потребления.
3. Предприятие – основной элемент экономического ландшафта.
4. Предприятие – интегратор материальных и нематериальных факторов производства, интересов участников производства, потребностей общества и коллектива.
5. Предприятие – создатель и аккумулятор знаний.
6. Предприятие – микромодель государства.
7. Предприятие – инкубатор и полигон для социально-экономических институтов.
8. Предприятие – «институт институционализации» индивида как работника.
9. Предприятие – стабилизатор экономики.

Между тем состояние российских предприятий крайне далеко от благополучного. По данным Росстата, более 35% предприятий убыточны, причем эта цифра остается примерно одинаковой в течение многих лет. Производственный аппарат предприятий изношен. Производственные мощности загружены на 63% (август 2011 г.). Согласно обследованию, проведенному в 2011 г. ЦЭМИ РАН и Российским экономическим барометром, почти половина российских промышленных предприятий (43,2%) характеризуют свое положение

Согласно обследованию, проведенному в 2011 г. ЦЭМИ РАН и Российским экономическим барометром, почти половина российских промышленных предприятий (43,2%) характеризуют свое положение как нестабильное; 14,4% - как тяжелое; 38,7% считают его устойчивым, и лишь 2,7% относят свои предприятия к числу находящихся на подъеме. Неэффективность российских предприятий – одна из основных причин неэффективности российской экономики

Ряд экономистов полагают, что причина неэффективности предприятий кроется в неблагоприятных внешних для предприятий факторах: налоговой системе, таможенном регулировании, административных барьерах, избыточной деятельности контролирующих органов и т.п. Мы считаем, что основная причина не вне, а внутри предприятий: устаревшее оборудование, слабый и своекорыстный менеджмент, оппортунистический персонал, низкая производственная дисциплина, неэффективная организация производства и т.д. Предприятия здесь рассматриваются как активная сила, способная изменять не только собственное состояние, но и влиять на ближайшее экономическое окружение, а в стратегической перспективе – и на макроэкономическую ситуацию в стране. В определенном смысле внутреннее состояние предприятия с этой позиции определяет его внешнее положение.

Для преодоления неэффективности предприятий, как показывается в данной статье, подготовленной при поддержке РГНФ, проект № 11-02-00261а, необходима кардинальная перестройка управления предприятием – по сути дела, своеобразная менеджериальная революция.

1.2 СТРУКТУРИЗАЦИЯ ПОЛЯ СИЛ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конфигурацию основных сил, непосредственно осуществляющих или регулирующих производственно-финансовые процессы на предприятии, можно представить в виде ромба (см. рис.). Четыре его вершины соответствуют четырем группам влиятельных сил: а) владельцы капитала (собственники); б) владельцы управленческих полномочий (менеджеры); в) владельцы знаний (специалисты, члены технoструктуры предприятия); г) владельцы труда (работники предприятия, персонал).





Рис. Конфигурация основных сил, определяющих деятельность предприятия.

Представленное на рис. распределение всех участников производства на четыре группы в некоторой степени условно. Так, топ-менеджмент, а то и рядовые работники предприятия могут владеть его акциями и, следовательно, относиться к числу собственников. Специалисты часто реализуют свои знания, осуществляя управленческие функции и т.п. Тем не менее, мы считаем, что такое деление целесообразно и возможно: даже если конкретное лицо может выступать в двух или более ипостасях, то в каждый момент времени оно реализует одну из них. Разделение всех участников деятельности предприятия на собственников, менеджеров, специалистов и работников (персонал) задает концептуальную систему координат, с помощью которой может быть более или менее точно определено место каждого конкретного лица в функционально-управленческой конфигурации предприятия (Клейнер, 2000).

Представители каждой из этих групп действуют относительно самостоятельно: самостоятельность собственников в реализации своих интересов ясна сама собой; менеджеры, как известно, имеют собственные интересы и большую часть решений принимают вне контроля собственников и других участников (контроль внешних собственников обычно носит дискретный и поверхностный характер); специалисты как носители личностного знания делятся им с другими только по собственному желанию, а не по внешнему принуждению; наконец, работники самостоятельно определяют интенсивность и тщательность своего труда, и степень своей лояльности или, наоборот, оппортунизма.

Ни одна из названных групп не является полностью однородной. Среди акционеров выделяются мажоритарные и миноритарные, среди менеджеров – топ-менеджеры, менеджеры среднего и низшего уровня, специалисты и работники также могут быть разделены на подклассы. Однако объединение конкретных участников в данные группы имеет смысл, поскольку основано на общем признаке: характеристике объекта инвестиций каждого из членов группы в деятельность предприятия: для всех видов собственников это капитал, для всех менеджеров – усилия по формированию, выбору и реализации управленческих решений; для специалистов – знания и для работников – труд.

Отметим, что собственники, менеджеры, носители знаний не только владеют данным видом ресурса (соответственно, капиталом, полномочиями, знаниями и трудом), но и воспроизводят его в процессе производства: приумножая капитал, расширяя полномочия, увеличивая запас знаний, повышая производительность труда.

Завершая материал, связанный с определением состава участников деятельности предприятия, подчеркнем, что состав групп участников – собственники, менеджеры, специалисты, работники – соответствует

Завершая материал, связанный с определением состава участников деятельности предприятия, подчеркнем, что состав групп участников – собственники, менеджеры, специалисты, работники – соответствует составу факторов (ресурсов) производства: капитал; управленческий ресурс; знания; труд,

Типовое современное предприятие в России можно уподобить кентавру. Так же, как и это мифическое существо, предприятие состоит из двух несхожих частей. Одна часть базируется на повседневных трудовых отношениях. На рисунке эта часть соответствует треугольнику в нижней половине рисунка. Сюда входят взаимоотношения между менеджментом и специалистами, менеджментом и работниками, работниками и специалистами. Именно здесь на систематической основе осуществляются процессы производства и реализации продукции и воспроизводства израсходованных при этом ресурсов. Здесь участвуют средства и предметы труда, сам труд, вооруженный знаниями, аккумулированными в организации, а также управленцы, организующие и координирующие эти процессы.

Работа второй части предприятия (верхний треугольник на рис.) основана на отношениях собственности. Сюда (для акционерных предприятий) входят процессы формирования и функционирования Совета директоров, созыв общего собрания акционеров, назначение генерального директора и т.п. Здесь отражены взаимодействия собственников и менеджеров, а также значительно более редкие взаимоотношения собственников со специалистами предприятия. Общение собственников с работниками обычно минимально.

Основное бремя координации и согласования первой и второй частей предприятия лежит на менеджменте.

Теперь можно указать и на основные группы отношений между участниками деятельности предприятия. Это: 1) отношения, основанные на институтах собственности («властные» отношения), 2) отношения, основанные на институтах управления («управленческие» отношения), 3) отношения, связанные с процессами передачи знаний («когнитивные» отношения) и 4) отношения, связанные с трудовой деятельностью («трудовые», или «функциональные», отношения). Каждая группа отношений регулируется соответствующей группой участников.

Разумеется, на предприятие оказывают влияние и многие другие силы и лица, не упомянутые в составе основного «квартета»: потребители, поставщики, представители местной администрации и т.д., но все они действуют опосредованно, через собственников, менеджмент, техноструктуру, рядовых работников. Только четыре группы лиц имеют возможность непосредственного влияния.

1.3 ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ ДЕЙСТВИЙ УЧАСТНИКОВ

Основная задача организации работы предприятия состоит в общем случае в согласовании, синхронизации и координации действий четырех влияющих на предприятие сил. Для эффективной работы предприятия необходимо (а в очень многих случаях и достаточно), чтобы они составляли единый ансамбль. Все современные системы

четырёх влияющих на предприятие сил. Для эффективной работы предприятия необходимо (а в очень многих случаях и достаточно), чтобы они составляли единый ансамбль. Все современные системы управления производством основаны на стремлении к максимальной слаженности работы всех участников производства. В идеале совместная работа собственников, менеджеров, специалистов и работников предприятия должна напоминать игру симфонического оркестра (в котором, кстати, также представлены четыре группы музыкальных инструментов и, соответственно, музыкантов – струнные, духовые, ударные и одиночные). Примеры неудачной организации ансамбля также хорошо известны из крыловской басни «Квартет».

Между ансамблем из четырех музыкантов и совокупностью четырех движущих сил предприятия есть и сходство, и различие. Сходство состоит в том, что каждый из участников музыкального квартета, как и каждая из сил производственного квартета абсолютно необходимы для исполнения квартетами своих функций. Различие же в том, что в ансамбле все музыканты более или менее равноправны и равноответственны, независимо ни от размера инструментов, ни от длительности партии в данной пьесе и т.п. В то же время права четырех сил, представляющих факторы производства на реальных предприятиях, далеко не одинаковы.

В музыкальном квартете, где каждый из музыкантов имеет свою партию, успех достигается тогда, когда между музыкантами (как участниками квартета, а не как физическими лицами) налажены отношения, характеризующиеся взаимной согласованностью действий и сходным пониманием исполняемого музыкального произведения. Такие взаимоотношения можно назвать гармоничными. Эта общая (стратегическая, если хотите) гармония не противоречит диссонансам, напряжениям, соперничеству в ведении музыкальных тем, но определяет взаимоотношения и взаимодействие участников в целом. Подобно этому, целью организации взаимодействия движущих сил предприятия должна стать гармония между участниками производства, а также между предприятием и его социально-экономическим окружением: потребителями, поставщиками, местным населением, представителями делового сообщества и т.д.

На практике внутрифирменные отношения далеки от гармонии, причем эта дистанция заложена в саму институциональную структуру отношений. Так, собственник обладает практически неограниченными правами по отношению к высшему менеджменту, включая генерального директора (стрелка 1 на рис.); работники оказываются бесправными по отношению к менеджменту и к специалистам (стрелки 3 и 4 на рис.); специалисты часто подвергаются «двойному гнету»: и со стороны высшего менеджмента, и со стороны собственника.

Вывод: ориентиром в управлении предприятием должна стать согласованная по целям и средствам работа четырех основных групп участников производства: собственников, менеджеров, специалистов и работников предприятия, направленная на гармонизацию взаимоотношений предприятия с окружающей средой. Это требует преодоления несбалансированности в существующей структуре отношений между участниками производства.

В чем же конкретно состоит гармония управления предприятием? Три основные сферы должны быть рассмотрены при ответе на данный

предельной ответственности в существующей структуре отношений между участниками производства.

В чем же конкретно состоит гармония управления предприятием? Три основные сферы должны быть рассмотрены при ответе на данный вопрос: сфера интересов участников, сфера их прав и область их ответственности.

Начнем со сферы интересов. Здесь разброс по группам весьма широк. Так, интересы собственников-акционеров естественно связать с дивидендами по акциям, а также с их стоимостью. В свою очередь, уровень дивидендов зависит (хотя и далеко не прямо) от размера прибыли. С другой стороны, интересы персонала, а также менеджмента и технoструктуры существенно связаны с уровнем заработной платы. Однако чем выше зарплата работников, тем ниже прибыль предприятия и (при прочих равных условиях) ниже дивиденды. Далее, интересы носителей знаний тесно связаны с техническим уровнем предприятия. Чем более современная техника работает на предприятии, тем выше профессиональный престиж работающего с ней специалиста. Собственник, тем не менее, далеко не всегда согласен на масштабные инвестиции в новую технику, эффект от которых не всегда близок и не всегда однозначен.

Мы видим, что интересы разных групп в общем случае являются разнонаправленными.

Весьма широк и разброс прав участников. Права собственниками практически ничем, кроме общих для всех рамок закона, не ограничены. Однако реализация этих прав на предприятии часто требует участия менеджмента и других факторов. Исключение составляет случай, когда собственник принимает решение о ликвидации или банкротстве предприятия. Права менеджмента широки, но в каком-то смысле могут рассматриваться как дополнительные по отношению к правам собственника. Генеральный директор предприятия имеет право подписи документов весьма обширного состава и содержания, включая вопросы выбора контрагентов и содержания взаимоотношений с ними, найма и увольнения персонала, вывода активов предприятия и др. Формальные, т.е. поддержанные законом, права носителей знаний невелики, если эти права не подкреплены управленческими полномочиями. Права рядовых работников пренебрежимо малы даже по сравнению с правами носителей знаний.

Примерно такая же картина, только в обратной пропорции, имеет место и в отношении ответственности представителей отдельных групп участников. Рядовой работник, менеджер или специалист отвечает, как правило, своей заработной платой (включая премиальные выплаты) и своим рабочим местом. Собственник в результате своих решений несет ответственность, как правило, в размере ранее вложенных им в предприятие средств. Эти средства, заметим, уже были им вложены и тем самым исключены из оборота. Поэтому их потеря в ряде случаев может быть и не так уж болезненна. Надо сказать, что проблема ответственности собственников актуальна не только для России. Но в развитых странах Запада она смягчается мощным общественным институтом, который интенсивно работает в этих странах и практически отсутствует у нас. Это институт репутации. Собственник, публично уличенный во лжи, в безответственности, в пренебрежении интересами других участников, предприятия в целом

этих странах и практически отсутствует у нас. Это институт репутации. Собственник, публично уличенный во лжи, в безответственности, в пренебрежении интересами других участников, предприятия в целом или общества, может запятнать свою репутацию настолько, что его участие в деловом общении может оказаться невозможным.

Вывод: интересы участников зачастую разнонаправлены, а ответственность и права каждого не пропорциональны друг другу. Наибольший диспаритет связан с правами и безответственностью собственника, а также с бесправием и ответственностью рядового работника. «Функционально-управленческий ромб» на рис. хромает на все четыре ноги. До гармонии здесь крайне далеко, и говорить следует, скорее, о составляющих дисгармонии, чем о гранях гармонии.

1.4 ПЯТЫЙ ЭЛЕМЕНТ

Известная теория «принципал – агент» описывает варианты взаимоотношений в несимметричных по объему прав и доступа к информации в парах типа «собственник – менеджер», «менеджер – работник», «заказчик – исполнитель» и т.п. Но вопрос гармоничной организации работы предприятия не сводится к взаимоотношению между двумя физическими лицами. Деятельность предприятия не может рассматриваться как сумма результатов действий отдельных лиц или их парных взаимодействий. Она складывается из них, но не разлагается без остатка на соответствующие слагаемые (в том числе и потому, что складывается как из действий, так и из бездействия). Предприятие – это целостная система, а то, о чем мы говорим, является одним из проявлений знаменитого системного принципа, согласно которому целое больше суммы его частей, на какие бы части ни делить систему.

Здесь к рассмотрению должен быть привлечен еще один экономический субъект - пятый участник деятельности предприятия. Он присутствует на рис., но не был по существу учтен в предшествующих рассуждениях. Этот пятый элемент – само предприятие как хозяйствующий субъект.

Предприятие – самостоятельный и, можно сказать, суверенный субъект экономики, представленный, как правило, юридическим лицом (иногда - группой юридических лиц). Его нельзя отождествлять ни с собственниками, ни с менеджментом, ни с какой-либо иной группой участников. Предприятие – это отдельный член делового сообщества, обладающий корпоративными правами и несущий корпоративную административную, социальную и экономическую ответственность.

Напомним, что работник предприятия заключает трудовой договор (контракт), именно с предприятием, а не с его генеральным директором. Последний лишь олицетворяет предприятие в ситуации заключения трудового договора. В чем суть трудового договора? По форме трудовой договор определяет должностные обязанности и функции работника, однако его основное содержание состоит в том, что работник обязуется быть лояльным по отношению к данному предприятию. Это во многом напоминает присягу ему на верность. Заметим, что эта «присяга» сохраняет свою силу на весь срок договора, независимо от того, какие изменения произошли в составе собственников или менеджеров предприятия.

заметим, что эта «присяга» сохраняет свою силу на весь срок договора, независимо от того, какие изменения произошли в составе собственников или менеджеров предприятия.

Такую «присягу» принимают все участники: и менеджер, и носитель знаний, и рядовой сотрудник, и индивидуальный участник, к которому это не относится. Это собственник, приобретающий акции предприятия, он не дает никаких явных, ни подразумеваемых обязательств по поводу

предприятия. Если же менеджер или физическое лицо не фиксирует в базе данных «Федеральное казначейство» свои обязательства по уплате налогов, то это не делает его участником предприятия. Обычно это происходит в момент создания нового собственника.

Инвестировать в развитие предприятия определенную сумму или выплатить его долги, но даже это еще не обеспечивает автоматически лояльность собственника по отношению к его предприятию. В современной экономике России есть числа примерам, когда титул собственника прекрасно сочетается с безответственным, а порой и пренебрежительным отношением к предприятию. Все это говорит о

формальных отношениях по сути дела остаются в системе формальных и неформальных институтов.

Можно ли считать, что у предприятия, как и каждого из остальных четырех, тоже есть свои интересы, не сводящиеся к интересам участников? Если предприятие – самостоятельный субъект экономики, «экономическое лицо», то, безусловно, да. В общем виде интересы предприятия можно охарактеризовать как стремление к сохранению своей самостоятельности как субъекта, продлению своей деятельности во времени и расширению сферы этой деятельности в экономическом пространстве («going concern»). Такая цель (даже в такой общей формулировке) может, заметим, не устраивать собственника: в конкретной ситуации тот может быть заинтересован, скажем, в ликвидации принадлежащего ему предприятия в целях получения наличных средств.

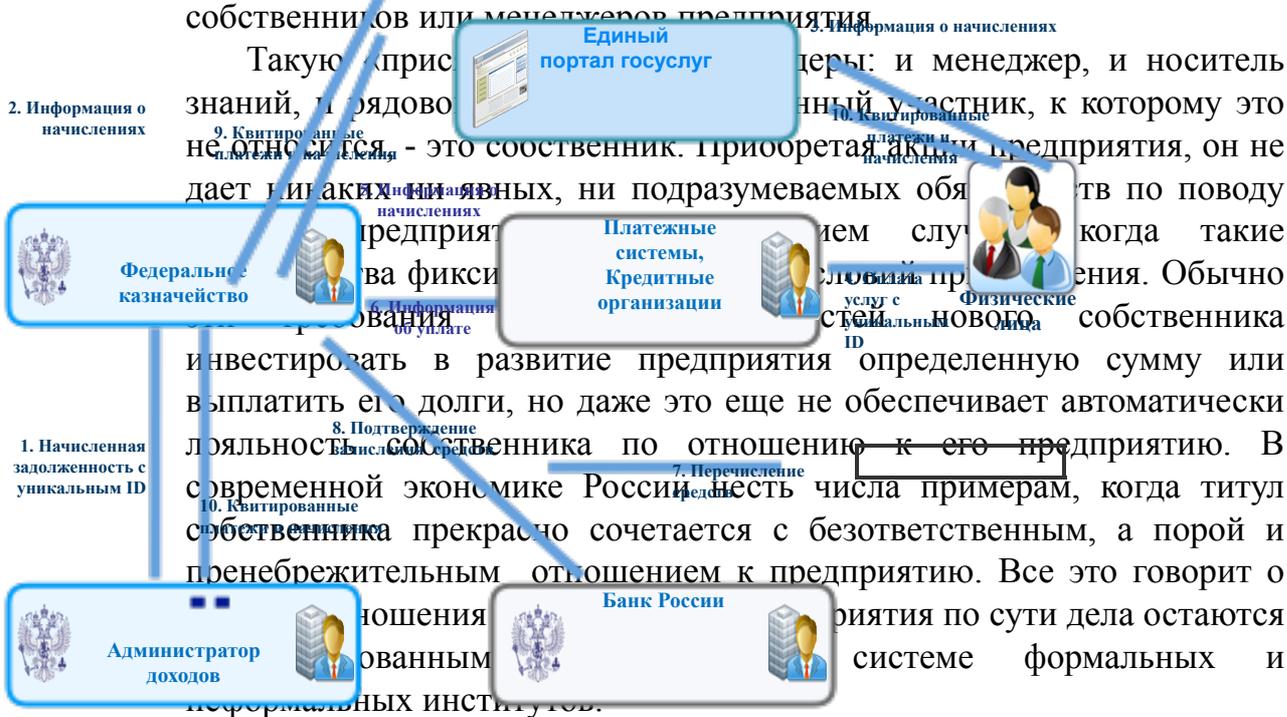
Вывод: в общем случае векторы интересов всех четырех групп участников производства не совпадают между собой и отличаются от интересов предприятия в целом.

Каким же группам интересов следует отдавать предпочтение в ходе управления предприятием? Общий ответ заключен в самом вопросе: если речь идет об управлении предприятием (и если последнее является самостоятельным субъектом экономики), то именно его интересы должны учитываться как приоритетные. Заметим: если не станет предприятия, то не будет и остальных упоминавшихся персонажей: ни собственника предприятия, ни его работников. Как физические лица они останутся, но как участники деятельности данного предприятия прекратят свое существование.

Что же касается бытующего в нашей литературе отождествления интересов предприятия и собственника, то оснований для этого нет. Аргументация типа: «что хорошо для предприятия, то хорошо и для собственника, и наоборот», не выдерживает критики. Как мы видели, лояльность собственника по отношению к предприятию вовсе не возникает автоматически.

Можно следующим образом метафорически охарактеризовать роль типового представителя каждой из четырех групп участников деятельности предприятия:

- собственник: «слон в посудной лавке»;



типового представителя каждой из четырех групп участников деятельности предприятия:

- собственник: «слон в посудной лавке»;
- менеджер: «едок под одеялом»;
- специалист: «вещь в себе»;
- работник: «прислуга за все».

Легко видеть, что при таком распределении «партий» гармоничная работа всех участников производства невозможна. Следствием являются такие черты внутрифирменной атмосферы, как:

- всеобщий оппортунизм,
- «фрактальная» многоуровневая коррупция;
- всеобщее неравенство;
- постоянная и неистребимая дисгармония.

Остается отметить, что неадекватное представление о роли, интересах и месте каждого из участников деятельности предприятия в его работе в течение многих лет служит тормозом развития экономики России на микроуровне.

1.5 СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫЯВЛЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Выявить интересы конкретного предприятия можно с помощью реализации стратегического процесса – процесса разработки, обсуждения, принятия и реализации стратегии предприятия.

Все четыре группы участников деятельности предприятия, как мы видели, необходимы для работы предприятия, и потому результат деятельности предприятия зависит от вклада каждого из участников. Подобно этому, в общем случае интересы предприятия определенным образом зависят от интересов всех четырех групп участников. Выше мы привели обобщенную формулировку интересов предприятия. Однако она не дает ответа на вопрос, как именно в конкретной ситуации должно быть обеспечено продление и расширение деятельности предприятия.

Планы каждого конкретного участника не могут вместить в себя интересы предприятия в целом. Однако процесс разработки комплексной стратегии предприятия интегрирует намерения и планы участников и фактически приводит к реконструкции и формулировке интересов предприятия в целом.

Наш тезис состоит в том, что при правильной организации процесса разработки, обсуждения и принятия стратегия предприятия выражает его основные интересы. «Правильная» организация стратегического процесса предусматривает активное участие представителей всех четырех сил, определяющих деятельность предприятия: собственников, менеджеров, специалистов и работников. Вместе с основной – плановой – функцией комплексная стратегия должна играть и роль своеобразного общественного договора, заключаемого этими силами между собой.

Если результат производственно-хозяйственного процесса (прежде всего, реализуемые товары и услуги), рассматриваемый на достаточно

Если результат производственно-хозяйственного процесса (прежде

всего, реализуемые товары и услуги), рассматриваемый на достаточно

АНАЛИЗ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

адекватным

выража... жностей предприятия

то результат

МАРКЕТИНГ

ПРОИЗВОДСТВО
УСЛУГ

КАДРЫ / УПРАВЛЕНИЕ

ФИНАНСЫ

комплексная

ФАКТОРЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

выражением

собственных

ятия может

вающей все

Очевидно,

джер. Выбор

ера. Оценим

- отсутствие отдела маркетинга продаж путёвок
- отсутствие электронного сайта
- постоянное сокращение продаж путёвок
- игнорирование информации о клиентах, конкурентах, рынке

- рост цен коммунальные услуги
- износ основных фондов
- устаревшая медицинская база

- нехватка профессиональных сотрудников
- излишек непрофессиональной рабочей силы
- отсутствие информационной базы управления
- сезонность работы функционирования санаторно-курортных учреждений

- низкая самокупаемость
- высокая база налогообложения
- неэффективная система учёта
- убытки от социальной сферы

РЕШЕНИЯ ПО ФИНАНСОВОМУ ОЗДОРОВЛЕНИЮ УЧРЕЖДЕНИЯ

ностей и

Стратегический план (стать муниципальным/региональным/отраслевым лидером)

современной

ся никаким

в и настроя

жет владеть,

их других

данным, то

собственника

спечивается

стирования)

ра в работу

менеджер

отношению

менеджмента

остояния и

ниже, чем

тсутствия у

ать знания

большинстве

учае вряд ли

может быть оценена высоко, поскольку, как правило, собственник не имеет и не должен иметь образование, соответствующее профилю предприятия, акциями которого он обладает. В отличие от собственника, менеджмент обычно принимается на работу только при наличии соответствующего образования.

Из всего этого вытекает, что именно на менеджмент должна быть возложена задача изучения и выявления интересов предприятия (в том числе, с учетом и в связи с интересами других субъектов рынка) в рамках стратегического процесса на предприятии.

Таким образом, та же сила, которая организует производственно-хозяйственную деятельность предприятия, т.е. менеджмент, должна стать движущей и организующей силой и для процесса разработки стратегии предприятия.

хозяйственную деятельность предприятия, т.е. менеджмент, должна стать движущей и организующей силой и для процесса разработки стратегии предприятия.

При правильной организации стратегического процесса, так же, как и при правильной организации производственно-хозяйственного процесса (см. Клейнер, 2008), в результатах обоих этих процессов будет отражен вклад всех четырех групп участников: собственников, менеджеров, носителей знаний и работников. Важно подчеркнуть, что для предприятия равно необходимы оба эти процесса и: только при их скоординированном проведении возможна долгосрочная стратегическая эффективность предприятия.

1.6 ИМПЕРАТИВЫ МЕНЕДЖМЕНТА 2020

В итоге мы пришли к новому, расширенному и углубленному, по сравнению с традиционным, пониманию роли менеджмента современного предприятия. У этой роли две ипостаси. С одной стороны, это роль организатора производственно-хозяйственного процесса на предприятии, с другой – роль организатора стратегического процесса. Такое понимание высвечивает и риски, имманентно присущие работе руководителя предприятия. Менеджер как участник одновременно производственного и стратегического процессов становится своеобразным «играющим тренером», субъектом и объектом оценки одновременно. Вот как характеризует сферу интересов и ответственности менеджмента П. Друкер: «В сферу внимания и ответственности менеджмента входит все, что каким-либо образом оказывает влияние на производительность организации и результативность ее деятельности — внутри организации или за ее пределами, в подконтрольных организации сферах или в сферах, ею не контролируемых» (Друкер, 2007). Это предъявляет к современному менеджеру серьезные, многосторонние и в целом противоречивые требования функционального и личностного характера.

Первая группа требований касается восприимчивости менеджера к скрытой, но важной информации. Если отталкиваться от возможностей пяти чувств, имеющих у человека, то подобные требования к менеджеру в метафорической форме могут быть сформулированы следующим образом.

Менеджер должен обладать системой рецепторов, позволяющих ему:

- видеть невидимое. Иными словами: замечать невидимые для неподготовленного человека связи между явлениями настоящего, прошлого и будущего, видеть подспудные механизмы и тенденции, предугадывать опасности, учитывать риски и шансы;

- слышать неслышное. Это означает: улавливать голос таких бессловесных факторов, само предприятие, активы предприятия, в том числе, станки, здания, сооружения, технологии; ощущать нарастающее недовольство персонала, потребителей и других заинтересованных лиц;

- осязать неосязаемое. В частности, речь идет о так называемых неосязаемых активах, в том числе знаниях. Активы такого рода имеют первостепенное значение в современной экономике;

- ощущать вкус безвкусного. Имеется в виду, что деятельность

неосязаемых активах, в том числе знаниях. Активы такого рода имеют первостепенное значение в современной экономике;

- ощущать вкус безвкусного. Имеется в виду, что деятельность менеджера связана с большим количеством рутинной работы, которая должна, тем не менее, выполняться с неизменно высоким качеством. И производственно-хозяйственный, и стратегический процессы носят циклический характер, включают ряд повторяющихся с разными периодами процедур. Менеджер должен иметь достаточный запас душевных сил для организации и управления рутинными повторяющимися процедурами;

- воспринимать запах того, что не пахнет. «То, что не пахнет» в экономике означает деньги. Ориентация на финансовые оценки особенно значима в ситуации, когда речь идет о согласовании интересов различных заинтересованных лиц, таких, как группы участников производства. Денежная оценка и редукция – не всеобъемлющий, но мощный способ агрегирования предпочтений.

Требования, о которых идет речь, можно объединить термином «системный подход», или «системный менеджмент», если в качестве системы иметь в виду предприятие вместе с его внутренними подсистемами и внешними надсистемами, а в качестве системного подхода – умение воспринимать объект управления во всей его полноте, внутренних и внешних взаимосвязях, как наблюдаемых или улавливаемых, так и ненаблюдаемых и неосязаемых непосредственно. Поэтому менеджмент будущего – это прежде всего системный менеджмент.

Вторая группа требований определяет принципы разрешения конфликта интересов, неизбежно сопровождающего профессиональную деятельность менеджера предприятия. Для разрешения возникающих противоречий менеджеру необходимо, кроме перечисленных пяти обостренных чувств, шестое, также обостренное чувство – чувство справедливости. Это подразумевает и повышенное чувство объективности оценок, и чувство ответственности за управляемый объект и управляемый коллектив, и чувство эмпатии – умение понять чувства другого индивида.

Большинство ныне действующих руководителей предприятий сформировало свою профессиональную и гражданскую позицию в «лихие» 1990-е или в начале 2000-х. В это время личный успех считался едва ли не единственным мерилем эффективности управленческой деятельности. В современной ситуации настала пора повышать системные и гуманитарные требования к менеджменту. Это серьезный вопрос, требующий и изменения системы профессионального образования, и системы критериев личной и общественной оценки, и, в какой-то степени, мировоззрения менеджера, и системы принятия решений по поводу назначения менеджеров.

К сожалению, в широкой развернутой ныне разработке комплексной стратегии социального и экономического развития России до 2020 г. («Стратегия-2020») вопрос об управлении и управленческих кадрах даже не ставится. Между тем именно сейчас, когда преодолены в основном последствия кризиса 2008–2011 гг., открывается возможность для решения одной из ключевых проблем управления. Сейчас России остро необходима специальная целевая

в основном последствия кризиса 2008–2011 гг., открывается возможность для решения одной из ключевых проблем управления. Сейчас России остро необходима специальная целевая общенациональная научно-образовательная и воспитательная программа развития теории и совершенствования практики управления предприятиями. Результатом этой программы к 2020 г. должна стать подготовка корпуса новых менеджеров эпохи «развитого капитализма» в России и замена несистемного, неэффективного, несправедливого и своекорыстного менеджмента на большинстве российских предприятий. Одновременно в Стратегию-2020 необходимо включить раздел «Управление-2020», главенствующую роль в котором должно занимать управление предприятиями.

Центральной фигурой функционально-управленческого квартета на российских предприятиях должен стать не собственник, а системный, гуманитарно ориентированный, ответственный и справедливый менеджер-2020.

1.7 НА ПУТИ К СИСТЕМНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В разные периоды нашей экономической истории доминировали разные оценки значимости четырех групп участников производства. До конца 1980-х годов на предприятиях доминировали «красные директора», сыгравшие важную роль в консолидации ресурсов своих предприятий, но недостаточно подготовленные, в своей массе, к деятельности в условиях рынка. Корпус «красных директоров» вскоре обесцветился и постепенно сменился корпусом директоров генеральных. Состояние предприятий, однако, не улучшилось.

Плывя на волне рыночного романтизма, общественное сознание к началу 1990-х сконцентрировало свои надежды на фигуре «эффективного собственника». Вскоре стало ясно, что вектор эффективности этого собственника, как правило, направлен только на собственные интересы, в то время как интересы других участников и предприятия в целом оставались далеко в стороне.

К началу 2000-х гг., после преодоления предприятиями ловушки бартера, власть на предприятиях стала перетекать от директоров к собственникам. Те неплохо ориентировались в рыночной обстановке, но не были (опять же в массе) достаточно хорошо знакомы с внутренней средой предприятий и тенденциями развития отраслей.

Следующее десятилетие ознаменовалось массовой сменой менеджмента на предприятиях, снижением его самостоятельности и подчинением собственнику. Корпус генеральных директоров поредел и был существенно разбавлен исполнительными директорами. Собственник не стал делиться властью ни с менеджментом, ни с представителями технотрактуры. Это привело к росту коррупции на всех уровнях принятия решений на предприятиях.

В середине 2000-х в фокусе общественного интереса оказалась (заметим, по указанию «сверху») проблема инноваций. Казалось бы, это должно было привлечь внимание к технотрактуре предприятия. Этого, однако, не произошло. «Знающие специалисты» в современной структуре корпоративного управления остались вне самостоятельного представительства в системе принятия стратегических решений.

Этого, однако, не произошло. «Значимые специалисты» в современной структуре корпоративного управления остались вне самостоятельного представительства в системе принятия стратегических решений.

«Нижние» условия работы в условиях конкуренции и положение «хороших работников». В профсоюзов властная сила как отдельных активистов свелась к нулю.

В условиях конкуренции оказались не самостоятельными или покупателями - страхователями (юридические и физические лица).

Страховщик (юридическое лицо) - Покупатели - страхователи (юридические и физические лица)

Подразделение (сотрудники) прямых продаж - Продавцы разного правового статуса и ступеней управления - Внутрифирменные подразделения - Внефирменные подразделения - Страховые посредники - Нестраховые посредники

Подразделения компании - Страховая компания

Перестройка - Страховая компания

Применение такого

реальный шанс не только для модернизации управления, но и для модернизации производства. Новое поколение «сильных и справедливых менеджеров» должно демонстрировать силу не в отстаивании собственных интересов или интересов собственника, а в достижении гармоничного сочетания стратегических интересов всех главных участников, а также предприятия в целом и его окружения. На этом пути будет обеспечено успешное развитие предприятий, его «эффективных» собственников, квалифицированных специалистов, старательных работников при направляющей роли сильного и справедливого менеджмента.

Общий вывод: на предприятиях России нужна коренная перестройка управления, направленная на усиление роли и повышение качества менеджмента. Знамя стратегической эффективности отечественных предприятий, выпавшее (или выброшенное) из рук собственников, должно быть поднято менеджментом. Новое управление будет носить системный характер, охватывать весь объем и координировать все аспекты деятельности всех участников производства на предприятии, быть стратегически ориентированным, учитывать прошлое, настоящее и будущее предприятия.

Фактически речь идет о менеджериальной революции на российских предприятиях. Новое поколение системных российских менеджеров должно, выражаясь спортивным термином, «взять игру на себя», принять на себя ответственность за судьбу российских предприятий. Это, в свою очередь, в значительной степени означает - взять на себя ответственность за судьбу российской экономики.

Литература

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Вильямс, 2007.

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Вильямс, 2007.
2. Клейнер Г. Системный ресурс экономики / Вопросы экономики, 2011, № 1 (а).
3. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложения/ Вестник РАН, сентябрь, 2011 (б).
4. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.
5. Клейнер Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя / Вопросы экономики, 2000, № 5.
6. Корнаи Я. Системная парадигма / Вопросы экономики, 2002, № 4.
7. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой экономической теории. СПб.: Издательство СПбГУ, 2005.
8. Kornai J. 'The System Paradigm'. [William Davidson Institute Working Papers Series 278](#), William Davidson Institute at the University of Michigan, 1998.
9. The Economic Nature of the Firm. A reader. / Edited by Louis Putterman and Randall S. Kroszner. Cambridge University Press, 1996.

Глава 2

МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ОСОБЫЙ ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СКАЧКА

Необходимость модернизации экономики, политики и идеологии современного российского общества **ОЧЕВИДНА!** И очевидна настолько, что в стране практически нет ни одного политика или ученого, который бы подверг сомнению эту необходимость.

Разногласия касаются лишь форм, методов, инструментов, темпов, источников и прочей конкретики всеми поддерживаемой идеи модернизации.

2

2.1 ХАРАКТЕРИСТИКИ И ВОЗМОЖНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ

Сегодня преобладают три характеристики модернизации – «технократическая», «экономическая» и «духовная».

Технократическая характеристика сводит модернизацию к выбору приоритетных (для ускоренного развития) сфер и отраслей народного хозяйства страны. Технократический подход представлен преимущественно в официальных документах. Из этих документов следует, что основными приоритетами для президентской комиссии по модернизации являются инновации в таких сферах, как - энергоэффективность, ядерные, космические, медицинские и информационные технологии.

Однако, вопреки этому, широко пропагандируемому

энергоэффективность, ядерные, космические, медицинские и информационные технологии.

Однако, вопреки этому, широко пропагандируемому технократическому подходу, граждане России всё-таки понимают модернизацию не столько технологически, сколько политически - борьба с коррупцией, сокращение чиновничьего аппарата, создание условий для честной конкуренции, реальное участие граждан в местном самоуправлении, возврат к прямым выборам губернаторов, независимость судов, гарантии свободы митингов, обеспечение равного доступа к СМИ.

Экономическая трактовка сводит модернизацию к нахождению оптимальной модели роста национальной экономики.

Духовная же интерпретация модернизации понимает её как мобилизацию всех сил народа посредством возврата к своим истокам, к своему некоему «особому» пути.

✓ Однако подобные характеристики – всего лишь частности, из-за чего они превращаются в своего рода дезориентирующие «спецификации». Подлинная проблема модернизации возникает тогда, когда её пытаются понять как особый этап развития современной России.

Вот в объяснении сущности «модернизационного этапа» нашей современной истории и состоит, как мне представляется, основная теоретическая задача, решение которой будет иметь непосредственное практическое значение.

✓ Главное в ценностной характеристике модернизации как особой исторической стадии развития современной России состоит в том, что модернизация есть поворот общества к ценностям гуманизма, демократии и либерализма!

Это – возвращение к тем трём столпам современной цивилизации, недооценка которых дорого обошлась нашей стране в прошлом и может обойтись ещё дороже - даже не в будущем, а буквально завтра.

Более того, - опыт отечественной истории показывает, что чем долее общество упорствует в своём неприятии этих высших ценностей цивилизации, тем труднее осуществить необходимую нам модернизацию.

✓ Справедливости ради следует сказать, что сегодня гораздо более популярно противоположное мнение, согласно которому авторитарное правление является единственным способом для достижения модернизации. Так, по словам Владислава Суркова, "консолидированная государственная власть является единственным инструментом модернизации в России». И эту позицию вроде бы подтверждает модернизационный опыт Сингапура и Китая, где экономические успехи сочетались с жёсткой политикой.

В идеологической практике такой подход оборачивается тезисом о неприемлемости западных демократических ценностей для России.

Однако Россия уже прошла через период авторитарной модернизации (в 30-40-е годы при Сталине) и достигла предела, который может быть обеспечен модернизацией «сверху».

Впрочем, выбор между признанием и непризнанием западных ценностей будет делать не специалисты-обществоведы, а жизнь.

✓ Обществоведы хорошо знают – из всех экономических систем только рыночная система в полной мере отвечает ценностям

ценности будут делать не специалисты-обществоведы, а жизнь.

✓ Обществоведы хорошо знают – из всех экономических систем только рыночная система в полной мере отвечает ценностям гуманизма, демократизма и

✓ либерализма! На практике это означает, что модернизация есть расширение рыночного сектора за счет других секторов национальной экономики.

✓ Демократизм рыночной экономики определяется тем, что подлинно рыночная сделка – это всегда добровольное соглашение сторон.

Участников рынка можно мотивировать, можно даже «соблазнить», но их нельзя заставить действовать вопреки их экономическим интересам! Власть не создает богатства, - она его только тратит.

И этот свой «тратный грех» власть может компенсировать лишь одним - формированием рыночных условий, обеспечивающих эффективное создание богатства. И вот в этом государственном (!) формировании политических условий рыночного развития экономики и состоит сущностная специфика модернизационного этапа.

✓ Известный болгарский экономист Святослав Масларов, основываясь на спонтанном характере функционирования рынка, выдвинул гипотезу о способности рыночной экономики к «самомодернизации» - как условия прироста богатства на единицу ресурсов. Однако межгосударственные различия институциональной среды порождают разнообразие конкретных рыночных форм, вынуждая «экономическую модернизацию» трансформироваться в «модернизацию экономической политики».

Мы привлекаем внимание к политической стороне модернизации российской экономики только потому, что реальная модернизация национальной экономики требует предварительной модернизации политического инструментария - доменные и мартеновские печи можно возводить в условиях диктатуры, а вот высокотехнологичные инновации требуют демократии и либерализма! Это может показаться невероятным, но оказывается, что об этом не только знают на всех уровнях российской власти, но и пытаются их реализовать. По крайней мере, каждого, кто знакомится с концепцией формирования центра технологического развития «Сколково», поражает её полное отступление от повсеместно распространённой модели «принудительной интенсификации». Действительно, основные принципы и преференции формирования Московской школы управления в «Сколково» носит ярко выраженный либерально-рыночный характер:

1) школа создается на принципах частно-государственного партнерства, на деньги частных инвесторов,

2) участники проекта «Сколково» будут освобождены от уплаты НДС (в течение первых десяти лет), от уплаты налогов на прибыль, от уплаты налогов на имущество, от уплаты земельного налога, для них будет установлена пониженная ставка страховых взносов,

3) для участников проекта предусмотрена компенсация таможенных платежей.

Ну, как не восславить Адама Смита, 235 лет назад объяснившего: всё, что надо для эффективной экономики, - это лёгкие налоги и

таможенных платежей.

Ну, как не восславить Адама Смита, 235 лет назад объяснившего: всё, что надо для эффективной экономики, - это лёгкие налоги и невмешательство! вот она, непреходящая по ценности практическая рекомендация политэконома-теоретика! Таким образом, в Сколково убирается главное препятствие на пути модернизации российской экономики – контроль централизованной бюрократии, который несовместим с демократизмом инновационности, и этим закладываются, по меткому замечанию Игоря Федюкина, «новые для России принципы организации науки».

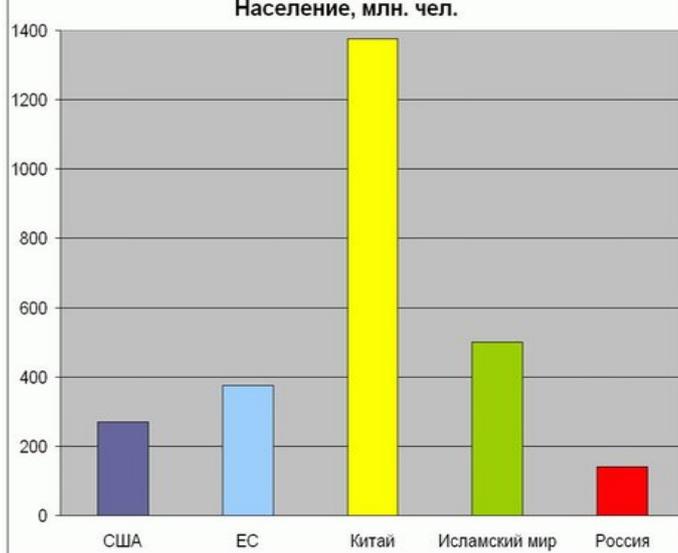
✓ В мировом опыте модернизации национальной экономики для нас, по понятным причинам, наибольший интерес представляет опыт Франции, где был принят специальный закон о модернизации экономики (4 августа 2008), преследующий две цели – рост числа частных компаний и усиление конкуренции.

Французское правительство надеется, что благодаря этому будут достигнуты три «роста» - ускорение экономического роста, прирост занятости и рост покупательной способности населения. Большая часть закона посвящена административному упрощению получения статуса предпринимателя, созданию упрощенного механизма сбора налогов от малых предпринимателей, упрощению административной процедуры создания и функционирования компаний малого и среднего бизнеса, введению преференционного режима для инновационного бизнеса при доступе к общественным рынкам (к сфере государственных заказов), усилению защиты собственности индивидуального предпринимателя. Для стимулирования малого и среднего бизнеса ему выделяется до 15% от годовой суммы государственных закупок. Закон разрешает каждому желающему начать свой бизнес без создания компании, более того, - каждый безработный может объявить свой бизнес прямо через Интернет! Мы воочию видим, что и во французском законе о модернизации главное - политическое, а не технологическое, содержание.

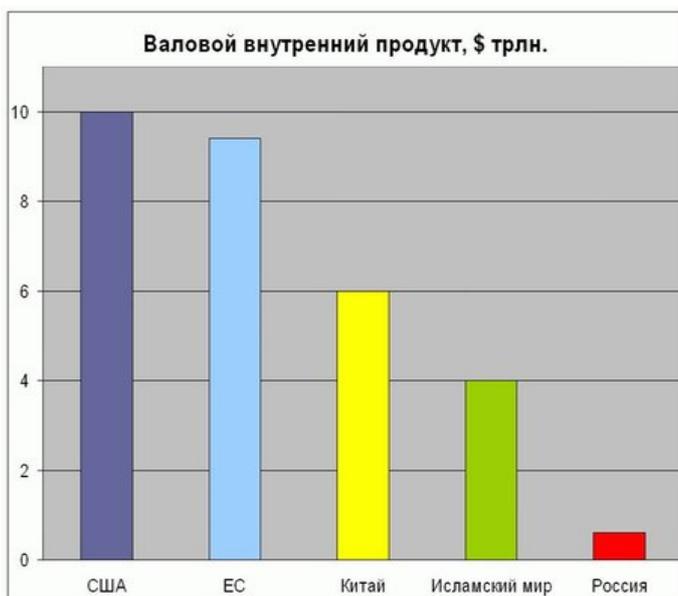
✓ Политика пронизывает концепцию экономической модернизации ещё и потому, что та интеграция властно-олигархических структур, которая извлекают выгоду из сырьевой односторонности национальной экономики, прямо заинтересована в саботаже диверсификации российской экономики в результате её модернизации, так как это непосредственно затрагивает их материальные интересы. И сопротивление будет жестоким, – никаких иллюзий по этому поводу строить не следует. И тогда экономисты поймут опрометчивость своего поспешного расставания с политической экономией!

✓ Без модернизации Россия не сможет сохранить статус даже региональной сверхдержавы. Для слабой экономики любой негатив – катастрофа: даже «операция по принуждению к миру» и мировой экономический кризис вызвали в 2009 году падение российского ВВП на 8 процентов (тогда как соответствующий спад в США составил только 2,4 процента). Экономика – суровая реальность: здесь «ножки» протягивают по величине ВВП. Это только политологам и социологам простительно создавать мифы и жить в мире выдуманных систем.





Давайте же посмотрим, как далеко может протянуть «ножки» российская экономика (см. табл. 1):



Источник - Георгий Малинецкий. Доклад о перспективах Российской Федерации.

<http://www.nanonewsnet.ru/articles/2009/georgii-malinetskii-doklad-o-perspektivakh-rf>

Если мы сопоставим эти две диаграммы, то увидев, что ВВП США почти пятикратно превышает их население, тогда как наш ВВП - вдвое меньше нашего населения. И если мы не займёмся реальной модернизацией экономики, то закончится всё это для нас просто экологической катастрофой.

Крестно модернизация российской экономики в настоящее время сводится к притоку капитала в виде импорта новых технологий и ноу-хау. При этом именно США являются эпицентром технологических волн, которые распространяются по всему миру. Однако объём российско-американской торговли в 20 раз меньше, чем, например, китайско-американской, а американские инвестиции в России упали за последние два года на 90%!

Между тем, экономический ущерб от недостатка поступлений иностранной валюты поставил Россию на 120-е место среди 183 стран мира.

Поэтому, если мы реально хотим модернизации нашей экономики, нам необходимо резко интенсифицировать долгосрочные торгово-экономические связи с Западом. Известный российский экономист Владислав Иноземцев в своей статье пришёл к выводу о том что

нам необходимо резко интенсифицировать долгосрочные торгово-экономические связи с Западом. Известный российский экономист Владислав Иноземцев в своей статье пришёл к выводу о том, что «России следует начинать с устранения барьеров на пути импорта высококачественного оборудования из-за рубежа, а затем постепенно приблизиться к созданию единых стандартов и отношений сотрудничества с европейскими предприятиями. Этим будут сняты препятствия на пути модернизации, которые сейчас создаются ради "порядка" и "безопасность" - препятствия, которые служат лишь для дальнейшего раздувания растущей бюрократии и набивания карманов коррумпированных чиновников».

2.2 ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Какой надлежит быть модернизированной российской экономике – известно: она должна стать «инновационной», «эффективной», «конкурентоспособной» и «социоориентированной».

Но это – только пожелания экономистов. А вот желает ли становиться таковой сама экономика? У неё-то хоть кто-то спросил?

Между тем научная методология экономического анализа предполагает иной путь – не перечень того, чем должна стать российская экономика, а изучение объективно присущих ей сегодня тенденций, пролонгацию этих тенденций и на этой основе оценка, в какой степени эти тенденции поддаются коррекции.

Известно, что тяжелые, длительно решаемые и никак не разрешаемые проблемы – постоянный спутник российской экономики на протяжении последних веков.

Не стали в этом отношении исключением и первые два десятилетия нового века.

Какие же долгосрочные тенденции можно усмотреть в современном состоянии российской экономики, тенденции, которые объективно будут задавать векторы её инерционного движения?

1. Промышленность России ещё очень долгое время не сможет занять доминирующего статус в мировой экономике, поскольку для этого требуется то, что ей никак не даётся, – максимальная эффективность. Отсюда следует, что сырьевая специализация и экспорт сырья на этот долгий период будет оставаться основным источником экономического развития.

2. Однако рынки сырьевых товаров гораздо чувствительнее к конъюнктурным колебаниям, чем промышленные рынки. Это значит, что на российскую экономику, сохраняющую сырьевую ориентацию, будут ещё долгое время оказывать определяющее влияние неконтролируемые ею экономические факторы.

3. Ни одна «догоняющая» экономика ни в состоянии догнать страны-лидеры без иностранных инвестиций из этих стран, однако крупные международные инвесторы, рыскающие по мировым рынкам в поисках ниши для расширения своего бизнеса, предпочитают оставаться в стороне от России. Что же их отпугивает? Периодические массовые оттоки капитала, зависимость от бартерных сделок, коррупция государственных чиновников, опасение организованной преступности.

массовые оттоки капитала, зависимость от бартерных сделок, коррупция государственных чиновников, опасение организованной преступности.

4. Нерешительность и непоследовательность экономической политики, направленной на обеспечение равных условий рыночной конкуренции, на защиту прав собственности, на устранения административных барьеров на пути предпринимательства, консервирует «дорыночное» и даже «антирыночное» состояние многих сфер, отраслей и секторов.

5. Торпедируются все попытки создания эффективного государства, выполняющие функцию гаранта социальной, политической и экономической стабильности.

Эти проблемы порождают и соответствующие императивы модернизационного этапа развития экономики современной России.

✓ Экономическая характеристика сущности и последствий глобализации очень противоречива. Тем не менее, всякому здравомыслящему экономисту понятно - сопротивление процессам глобализации чревато крайне негативными последствиями для любой национальной экономики.

Столь же противоречива и характеристика модернизации российской экономики. Тем не менее, каждому экономисту очевидно, что замедление с проведением модернизации российской экономики недопустимо.

Однако сложность предстоящей нам модернизации состоит в том, что её «сверхзадача» - реализовать жёсткие императивы глобализационных преобразований. Другими словами, наше будущее находится в прямой зависимости от того, насколько успешно модернизация российской экономики подготовит её к участию в глобализационных процессах.

Но ведь такое же испытание проходили и проходят практически все страны мира. Поэтому было бы целесообразно оценить глобализацию российской экономики, учитывая исторический опыт глобализационной модернизации экономик других крупных стран мира.

Сначала глобализация развивалась в рамках традиционной модели мирового разделения труда:

- страны с развитой экономикой обеспечивали свободное движение капитала (перемещая, тем самым, сферы производственной деятельности в другие регионы) и эффективное управление бизнеса в глобальном масштабе,

- в «обмен» на поставку сырья, производство полуфабрикатов и дешёвый труд низкой квалификации экономистами развивающихся стран.

Наша страна и в этой модели умудрилась занять «уникальную», но малоконкурентную позицию, поставляя дешёвый труд высокой квалификации.

Однако в первой половине 90-х годов произошли важные изменения - местные корпорации развивающихся стран Азии, Африки и Южной Америки стали формировать пространственно-новые конкурентные сферы «бизнес-среды». И способствовала этому именно глобализация, обеспечившая свободный доступ к рынкам капитала, межрегиональное перемещение производственной деятельности.

конкурентные сферы «бизнес-среды». и способствовала этому именно глобализация, обеспечившая свободный доступ к рынкам капитала, межрегиональное перемещение производственной деятельности.

Глобализация американской экономики ускорена тремя исключительными особенностями, которые обеспечивали экономический успех Соединенных Штатов вплоть до последних лет.

Первая особенность представлена тем моментом, важность которого мы, экономисты, не всегда учитываем в должной мере, - историческая судьба США сложилась таким образом, что здесь в течение пяти столетий подряд концентрировались массовый оптимизм и социальная смелость. Это стало результатом устойчивого притока миллионов предприимчивых и трудолюбивых переселенцев.

Отсюда вытекает вторая особенность - концентрация мировой миграции в США привели к тому, что эта страна изначально нацелена на глобализацию, так как в ней представлены непослушные граждане практически каждой страны мира. В этом смысле США – модель глобального мира в рамках одного государства. Вот почему американский экономист Габор Штейнгатт имел право заявить – «многонациональные корпорации не были американским изобретением, но они стали его специализацией».

Третья особенность состоит в том, что США – единственное государство в мире, граждане которого могут заняться глобальной коммерцией, используя для этого свою собственную национальную валюту. Но это означает, что внутриамериканская монетарная политика немедленно трансформируется монетарную политику глобального масштаба. Как удачно выразился тот же Габор Штейнгатт, доллар США – «это американская кровь, которая течет через вены мировой экономики». Почти половина всех мировых коммерческих сделок закрыта в американских долларах, как и две трети всех мировых запасов валюты (Шарль де Голль называл этой "непомерной национальной преференцией»).

Однако сегодня все эти три «силы» постепенно превращаются в три «слабости» североамериканской экономики.

Во-первых, американцы «испорчены», если так можно выразиться, многовековым победным оптимизмом. В повседневной экономике это проявляется в том, что объём общественного, частного и корпоративного долга многократно превышает любые допустимые размеры. Как утверждают сами американские исследователи, миллионы домашних хозяйств занимают так много денег, что подвергают опасности своё же будущее. Нижние и средние классы фактически разочаровались в откладывании любых сбережений. Они входят в 21-ое столетие как бедствующие семьи «третьего мира».

Во-вторых, глобализация мировой экономики американскими усилиями оказалась своего рода «бумерангом» - США так продвинули международную торговлю предметами потребления, что это стало разрушать их собственную местную промышленность. Некоторые сектора социально-профилированного производства (такие, как мебельная промышленность, бытовая электроника, производство автозапчастей, изготовление компьютеров) «выехали» из страны навсегда. Кончилось всё это тем, что свободная торговля принесла максимальную пользу конкурирующим с США государствам, которые теперь переключили на себя большую часть «глобального сектора» внутриамериканского рынка.

максимальную пользу конкурирующим с США государствам, которые теперь переключили на себя большую часть «глобального сектора» внутриамериканского рынка.

В-третьих, изменилась ситуация и с долларом, который теперь не усиливает, а ослабляет экономику США – в мировую экономику вкачано столько долларов, что теперь крах доллара может быть вызван внешними силами.

✓ Конечно, в начале нового столетия США - всё еще супердержава. Но она уже стоит перед наступающей извне конкуренцией и вызываемыми ею трудностями внутри страны. Эффекты обратной связи глобализации оказались негативными для американской экономики после того, как глобальная торговля поменяла векторы – теперь американские капиталисты стали искать сферы более эффективного вложения капитала.

В итоге прямые иностранные инвестиции, которые ранее служили росту экспорта американских товаров, стали фактором перемещения самого производства - в погоне за сокращением издержек. Произошло перераспределение капитала и рабочей силы – прямые инвестиции за границей многократно опережают внутристрановые инвестиции. Таким образом, новые рабочие места, которые должен были бы повысить семейный доход в США, возникают уже за пределами США.

«Золотой век» американского народного хозяйства - когда страна обеспечивала процветание практически для всего населения, обеспечивала мир долларами и продукцией, будучи самым большим экспортёром в мире.

Сегодня экономическая энергия устремилась в противоположном направлении - азиатские, латиноамериканские и европейские экономики настолько окрепли, что самый большой экспортёр в мире стал самым большим мировым импортёром, а самый важный кредитор стал самым важным должником.

Из сказанного следуют три важных вывода.

1. В ходе модернизации наша страна должна позиционировать себя как новая конкурентоспособная пространственная бизнес-среда.

2. Глобализационные факторы со временем трансформируются в антиглобализационные, и надо их реализовать раньше, чем это произойдёт.

3. Надо максимально учитывать исторический опыт глобализации других национальных экономик.

2.3 ПРОБЛЕМЫ ВЫРАБОТКИ КОНЦЕПЦИИ РЕАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Однако основной вопрос роста российской экономики – разработка концепции её модернизации. Это тем более важно, что пространство «советской экономики» практически никуда не исчезло, оно осталось, но только под другим названием, – если в прошедшую советскую эпоху оно маскировалось, притворяясь «социалистической экономикой», то сегодня оно притворяется уже «рыночной экономикой», хотя осталось всё то же самое:

- невыносимый монополизм,
- отсутствие конкуренции,
- дудшающая коррупция,

- невыносимый монополизм,
- отсутствие конкуренции,
- удушающая коррупция,
- огромный теневой рынок,
- всесильность бюрократии
- и вечная ненависть к предпринимательству.

Вот почему в этой рыночной (а на самом деле - антирыночной) экономике вновь нет ничего рыночного, ни одной рыночной зависимости и закономерности. Это особенно чётко показал сегодняшней экономической кризис, в котором динамика финансово-производственных показателей имеет противоположную направленность по сравнению с динамикой аналогичных показателей других стран, - начиная с возросшей процентной ставки и кончая установлением государственного протекционизма над самыми неэффективными предприятиями.

Это подчеркивает актуальность таких приоритетов, как:

- первенство экономической организации производства над технологической,
- превращение федеральной антимонопольной службы в главное министерство российской экономики,
- незамедлительность построения институтов гражданского общества,
- формирование экономических предпосылок для инновационного обновления производства.

✓ Теперь можно перейти и непосредственно к модернизации, - если следовать буквальному смыслу этого феномена, то речь идёт об осовременивании ныне существующей российской экономики. Но что значит «осовременить» экономику? Какую экономику можно считать «современной»?

В специальной экономической литературе мы найдём немало «рецептов» модернизации российской экономики. Однако при ближайшем рассмотрении этих рецептов оказывается, что речь идёт о какой угодно модернизации, только не об экономической.

Действительно, нам привычнее и безопаснее говорить о технологической, энергетической, продовольственной, аграрной и других модернизациях, но только не об экономической! Это значит, что здоровые технологии предполагается прививать на изначально отторгающую их экономическую среду. Абсолютно бессмысленное занятие!

Уж кто-кто, но экономисты прекрасно знают – экономическая модернизация должна предшествовать любой другой, так как без неё не состоится никакая модернизация!

Возьмём, например, высшую школу, - не меняя её экономическую организацию, внедряют бакалавриат, магистратуру, асинхронное обучение и т.д., полагая, что это реализует её «болонизацию». Но высшей школе нужны не бесчисленные административные переделки, ей необходима экономическая реорганизация – освобождение от всех налогов в федеральный и местный бюджет, полная административная самостоятельность, демократизация внутривузовской системы.

А мы что видим? Копирование «вертикали власти» внутри вуза – всеислие внутривузовской администрации, перераспределение средств пользу управленцев вуза, сужение прав профессорско-преподавательского коллектива. Только одно сделано – разрешили

Темы не выдвигаются. Концентрация «вертикали власти» внутри вуза вселилие внутривузовской администрации, перераспределение средств пользу управленцев вуза, сужение прав профессорско-преподавательского коллектива. Только одно сделано – разрешили создавать малые предприятия при вузе. Неужели не ясно, что сегодня они сразу станут инструментом «отмывания» неправедных доходов внутривузовского начальства, как это происходит, например, повсеместно с раздачей грантов?

Можно, сказать прямо? - Без западной экономической организации вузов западную систему обучения не построить.

✓ Современной является экономика той страны, которая не «сквозь зубы», нехотя и огрызаясь подчиняется требованиям глобализации (главного экономического процесса мирового масштаба) и потому насильно втаскивается глобализацией в неприятный ей экономический порядок, а экономика той страны, которая возглавляет этот процесс, относится к числу лидеров глобализационного процесса.

По моему глубокому убеждению, именно императивы экономической глобализации одновременно являются и императивами модернизации российской экономики!

Поэтому сначала важно обозначить эти императивы, а затем подумать – есть ли в этой стране те социальные группы, которые бы желали реализовать эти глобализационные императивы применительно к российской национально-государственной экономике? А кто будет препятствовать им?

2.4 ГЛОБАЛИЗАЦИЯ – ГЛАВНЫЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ ШАНС ДЛЯ РОССИЙСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Опасение, с которым многие в нашей среде относятся к глобализации, требует сказать так, как этого заслуживает, на мой взгляд, историческая ситуация: активное участие нашей страны в глобализации – это для неё вопрос жизни! Проволочка со временем, а тем более противостояние, обойдутся нашей стране очень дорого!

Поэтому кому, как не нам экономистам, знающим реальное положение дел, следует сказать: мировая глобализация обойдётся и без нас, - это мы без неё не обойдёмся! И это не она, а мы бросаем ей вызовы, когда фактически противимся ей императивам!

Уже сегодня у нас имеются все основания для тревоги относительно масштабов нашего участия в процессе экономикой глобализации (см. диаграмму 1), причём следует учесть, что здесь отражён наш вклад в лучшие докризисные годы при супервысокой цене на нефть!

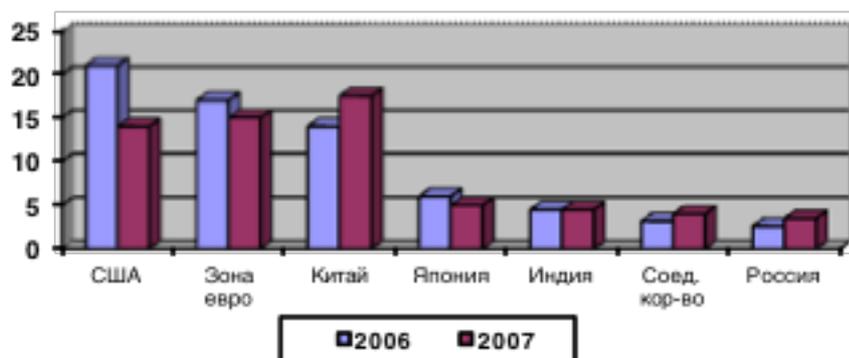


Диаграмма 1. Вклад национальных экономик различных стран

Диаграмма 1. Вклад национальных экономик различных стран в прирост глобального ВВП

(источник - World Economic and Financial Surveys. World Economic Outlook.
Globalization and Inequality. October 2007, s.12

(<http://imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/index.htm>).

Что же такое экономическая глобализация?

В мировой среде экономистов утвердился общий взгляд на глобализацию, согласно которому глобализация – это особый механизм интенсификации национальных экономик, и ничего более!

Но в чём же особенность глобализационного механизма интенсификации? Почему этот механизм, называемый «глобализация», находится в центре внимания экономистов?

В том-то и дело, что глобализация – это не всякая интенсификация, а только такая, которая является следствием интеграционной взаимозависимости национальных экономик, вырастает из этой интеграционной взаимозависимости!

Нам самим нужно осознать, что подготовка к участию в глобализационных процессах – это особый, самостоятельный этап в развитии экономики каждой страны, что необходима особая «целевая экономическая программа по подготовке экономики России к её участию в мировых глобализационных процессах».

Глобализация – это не новое состояние экономики, а новый инструмент её развития, возникающий из, образно говоря, «диффузного» взаимодействия национальных экономик!

Вот в этой диффузности - вся специфика глобализации: глобализация - это экономическое сотрудничество не по дозволению государства, а прямое непосредственное свободное межстрановое общение субъектов национальной экономики посредством институтов гражданского общества!

В глобализированной национальной экономике экономическая автономия её участников превращается в доминантный императив их эффективного экономического поведения.

Современная европейская интеграция упразднила политические границы, создала единую валюту, сформировала общий регламент хозяйствования. И этого оказалось достаточным, чтобы входящие в ЕС страны сделали мощный рывок в своём экономическом развитии.

Мы, конечно, тоже хотели бы интенсифицироваться за счёт глобализации. Но - готовы ли мы к открытию политических границ? К принятию единой валюты? К единому хозяйственному регламенту?

А без этого вместо глобализации мы получим деглобализацию, что равносильно сегодня «экономическому самоубийству» страны.

Важно понять, что глобализация не меняет состояния современной экономики, то есть сохраняет все её беды, пороки и язвы, включая циклический характер движения. Поэтому обижаться на глобализацию, что она не избавляет от кризиса, а даже усугубляет его, не стоит.

Необходимо помнить - экономическая взаимозависимость выходит за рамки отдельных государств! Возникает новая экономика, суть которой может быть выражена одним словом – трансграничность!

«Трансграничная экономика» – вот настоящее имя экономической глобализации.

за рамки отдельных государств! Возникает новая экономика, суть которой может быть выражена одним словом – трансграничность!

«Трансграничная экономика» – вот настоящее имя экономической глобализации.

Трансграничность, надграничность, то есть надгосударственность, - вот чего требует экономическая глобализация, вот что нам труднее всего реализовать с нашим традиционным экономическим мышлением, в котором почётное место занимает государство и государственный сектор экономики.

Выдержат ли отечественные экономисты, большей частью являющиеся «державниками», испытание главным императивом экономической глобализации – трансграничностью?

Основная сфера современной экономики – экономика гражданского общества. Это означает, что во многих аспектах государство (страшно вымолвить-то!) больше не определяет масштабы и формы экономической деятельности, что возникают гигантские надгосударственные сферы, в которых уже нет границы между внутренними и глобальными экономическими процессами, она размыта, и на её смену приходит трансграничность.

Экономическая глобализация властно требует, чтобы государство ушло из экономики, ограничивая своё участие в ней минимумом. Кто этого не понял, кто сводит экономическую глобализацию к разным технологическим изменениям, нано- и био- технологиям, тот так и не понял, что нам предвещает и несёт экономическая глобализация, что мы – накануне Эпохи Великих Потрясений в национальной экономике, в её организации и механизме функционирования.

Надо ясно осознать: экономическая глобализация – это не межгосударственная торговля, это не освоение новейших технологий, это – межстрановое, трансграничное общение субъектов национальных гражданских обществ. В результате этого возникает глобальное гражданское общество.

Особо следует сказать вот о чём, - современная региональная бюрократия становится основным тормозом в развитии местного гражданского общества, а следовательно, - и тормозом в глобализационном развитии российской экономики. Вот почему основная масса российских регионов всё ещё пребывают в полурыночном состоянии, что по глобализационным критериям можно квалифицировать как экономический застой, а ещё точнее – как деглобализацию.

✓ Итак, основной вектор модернизации российской экономики - включение в глобализационные процессы.

Однако такая модернизация требует перестройки всей экономической системы страны – создания «глобализационно-эффективного» государства, «глобализационно-демократичного» федерализма (то есть превращения в реальность региональной и муниципальной экономики), формирования конкурентного рынка как условия эффективного участия в глобализационных процессах.

Вот эта программа подготовки к глобализации, – чем она не тянет на разыскиваемую сегодня национальную идею?

Особую опасность для модернизации российской экономики представляет угроза её деглобализации, признаками которой являются:

- повышение тарифных барьеров,
- государственный протекционизм местного неэффективного

представляет угроза её деглобализации, признаками которой являются:

- повышение тарифных барьеров,
- государственный протекционизм местного неэффективного производства,
- противодействие участию иностранного капитала в национальной экономике,
- ограничение или высылка иностранных рабочих,
- противодействие транснациональным корпорациям,
- противодействие полномочиям международных институтов (ООН, ВТО, МВФ и т.д.),

- введение цензуры в глобальных коммуникационных системах (таких, как интернет или дешевая международная телефонная связь).

Заметим, что в США, как и у нас, есть немалое число изоляционистов. Их победа нанесла бы серьёзное поражение прогрессивному движению мировой экономики по пути глобализации.

✓ Все эти теоретические посылки нам необходимы для разработки концепции модернизации российской экономики. И тут важно учитывать подобный опыт в развитых странах.

Например, французский, - в 2008-м году во Франции был принят специальный «Закон о модернизации экономики» - последний шаг в ряду экономических реформ, начатых французским правительством весной 2007, которые повысили покупательную способность населения, занятость трудовых ресурсов и деловую окружающую среду. Этот закон имеет прямо-экономическую направленность, а не отраслевую или технологическую.

Закон о модернизации французской экономики направлен усиление её движения к открытой рыночной экономике, поощряет предпринимателей, стимулирует конкуренцию, усиливает экономическую привлекательность страны. С таким законом о модернизации, как надеются французы, Франция сможет превратиться в самую конкурентоспособную страну Европы. Самое главное в нём – стимулирование создания и развития новых компаний.

Реальная модернизация экономики начнётся только тогда, когда возникнет потребность в ней – не технологическая, не производственная, а социальная, общественная, когда массы сами поймут необходимость изменения экономической организации производства и примутся сами её менять.

Проблему модернизации не решить разрозненными усилиями отдельных отрядов обществоведов. Объединяться надо всем, однако главным союзом сегодня является союз экономистов и политологов.

Но что мы видим?

Экономисты благоразумно держатся подальше от политики, а политологи не рискуют нырять в экономические глубины.

Между тем глобализационная модернизация российской экономики – редкий случай, когда экономисты и политологи могли бы объединиться реально. Я вижу это так: экономисты характеризуют необходимые экономические перемены в стране, а политологи отыскивают те социальные группы, которые хотят их воплотить в жизнь, и те, которые им будут противодействовать.

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

3

3.1 СТРУКТУРА СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОБЩЕСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В научной литературе понятие экономического интереса обычно раскрывается через обращение к категории потребности. При этом экономический интерес понимается как практическая форма реализации социально-экономических отношений между хозяйствующими субъектами по поводу удовлетворения свойственной каждому из них системы экономических потребностей.

В отношении природы экономических интересов ставится вопрос о нахождении концептуальных средств для диалектического сопряжения субъективного и объективного. С одной стороны, экономический интерес характеризует данный субъект, определяя субъективные основания его деятельности. Связь экономического интереса с определенным хозяйствующим субъектом выливается в определенную его особенность, выражающуюся строгой персонификацией экономических интересов. С другой стороны, в силу того, что этот интерес направлен на материальные ценности, данную категорию возможно измерить и, следовательно, она может выступать как объективная характеристика экономического поведения. То есть, являясь генетически субъективным явлением, экономический интерес одновременно вносит исправления в действия объективных факторов: сырьевых, финансовых, технологических и т.д.

Исследователи проблем формирования, функционирования и развития экономических интересов сходятся на том, что их множество представляет систему. Невозможно подвергнуть сомнению тот факт, что носитель интересов – человек сам является сложной системой, которая с одной стороны, развивается по собственным, внутренне ей свойственным законам, а, с другой, находится под воздействием внешней среды. Для реализации биосоциальных потребностей человека необходима определенная деятельность, которая имеет целевую направленность, предполагает использование внутренних ресурсов индивида, базируется на взаимодействии с другими людьми, границы которого очерчиваются социальной необходимостью. Ограниченность возможностей человека требует четкой самоорганизации, соизмерения затрат и результатов, достижение которых обеспечивается благодаря обладанию достаточной информацией о среде обитания и действиях других субъектов. Стремясь к получению наилучшего результата, индивид постоянно заботится об усовершенствовании способов удовлетворения своих потребностей, что приводит к увеличению ресурсов и способов их использования.

заботиться об удовлетворении своих потребностей, что приводит к увеличению ресурсов и способов их использования.

Таким образом, человеческая деятельность является системообразующим фактором, а множество интересов отдельного субъекта представляет собой систему. В свою очередь системы экономических интересов отдельных субъектов экономики включаются во множество экономических интересов общества.

Как показывает исторический опыт, каждая из сфер осуществления жизнедеятельности социально-экономической системы общества имеет довольно сложную структуру. Каждый из элементов преследует свои специфические интересы, далеко не всегда совпадающие с интересами других субъектов социальной и экономической деятельности. Зачастую в той или иной форме или степени противоречат друг другу и, более того, вступают в конфликты и противоборство друг с другом.

Адам Смит в рамках концепции «экономического человека», основывающейся на принципе «невидимой руки рынка», утверждал, что человек - эгоист, преследующий в экономической деятельности исключительно индивидуальные интересы. А борьба и стихийная реализация частных интересов, посредством совершения корыстных и хаотических действий обеспечивает гармонию и порядок, ведет к общественному благу и экономическому росту.

Однако, как показывает практика, так происходит не всегда. Например, интерес работодателя, скрывающего истинную заработную плату своих работников в целях минимизации налогообложения, или предпринимателя, применяющего бартерную схему, или директора, допускающего высокий уровень дебиторской и кредиторской задолженности вверенного ему предприятия, реализующийся в максимизации прибыли данных субъектов, явно не приводит к положительному эффекту в масштабе общества в целом. Так как подрывает основной механизм перераспределения общественных благ – государственный бюджет. В конечном итоге, стихийная, ничем и никем не ограниченная реализация частных интересов вредит и самому их субъекту. Во-первых, проявляются рыночные экстерналии (загрязненные воздух и вода, плохое качество дорог и т.д.). Во-вторых, на первый план выходят краткосрочные интересы экономического субъекта, ограниченные стремлением к максимизации прибыли. В-третьих, существенно возрастают издержки взаимодействия экономических агентов.

Важным фактором осложнения проблемы согласования экономических интересов выступают процессы их деления и дифференциации. Так, на уровне национально-государственных интересов сосредоточивается относительное обособление интересов федерального центра и регионов, определяющих специфику бюджетного федерализма. Особое значение приобретают интересы крупнейших ФПГ, имеющих в регионах градообразующие предприятия. На уровне хозяйственных (бизнес- интересов) наблюдается более масштабное раздробление, обусловленное несправедливой хищнической номенклатурной приватизацией. Как результат, обособились и образуют сложное переплетение интересы труда, капитала и управления. Подверглись изменению и личные интересы. Причиной чего послужили резкое социальное расслоение в обществе, формирование слоев собственников, акционеров,

труда, капитала и управления. Подверглись изменению и личные интересы. Причиной чего послужили резкое социальное расслоение в обществе, формирование слоев собственников, акционеров, менеджеров, посредников, работников и других заинтересованных сторон.

Сегодня все экономические интересы – от государственных до частных индивидуальных – обусловлены, в конечном счете, личным (персонифицированным) интересом. Любая общественная деятельность совершается людьми, которые исходят из собственных интересов. Так каждый отдельно взятый политический деятель или кандидат на тот или иной государственный пост, невзирая на его уверения относительно того, что он всецело служит общественным интересам, в действительности руководствуется своим личным представлением об общественном благе и преследует, прежде всего, свои личные, частные интересы.

Экономические интересы различны уже в силу того, что их носителями выступают различные экономические агенты. Сама социально-экономическая система общества это взаимосвязанное множество различных субъектов, воспроизводящееся как целое благодаря процессу их деятельности и взаимодействию друг с другом. Следовательно, множество экономических интересов отвечает одному из признаков системности - качественном различии входящих в систему элементов - поскольку в это множество входят многообразные, разнокачественные интересы экономических субъектов. Это интересы населения, бизнеса, элиты, государства и нации в целом. Соответственно, нередко интересы одних субъектов могут реализоваться за счет интересов других субъектов.

Ко всему прочему, современная экономическая теория придерживается принципа методологического индивидуализма, согласно которому только индивиды принимают решения и общество может рассматриваться как результат взаимодействия, обмена между принимающими решения индивидами. Однако в данном контексте важно то, что, несмотря на название, «принцип методологического индивидуализма служит не только и не столько для объяснения поведения отдельного человека, сколько для объяснения организации социально-экономической системы в целом».

При изучении интересов вопрос об их классификации достаточно явно выступает предметом исследования, так как без принятия той или иной основы их группировки невозможно подойти ни к анализу взаимодействия интересов, ни к пониманию их субординации и иерархии. Классификация призвана не только зафиксировать различные связи между элементами системы, но и определить место и роль каждого из них в системе. Каждая из существующих классификаций охватывает все элементы системы экономических интересов и потому представляет несомненную ценность (см. табл. 1). Все они пересекаются и дополняют друг друга. Решая те или иные задачи, исследователи обращаются к конкретной классификации, но она непременно выводит их на другие. Дж. С. Милль отмечал, что наибольшую значимость представляют классификации «на основании таких свойств, которые служат причинами многих других или, по крайней мере, составляют их верные признаки».

Таким образом, важно не ограничиваться рассмотрением интереса

таких свойств, которые служат причинами многих других или, по крайней мере, составляют их верные признаки».

Таким образом, важно не ограничиваться рассмотрением интереса как категории индивидуальных предпочтений на уровне отдельного экономического субъекта, но и дефинировать интерес как систему, включающую несколько уровней обобщения и объединяющую индивидуальные интересы в интересы общественные, руководствуясь принципом дуальной ответственности. Сущность дуалистической концепции заключается в том, что «...интересы людей, классов и страны выражают их потребности; потребность не может не проявиться иначе как в форме экономического интереса, но сама она носит субъективный и объективный характер и выступает в качестве истинного и неистинного, жизненного и нежизненного интереса».

Таблица 1.

Классификация экономических интересов.

Признак (критерий) классификации экономических интересов	Характеристика признака (критерия)
Фазы воспроизводства (воспроизводственный подход)	Порождает классификацию интересов, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления. К ним относятся интересы в содержании и характере труда, соответствующих уровню квалификации и социальному статусу индивида, в приемлемых условиях его организации, в эквивалентном обмене, в стимулирующем принципе распределения доходов, в получении максимального дохода от эффективного использования ресурсов, в уровне потребления, отвечающем социальным нормам и статусу субъекта.
Формы связей между субъектами интересов	Выделяют прямые и обратные, главные и второстепенные, необходимые и случайные, поверхностные и коренные, непосредственные и производные экономические интересы.
Степень осознания интереса	Различают осознанные и неосознанные экономические интересы.
Роль в общественной жизни	Выделяют позитивные и негативные интересы. Интерес не просто подлежит осознанию. Он становится либо стимулом, либо антистимулом конкретного действия. (Хранение денежных средств вне банковской системы подрывает основы инвестиционного процесса).
Характеристика ресурсов	Выделяют трудовые, производственные, финансовые, кредитные и др. интересы.
Место приложения ресурсов	Интересы предприятия, фирмы, отрасли, территории.
Территориальный признак	Следует различать местные, региональные, государственные, межгосударственные, международные эконом. интересы.
Время	Различают долгосрочные и краткосрочные, перспективные и текущие, отдаленные и ближайшие экономические интересы.
Степень соответствия субъективного и объективного в экономическом интересе	Различают истинные и мнимые интересы. Мнимые интересы – это искаженное индивидуальным или общественным сознанием содержание истинных интересов.
Способ участия в производственном процессе	Выделяют интересы различных групп субъектов, участвующих в производстве благ, например, работодателя (владельца) и наемного работника.
Субъектность	Выделяют интересы индивида, группы, коллектива, общества, человечества.
Собственность	«Трехступенчатая структура» интересов, включающая

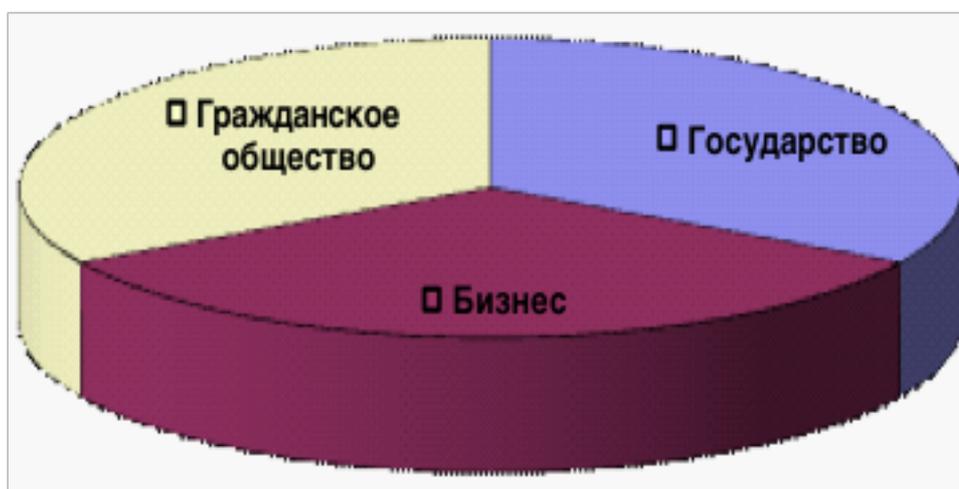
Субъектность	Выделяют интересы индивида, группы, коллектива, общества, человечества.
Собственность	«Трехступенчатая структура» интересов, включающая личные, коллективные (групповые) и общественные интересы. И «двухступенчатая структура», состоящая из общих и частных экономических интересов.

Однако перед тем как систематизировать экономические интересы по определенным группам, следует отметить тот факт, что современная социально-экономическая система общества состоит из нескольких основных элементов, существенно влияющих на данную систематизацию:

- государство, отвечающее за регулирование общественных отношений и устанавливающее общие «правила игры (поведения)» для всех акторов данной страны;
- бизнес, главную функцию которого можно определить как развитие экономики и удовлетворение материальных потребностей общества за счет эффективного использования ограниченных ресурсов;
- институты гражданского общества (партии, профсоюзы, общественные организации по интересам, возрастной или профессиональной принадлежности, различные формы местного самоуправления), основная задача которых состоит в выявлении и гармонизации интересов, пожеланий и устремлений различных слоев общества.

Структуру современного общества можно представить в виде диаграммы (см. рис. 1), на которой представлено взаимодействие трех равных по важности фундаментальных основ социально-экономической системы общества, являющихся выразителями присущих им экономических интересов. При исчезновении, либо устранении любого из компонентов, социально-экономическая система потеряет свою устойчивость и не сможет нормально развиваться. Также подобные последствия возникнут при нарушении двусторонней связи между этими секторами. Чем эффективнее взаимодействие элементов,

тем



цивилизованнее, прогрессивнее и стабильнее экономические и общественные отношения в социально-экономической системе.

Рис. 1. Взаимодействие элементов социально-экономической системы общества.

Рис. 1. Взаимодействие элементов социально-экономической системы общества.

Сложность и многоаспектность системы экономических отношений, формирующейся в определенных национально-государственных границах и за ее пределами в условиях объективно существующих и требующих своего удовлетворения потребностей нации, позволяет выдел (используя так называемый групповой критерий), ответственно, следующие группы экономических интересов (см.рис.2):

- национальные экономические интересы;
- государственные экономические интересы;
- экономические интересы хозяйствующих субъектов (бизнеса);
- личные (частные), довольно часто сужающиеся до персонифицированных, экономические интересы;
- экономические интересы бюрократического аппарата – связующего неотъемлемого звена системы экономических интересов, исполняющего роль посредника.

Рис. 2. Система экономических интересов общества в рыночной экономике.

Основным структурным элементом изображенной выше системы экономических интересов являются личные (частные) интересы. Принцип методологического индивидуализма предполагает рассмотрение личного (частного) интереса в качестве первичной формы экономического анализа. Это означает, что научная постановка вопроса об интересах субъектов различного уровня осуществима лишь при возможности (иногда даже чисто теоретической) сведения их к совокупности личных (частных) интересов. В итоге все социальные экономические интересы обусловлены личным (персонифицированным) интересом. Любая деятельность людей, будь

совокупности личных (частных) интересов. В итоге все социальные экономические интересы обусловлены личным (персонифицированным) интересом. Любая деятельность людей, будь то общественная или экономическая, совершается людьми, которые исходят из собственных частных интересов. Эти люди участвуют в современных экономических процессах в тесном взаимодействии друг с другом, совершенствуют новые формы организации труда и производства, отличающиеся высокой степенью координации, кооперации и интеграции. Все это диктует необходимость обязательного учета и включения личных интересов в процесс формирования интересов более высоких уровней – от интересов бизнеса до государственных и национальных.

В существующей иерархии социальных общностей интерес отдельного экономического субъекта включается в интерес экономической единицы более высокого уровня, то есть в некоторый интегральный экономический интерес, согласованный с нормами морали. И в этом заключается его целесообразность. На вершине этой иерархической структуры находятся общенациональные экономические интересы, продиктованные универсальными гуманистическими принципами (будь то идеи социализма-коммунизма или христианская мораль), базовыми требованиями сбережения нации и сохранения своей территории.

Одним из подходов к изучению поставленной проблемы является теория человеческого капитала К.Маркса, в рамках которой капитал исследовался, прежде всего, как социальная форма производительных сил. Поскольку побудительные мотивы, экономические интересы и потребности действуют, преимущественно, на уровне отдельных людей, общие представления марксистов и позитивистов-прагматиков относительно экономической организации поведения людей включают также представления о приоритете экономических мотивов – экономических интересов и первичных материальных потребностей для организации их деятельности и для научного объяснения характерных особенностей этой деятельности.

По Марксу личные, то есть первичные материальные, экономические потребности способны стать ключом к объяснению многих характерных особенностей экономического поведения людей. Несомненно, что когда эти первичные потребности не удовлетворены или удовлетворены недостаточно, именно они наиболее сильно стимулируют экономическую деятельность.

В то же время хотелось бы отметить, что для действительно свободного индивида духовные ценности всегда превосходили материальные. Именно это отличает человека духовного от человека рационального (экономического – *homo economicus*). Иерархия высших ценностей духовного человека определяется потребностью жить в согласии с верой и совестью, культурно-исторической традицией, стремлением к нравственному совершенствованию, повышению уровня правосознания и политической культуры. Реализуя свои личные интересы, такой человек в процессе труда «приводит мир к гармонии, сохраняя нужный баланс в системе духовных и материальных ценностей, в то время как человек рациональный под бременем повседневных материальных забот остается всего лишь рабом собственных эгоистических потребностей...».

Присущий экономическому субъекту рациональный подход

ценностей, в то время как человек рациональный под бременем повседневных материальных забот остается всего лишь рабом собственных эгоистических потребностей...».

Присущий экономическому субъекту рациональный подход порождает его стремление к экономии своих собственных ресурсов и к использованию результатов труда других без соответствующей отдачи. Многие общественные интересы реализуются при минимальном участии или даже неучастии отдельных индивидов. В данной ситуации возникает эффект «безбилетника», который получает общие, а иногда и персональные блага, не прилагая никаких усилий.

В настоящее время стало массовым явлением откровенно криминальное замещение экономических интересов, когда личные (частные) интересы ставят выше общественных, то есть государственных, а тем более национальных экономических интересов. В современном российском обществе пока не сформированы механизмы, позволяющие предотвращать фактическое подчинение национально-государственных интересов и интересов хозяйствующих структур персонифицированным интересам. Следствием такого положения дел является то, что под воздействием феномена замещения интересов социально-экономические процессы часто отклоняются от верного и справедливого пути развития. Восходящая тенденция экономических интересов, обусловленная универсальными общечеловеческими моральными принципами, трансформируется в совершенно иной механизм, подчиненный закону замещения интересов, как правило, в ущерб социально-экономической системе в целом. В итоге в определенных ситуациях личный (частный) интерес может стать антиобщественным. Например, доход от распространения наркотиков является формой реализации личного интереса, но не входит в сферу национальных интересов. Кроме того, в системе экономических интересов общества появляются интересы, связанные с обслуживанием аппарата государственных служащих (бюрократические интересы), которые явно не соответствуют личным интересам рядовых налогоплательщиков, за счет средств которых и осуществляется финансирование данных расходов. Дорогостоящие апартаменты и иномарки, используемые представителями чиновничьего круга и оплачиваемые за счет бюджета, колоссальные расходы на организацию отдыха не только самих государственных служащих, но и их семей, приватизация служебных квартир в элитных домах престижных районов городов, непомерный рост чиновничьего сословия – вот далеко не полный перечень примеров данного рода.

Вступая в отношения обмена, индивид не замыкается в пределах личного (частного) интереса. Он одновременно удовлетворяет какую-либо потребность другого, то есть в этом случае интересы и усилия по удовлетворению потребностей соединяются. Для реализации своих личных интересов индивид вынужден вступать в целый комплекс отношений не только с отдельным изолированным индивидом, но и с группами индивидов. Эти отношения расширяют возможности удовлетворения потребностей индивида посредством реализации интересов всего коллектива (группы). Таким образом, посредством интегрирования индивидуальных предпочтений с помощью процедуры, признаваемой членами данной группы легитимной, происходит формирование группового интереса. Жан-Жак Руссо писал: «Что есть общего в различных частных интересах, то и образует

процедуры, признаваемой членами данной группы легитимной, происходит формирование группового интереса. Жан-Жак Руссо писал: «Что есть общего в различных частных интересах, то и образует общественную связь, и если бы не было такого пункта, в котором бы сходились бы все интересы, то никакое общество не смогло бы существовать. Единственно на основании этого общего интереса общество должно быть управляемо».

История возникновения интересов подтверждает, что первоначально возникли именно личные интересы, противоречия между которыми привели к выделению интересов групп субъектов, для формирования которых фундаментальное значение имели следующие три фактора:

- коллективный характер экономической деятельности;
- частное владение имуществом;
- тенденция к корпоративной экономической деятельности.

Коллективизм экономических действий является производным от личных интересов индивидов и выступает в качестве кооперативного способа их достижения. Наряду с этим, возникнув в результате интегрирования множеств личных интересов, коллективные интересы приобретают самостоятельное значение, воздействуя, в свою очередь, на другие группы интересов.

В идеальной версии полное согласование экономических интересов возможно в том случае, когда социально-экономические отношения из субъект-субъектных преобразуются в субъект-объектные. То есть когда отсутствует вероятность появления конфликтного потенциала.

Несомненно, что сами субъективные предпочтения индивида не являются чем-то неизменным. Они подвержены изменениям под воздействием, как его собственного формирования, так и окружающей действительности, включая воспитание, пропаганду, ограничения со стороны интересов других индивидов или субъектов и даже моды. При этом различные ценностные установки характеризуются разной степенью стабильности. Изменение ценностных предпочтений членов группы или их отношения к процедуре формирования совместного интереса может не только изменить последний, но и при определенных условиях разрушить его. Примером может служить ситуация, когда под влиянием внутреннего развития событий происходит распад единых государств. И здесь немалую роль играет персонифицированный экономический интерес отдельных индивидов, обладающих определенной властью. В данной ситуации система интересов социальных групп функционирует неэффективно. Она подменяется интересами группы лиц, присвоивших административный ресурс и использующих его в своих собственных личных интересах.

Вместе с тем важно учитывать, что в обычных условиях индивидуальные предпочтения, а потому и складывающиеся на их основе групповые интересы весьма устойчивы.

Автор принципа «невидимой руки» А. Смит подчеркивал, «...что мощная побудительная сила личного интереса действует в согласии с интересами общества только в совершенно определенных институциональных условиях...». Учитывая это, появляется возможность рассматривать групповой интерес не как абсолютное значение желательных для соответствующей группы параметров, а как ранжированную по степени значимости систему вероятных состояний. Собственно при таком подходе могут создаваться условия для

значение желательных для соответствующей группы параметров, а как ранжированную по степени значимости систему вероятных состояний. Собственно при таком подходе могут создаваться условия для согласования требований и возможностей. Как и индивид в модели потребительского выбора, группа стремится использовать имеющиеся у нее в распоряжении ресурсы (в том числе методы регулирования поведения своих членов) для выхода на более высокую кривую безразличия. Отсюда вытекают три важных следствия:

Во-первых, отсутствие тождественности критериев рыночной эффективности и экономической эффективности. Если рыночная эффективность включает лишь часть индивидуальных предпочтений, проявляющихся на рынке, то экономическая эффективность включает также общие интересы группы, индифферентные к самому рыночному механизму. Вследствие этого, например, введение высоких импортных пошлин может оказаться вполне эффективным с широкой экономической точки зрения, однако, неэффективным по Парето этой меры очевидна. Иначе говоря, интересы одних субъектов могут реализоваться за счет интересов других субъектов. То есть, принципы свободной конкуренции и свободного рынка, взятые в чистом виде, предполагают выигрыш одной стороны за счет проигрыша другой и наоборот.

Во-вторых, экономические интересы отдельных групп часто «накладываются» друг на друга, входя в противоречие и создавая конфликтную ситуацию. Здесь формируются ситуации, когда при ратификации одним субъектом тех или иных решений необходимо принимать во внимание ответные действия других субъектов. Вполне естественно, что конечный результат будет зависеть и от действующих институциональных условий. Вследствие этого легитимность последних может ставиться под вопрос. И возникает стремление к перестройке сложившегося порядка. Однако происходит это лишь под влиянием изменившихся экономических личных интересов субъектов.

В-третьих, социально-экономическая система общества является сложным формированием и внутренне противоречивым. Участники социально-экономических отношений сознательно преследуют те или иные, и в первую очередь личные (частные) экономические интересы. Сама же система может развиваться поступательно при согласовании интересов, либо испытывать кризисы в случае преобладания своекорыстия персонифицированных интересов.

Развитие современной цивилизации вступило в такую стадию, когда все острее проявляется ограниченность природных ресурсов планеты для поддержания на ней экологического и демографического равновесия. Выживание человечества во многом зависит от изменения ценностных ориентиров людей, в том числе от утверждения солидарного поведения. В этой связи представляется очень важным обоснование формирования механизмов предотвращения замещения экономических интересов общества в целом персонифицированными интересами индивидов с точки зрения теории, разработанной на основе «дилеммы заключенного». Согласно этой теории, скоординированное кооперативное поведение дает большую выгоду, нежели индивидуальное, осуществляемое в личных интересах поведение каждого.

Сам по себе кооперативный тип поведения формируется с трудом, так никто не хочет рисковать в ситуации, когда лично могут быть

индивидуально, обуславливаясь в личных интересах каждого.

Сам по себе кооперативный тип поведения формируется с трудом, так никто не хочет рисковать в ситуации, когда другие могут быть «безбилетниками» и оказаться в выигрышном положении за чужой счет. В связи с этим возникает необходимость механизма принуждения, реализующегося в экономике с помощью двух институтов: контрагентного соглашения между акторами и государственной власти.

В настоящее время существуют подтвержденные практикой теории, подтверждающие положение о том, что в случае предпочтения индивидом эгоцентрического, индивидуалистического поведения, опирающегося исключительно на личные (частные) интересы, общественно ориентированному поведению, учитывающему интересы ближнего, интересы общества и нации в целом, не просто проигрывает общество, проигрывает и этот индивид. Повышение значимости духовно-нравственных начал общества оказывается более обоснованным с точки зрения общественной эффективности, и становится средством максимизации общественного благосостояния. То, что ранее оказывалось предпочтительнее по морально-нравственным критериям, ныне оказывается и элементарно рациональнее и эффективнее с экономической точки зрения.

Совокупность экономических интересов общества рассматривается как сверхсложная, вероятностная, динамическая система, в качестве компонентов которой выступают экономические интересы хозяйствующих субъектов (бизнеса).

Экономическая реальность сегодняшнего дня весьма далека от взгляда на отдельную экономическую единицу как на некоторую биологическую клетку, лишь внешним образом сталкивающуюся с другими такими же клетками. Каждая юридически выделяемая единица экономической деятельности (хозяйствующее юридическое лицо) при более внимательном рассмотрении оказывается не замкнутым субъектом хозяйственной деятельности, а скорее элементом сложноорганизованной сети, связывающим множество производственных и финансовых агентов.

Следовательно, поскольку социально-экономическая система общества – это, прежде всего, образующие ее экономические субъекты или так называемые субстанциальные единицы, в структуре экономических интересов общества должен быть выделен субъектный аспект, выражающий в самом общем плане требования, предъявляемые социально-экономической системой к своим частям и звеньям в вопросе обеспечения своего устойчивого функционирования и прогрессивного развития.

Реализация субъектного аспекта системы экономических интересов общества предполагает наличие у хозяйствующих субъектов достаточных для удовлетворения присущих им потребностей ресурсов, прежде всего, материально-вещественных и финансовых.

Основными источниками ресурсов, необходимых хозяйствующим субъектам для удовлетворения присущих им потребностей, выступают собственность на производственные факторы и доля национального дохода, перераспределяемого через бюджетно-финансовую систему. Качество и количество находящихся в собственности конкретного экономического субъекта факторов производства, а также его доля в

дохода, перераспределяемого через бюджетно-финансовую систему. Качество и количество находящихся в собственности конкретного экономического субъекта факторов производства, а также его доля в централизованно перераспределяемой доли национального дохода в определяющей мере влияет на уровень и качество его жизнедеятельности.

Исходя из вышеизложенного, можно определить обязательные условия возникновения самого хозяйствующего субъекта. И на абстрактно-теоретическом уровне выявить эндогенные факторы такого образования – потребности и экономические интересы.

Хозяйствующий субъект возникает не самопроизвольно, а в результате взаимодействия экономических интересов его создателей – других хозяйствующих субъектов или отдельных индивидов. Предприятие не будет создано, если его инициаторы не пришли к согласию по основным организационно-экономическим вопросам. Только после того, как экономические интересы создателей достигают равновесного состояния, начинается его практическая реализация. В противном случае, приходится искать возможности разрешения возникших разногласий и обеспечения равновесия экономических интересов.

Экономические интересы не все равнозначны, одни более значимы, другие – менее. Каждый участник процесса создания предприятия имеет свои экономические интересы, которые могут быть прямо противоположными экономическим интересам других участников. Тем не менее, они существуют в единстве, поскольку их носители объединены одной целью – создать хозяйственную единицу.

Действительно в настоящее время исследователи проблем формирования поляризованных групп экономических интересов выделяют разное количество участников (создателей) хозяйствующих субъектов (предприятий). Так в частности, Г. Клейнер рассматривает шесть групп: 1) руководитель предприятия (генеральный директор); 2) администрация предприятия (заместители генерального директора, высшие линейные и функциональные руководители); 3) работники предприятия как физические лица; 4) трудовой коллектив предприятия; 5) акционеры (собственники) предприятия; 6) собрание акционеров предприятия, как управленческий орган.

Однако все перечисленные элементы можно сгруппировать укрупненно и представить их как экономические интересы собственника, управляющих и наемных работников.

Экономический интерес собственника независимо от его статуса (частное лицо, акционер или государственный орган) является системообусловленным, исторически производным, в отличие от системноинвариантных, изначальных интересов потребителей и производителей. Гипотетически предполагается, что именно с помощью мотивации собственников к получению дохода (увеличению собственности и максимизации прибыли) достигается оптимальное благосостояние всех участников хозяйственного процесса. Но в ходе проведения рыночных реформ в России выяснилось, что данный тезис не имеет никаких сколь-либо малых подтверждений. Если некий индивид (должностное или частное лицо) получает возможность распоряжения имуществом предприятия в своих частных интересах, то сколь бы ни было прибыльным такое распоряжение, оно всегда оборачивается убытком не только для самого предприятия, но и

распоряжения имуществом предприятия в своих частных интересах, то сколь бы ни было прибыльным такое распоряжение, оно всегда оборачивается убытком не только для самого предприятия, но и общества в целом. Именно такое положение дел можно считать одной из главных причин плачевного состояния российских предприятий, характеризуемое Дж. Стиглицем как «срывание большого куша» и оказывается более предпочтительным, чем постепенное «делание бизнеса».

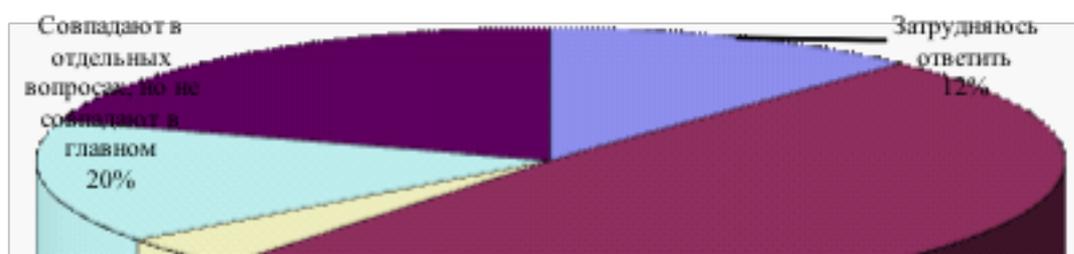
Интересы собственников капитала (акционеров) не аналогичны интересам индивидуальных частных собственников. Интересы акционера (особенно мелкого держателя акций) сосредоточены, главным образом, в области максимизации доходности акций, либо роста их курсовой цены. В случае падения доходности акционер, как правило, избавляется от акций данного предприятия и приобретает ценные бумаги другого предприятия, где обеспечивается больший размер дивидендов. Несколько по-иному обстоит дело с интересами держателей крупных пакетов акций: мотивы долгосрочного развития предприятия, приумножения и совершенствования его материально-технической базы здесь носят более выраженный характер.

В этом контексте надлежит упомянуть о такой важной категории как экономические интересы бизнес-элиты (экономической элиты).

Так, одним из центральных аспектов легитимности особого положения элиты является ее способность осознавать и выражать интересы общества в целом (государственные и национальные экономические интересы), обеспечивая при этом его эффективное развитие и конкурентоспособность, и, прежде всего – на международной арене. Особое значение в успешном выполнении этой функции принадлежит экономической элите, от которой в немалой степени зависят перспективы экономики страны, ее устойчивое и сбалансированное развитие.

Однако в проведенном исследовании Институтом комплексных социологических исследований (ИКСИ) РАН отмечено, что с точки зрения большинства россиян экономические интересы бизнес-элиты и национальные экономические интересы в современной России вообще не совпадают (см. рис. 3).

Такое несовпадение экономических интересов связано в первую очередь с главным мотивом, побуждающим представителей экономической элиты заниматься своим бизнесом – стремление обеспечить достойный и независимый от различных обстоятельств уровень жизни себе и своей семье, а также стремление к власти и возможность оказывать влияние на принятие решений в сфере экономики. Подобное поведение хозяйствующих субъектов непременно в итоге приводит к слиянию их частных экономических интересов с персонифицированными экономическими интересами представителей государственной власти, то есть к возникновению процесса лоббирования.



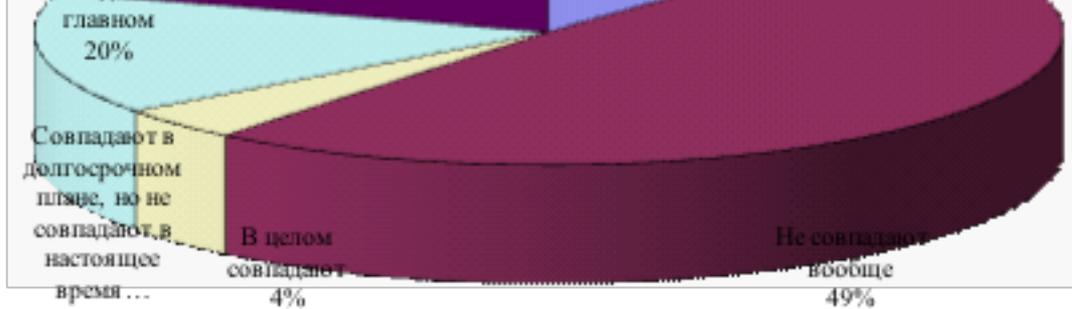


Рис. 3. Представления россиян о совпадении национальных экономических интересов и интересов бизнес-элиты.

Обладая властными полномочиями, функциональный собственник имеет возможность присваивать конечный продукт производства, а с ним и весь полученный доход и распределять его в соответствии со своими интересами, то есть диктовать свою волю наемному работнику.

Правда данная ситуация при определенных условиях может превращаться в произвол, устранение которого и, следовательно, ограничение свободы собственника – сложнейшая проблема правового регулирования. Несомненно, чрезмерное ограничение свободы ведет к снижению деловой активности из-за отсутствия стимулов к хозяйствованию. Но в то же время элемент власти в правомочиях собственника, хотим мы этого или не хотим, изначально нарушает соразмерность вклада и вознаграждения.

В результате этого основным средством реализации экономических интересов собственников является интерес наемного работника, связанный с реализацией их собственности на такой производственный ресурс, как труд. Экономический интерес наемного работника, не являющегося совладельцем собственности, в соответствии с теорией предельной производительности факторов заключается в стремлении к наибольшей заработной плате, охране и условий труда вне зависимости от общего развития предприятия и от получаемой прибыли.

Специфика экономических интересов управляющих (менеджеров, директорского корпуса) определяется двойственностью их положения: работая по найму, они призваны обеспечивать, в первую очередь, реализацию интересов собственников. И их экономические интересы будут совпадать с интересами наемных работников. Разрешение данного противоречия достигается через привлечение менеджеров к участию в акционерном капитале, а, следовательно – и в получаемой прибыли. В этом случае экономический интерес управляющих будет сориентирован на конечный хозяйственный результат деятельности предприятия, так как от этого зависит их вознаграждение, что способствует согласованию интересов собственников и управляющих.

Таким образом, при взаимодействии собственников и наемных работников возникают противоречия экономических интересов. Однако свои интересы друг без друга они реализовать не могут в связи с невозможностью совпадения экономических интересов всех создателей хозяйствующего субъекта (предприятия). Экономические интересы хозяйствующего субъекта связаны с необходимостью удовлетворения неких общих потребностей, состоящих не только в достижении высокого уровня результативности работы (прибыль, производительность труда, конкурентоспособность продукции и пр.), но и в удовлетворении ряда социальных потребностей через развитие

высокого уровня результативности работы (прибыль, производительность труда, конкурентоспособность продукции и пр.), но и в удовлетворении ряда социальных потребностей через развитие собственной социально инфраструктуры, обеспечении безопасности здоровья и жизни в процессе труда, представлении возможностей профессионального и карьерного роста. Тем не менее, во главе угла каждого из них стоит свой личный (частный) интерес, образующий основу системы экономических интересов общества.

Итак, хозяйствующие субъекты обладают определенным экономическим потенциалом, под которым понимается способность хозяйствующего субъекта – носителя тех или иных экономических интересов на активные действия по их реализации, а также располагаемые ими ресурсы в натуральном или стоимостном выражении. Реализация выше рассмотренных интересов происходит посредством удовлетворения вновь возникающих потребностей на основе осуществления надлежащих структурных сдвигов, приводящих в соответствие изменившуюся структуру потребностей и структуру размещения производственных ресурсов, потребления и производства.

Что же касается экономических интересов самого хозяйствующего субъекта как носителя производственного потенциала, следует отметить, что в современных условиях перспективы динамичного и стабильного развития практически любого предприятия в значительной степени зависят от правильного понимания его собственниками и высшим менеджментом долгосрочных целей хозяйствующего субъекта. А также умения выработать на этой основе такую стратегию, которая позволила бы своевременно и адекватно реагировать на изменения внешней рыночной среды, повысить внутреннюю организационную и экономическую устойчивость предприятия, обеспечить диверсификацию производства и управления, высокую степень лояльности персонала, его заинтересованности в результатах труда. Кроме того, экономические интересы хозяйствующих субъектов связаны с органами власти, которые призваны выражать интересы всего населения, проживающего на территории определенной страны. Поэтому эти экономические интересы должны быть согласованы.

В связи с проблемой согласования экономических интересов в экономической литературе довольно часто встает вопрос о представительстве экономических интересов.

Сущность данной проблемы заключается в невозможности для экономического субъекта представлять свои интересы на всех уровнях власти. Экономические интересы не реализуются автоматически, здесь много зависит от практической деятельности, от того, какая будет выработана система мер по их осуществлению, кто и как будет проводить в жизнь данные мероприятия. При этом на всех этапах возможны действия, способствующие реализации экономических интересов, или действия, которые отклоняются в ту или иную сторону от них, и которые порождаются либо волонтаристскими соображениями и представлениями, либо, напротив, стремятся эти интересы фетишизировать.

Без наличия процесса представления и реализации интересов одних субъектов другими не было бы и процесса экономического развития в целом, так как именно специализация во многом

Без наличия процесса представления и реализации интересов одних субъектов другими не было бы и процесса экономического развития в целом, так как именно специализация во многом обусловила переход от родового строя к классовому обществу. В результате повышается возможность реализации экономических интересов и у носителя, и у представителя.

С такими функциями, сопутствующими процессу реализации экономических интересов других субъектов, а также с различными организационными проблемами призван справляться такой социально-экономический институт как бюрократия. Появление этого института отнюдь не случайно, так как оно определено более низкими издержками по обслуживанию процесса разработки и осуществления отдельных мероприятий экономической политики, а также их контролю, по сравнению с конкурирующими структурами.

Однако, как показывает практика, принятие решений представителями бюрократического аппарата часто становится крайне неэффективным для общества. Существует несколько объективных причин, объясняющих данный феномен, среди которых можно выделить временной лаг, отрицательные экстерналии отдельных статей бюджета, ошибки и заблуждения со стороны чиновников, недостаточно владеющих инструментами экономической политики, а также следствия прежних решений.

Это связано с тем, что бюрократический механизм содержит в себе неразрешимое противоречие. С одной стороны, создание института бюрократии преследует цель организации деятельности государства и его систем, поддержки рыночных механизмов в управлении экономикой. С другой стороны происходит отступление от этих целей для удовлетворения личных персонифицированных интересов бюрократов.

Способ формирования решений бюрократическим аппаратом можно представить в виде следующей модели (см. рис. 4).

Рис. 4. Способ принятия решений бюрократическим аппаратом

Как видно из модели на рис. 4 на принятие решений представителями бюрократического аппарата влияет установленная в социально-экономической системе общества организация формальных правил и неформальных норм, а также их частные (личные) экономические интересы. Частные интересы бюрократии могут

социально-экономической системе общества организация формальных правил и неформальных норм, а также их частные (личные) экономические интересы. Частные интересы бюрократии могут включать как интересы одного политически влиятельного чиновника, так и целой группы лиц, интересы которых он выражает. В свою очередь, система правил и норм формируется под воздействием личных персонифицированных интересов бюрократов и некоего социального контракта (явного и неявного). Какое влияние окажется сильнее зависит от ряда причин политического, экономического или социального характера.

Бюрократический аппарат не только реализует принятые решения, но фактически участвует и в подготовке большинства из них. При этом бюрократия проявляет свою заинтересованность в ослаблении ресурсных ограничений и не слишком жестком определении задач. Также некоторое увеличение бюджетных расходов на определенные цели отвечает и экономическим интересам чиновников, поскольку облегчает выполнение миссии. А в той мере, в какой речь идет о росте самого аппарата и повышении окладов, расширяет возможности их продвижения по службе и укрепляет материальное положение, тем самым, реализуя частные персонифицированные интересы.

Несомненно, наряду со сверхрасточительностью для бюрократии чаще всего характерно стремление к стабильности. Хозяйствующим субъектам, готовым пойти на риск и осуществляющим кардинальные изменения, приходится распорядиться своими собственными ресурсами для того, чтобы результат предпринятых усилий воплотился в его собственной прибыли. Государственным служащим, включая наиболее высокопоставленных, труднее предпринимать крупные инновации, поскольку они расходуют общественные средства и стеснены инструкциями. Однако если нововведение принесет отдачу, эквивалентную, например 100-1000 годовых окладов чиновника, предложившего это нововведение, сам он, скорее всего, получит лишь относительно скромную премию или очередную должность. Вместе с тем эта новая должность будет являться стимулом и возможностью для удовлетворения индивидуальных потребностей.

Существует целый ряд способов, позволяющих чиновникам проводить определенные решения, отвечающие их частным (личным) интересам. В частности, существует так называемый парадокс голосования, вследствие которого принятие решений при определенных условиях зависит от процедуры голосования вопросов, а также ставшие обычными в практике большинства правительств лоббизма и логроллинга (способы реализации частных (личных) интересов бюрократии будут рассмотрены далее в следующем параграфе).

Бюрократия, как видно из рисунка 2, по своему предназначению есть связующее звено системы экономических отношений общества. Одной из неотъемлемых черт ее основной деятельности является посредничество в эффективной реализации для всей социально-экономической системы общества принятых решений, а также в непереносимом сочетании и совпадении экономических интересов, начиная с частных (личных) интересов индивида и вплоть до государственных и национальных интересов.

В реальной жизни персонифицированные интересы представителей бюрократического аппарата становятся преградой в

государственных и национальных интересов.

В реальной жизни персонифицированные интересы представителей бюрократического аппарата становятся преградой в реализации экономических интересов общества в целом. Возникают так называемые разрывы в принятии и исполнении управленческих решений не только на уровне отдельного субъекта (актора), но и на уровне целого государства. Соответственно возникают разрывы в совпадении и синтезе экономических интересов социально-экономической системы общества. На рисунке 2 эти разрывы представлены в виде пунктирных линий. И значение этих разрывов чрезвычайно велико, и, в первую очередь, - в наиболее разветвленной системе – государственной. По вертикали власти от вершины вниз передаются принятые решения, а в обратном направлении поступает информация для принятия следующей серии решений. В силу перечисленных факторов происходит принятие решений, значительно увеличивающих издержки управления социально-экономической системой за счет роста числа бюрократов, удовлетворения их частных (личных) интересов, а также ответной реакции экономических субъектов на принятые государственными чиновниками решения.

В результате общество по-разному пытается преодолеть разрывы в системе экономических интересов, проявляющихся в социально-экономических отношениях и способах их регулирования. В образующиеся нормативные дыры устремляется криминал, который за нелегальные деньги предлагает обществу легкие пути обхода устоявшихся норм и правил. При этом часть нелегального оборота денежных средств оседает в карманах бюрократии в виде взяток. В результате расцветает коррупция, а бюрократы оказываются незаинтересованными в изменении действующей нормативно-правовой базы, обеспечивающей им источник дохода.

Итак, под экономическими интересами бюрократии подразумеваются интересы чиновников разных уровней власти в их борьбе за ограниченный доступ к различным благам и сохранение легитимности своих привилегий.

Между тем в результате накопления коллективного опыта выясняется, что действия каждого отдельного индивида с учетом интересов остальных приносит выгоду всем. Тогда этот опыт закрепляется в нормах поведения и действия общества в целом согласно этим нормам направлены на развитие этого общества.

К сожалению, в действительности на деле проявляются разрушительные последствия власти, авторитета, богатства чиновников, ориентирующих их в направлении эгоцентризма и равнодушия к согражданам. И такая «бесполезность демонстрации доброжелательности к другим и неизбежность провала благотворительности и энергичного служения общественной пользе» дефинируется с точки зрения социальной психологии и социологии как социальный цинизм. Однако социальный цинизм одновременно есть и экономическая категория, то есть социально-экономический цинизм - превышение властных полномочий индивидов посредством принятия экономических решений с целью реализации частных персонифицированных интересов и удовлетворения рационального эгоизма за счет нанесения экономического ущерба национальным интересам в целом и другим субъектам, не участвующим в этом процессе.

персонализированных интересов и удовлетворения эгоизма за счет нанесения экономического ущерба национальным интересам в целом и другим субъектам, не участвующим в этом процессе.

Население уверено в том, что окружено враждебными, эгоистичными и властными индивидами, группами и институтами, притесняющими и подавляющими их. И для современной России этот феномен представляется исключительно важным и опасным. В связи с этим возникает проблема так называемого вертикального доверия в отношениях между населением и публичными институтами – в первую очередь государственными. Согласно данным World Values Survey, в этом измерении Россия характеризуется чрезвычайно низкими значениями уровня доверия. В таблице 2 приведены средние уровни доверия к публичным институтам в различных странах. Такая группировка данных показывает весьма низкий уровень доверия к государственным публичным институтам. Заметно ниже всех доверие российских граждан к правосудию и полиции. Причиной такого недоверия всем ветвям власти является социально-экономический цинизм представителей бюрократического аппарата.

Таблица 2
Средние уровни доверия к публичным институтам в странах в 1999-2006 гг. (в %).

	Западная Европа Северная Америка	Восточная Европа	Россия	Китай	Индия	Бразилия	Япония
Государственные институты							
Правительство	33,8	40,4	39,0	95,2	48,5	48,2	25,4
Парламент	36,8	34,0	33,0	90,2	41,6	33,3	29,7
Правосудие	51,0	46,0	30,0	86,3	66,8	54,7	76,1
Полиция	72,4	42,1	31,0	71,3	34,0	44,9	48,1

Как видно из вышеизложенного, частные (личные) интересы, образующие систему экономических интересов современного российского общества, характеризуются значительным многообразием. Однако частными интересами не исчерпывается содержательный состав системы экономических интересов общества (см. рис. 2).

В философской, социологической и экономической литературе с давних пор утвердилась идея о том, что, наряду с интересами обособленных субъектов, объективно существуют интересы тех социальных единств, членами которых являются эти субъекты.

Основанием для возникновения интересов различного рода социальных общностей служит объективная необходимость удовлетворения потребностей и реализации экономических интересов этих общностей. Исторически же само формирование всяких социальных образований, как правило, бывает вызвано к жизни невозможностью удовлетворения ряда потребностей субъектов при условии их абсолютной автономности. Так, тысячелетний опыт человечества однозначно свидетельствует о том, что, например, потребность в безопасности от внешних врагов, минимизации последствий природных катаклизмов наиболее эффективно реализуется лишь в том случае, если индивиды объединены рамками некоего социального организма.

Данные суждения дают повод предполагать, что различные формы и разновидности общих экономических интересов представляют собой

реализуется лишь в том случае, если индивиды объединены в рамках некоего социального организма.

Данные суждения дают повод предполагать, что различные формы и разновидности общих экономических интересов представляют собой линейную сумму интересов их субъектов. Тем не менее, подобное понимание сущности общих интересов несколько упрощает реальное положение вещей.

Общие экономические интересы, безусловно, в концентрированном виде отражают совокупность интересов субъектов, но никак не линейную сумму. Более того, частные (личные) интересы индивидов составляют фундамент, базовый структурный элемент всей системы экономических интересов общества. Однако существование любой общности неизбежно связано с возникновением специфических потребностей, а с ними – и группы особых интересов, реализация которых является необходимым условием функционирования той или иной социально-экономической системы общества.

Таким образом, общим интересам присуща определенная структура, интегрирующая, помимо совокупности индивидуальных частных интересов, качественно своеобразные интересы, рассматриваемые далее как национальные экономические интересы и государственные экономические интересы. Следует констатировать, что употребление данных понятий достаточно часто неправомерно отождествляется, а данный факт вызывает некоторое возражение смешение национальных и государственных интересов. Национальные экономические интересы – это интересы общества в целом, заключающиеся в максимально полном удовлетворении потребностей его элементов. Носителем национальных интересов является весь социум. Субъектом же, выражающим и реализующим эту форму интересов, выступает такой публичный институт, как государство. Именно по этой причине возникает отождествление национальных и государственных экономических интересов.

В системе взаимодействия экономических интересов объективно заложены противоречия между ее отдельными элементами. И национальные и государственные экономические интересы не являются в данном смысле исключением.

Как правило, рассмотрение национальных интересов всегда начинали с исторического экскурса, проведения параллелей между реальным положением дел в стране и ее прошлыми реалиями. И, в результате, выводом всегда служило указание на то, что национальные интересы страны находятся в оппозиции интересам государственным. «Даже при самом поверхностном взгляде на историю развития понятия «национальный интерес» сразу же бросаются в глаза отчетливые параллели в логике изменения его смыслового наполнения в общественном политико-экономическом дискурсе России XIX и XX вв. Как в прошлом, так и в нынешнем столетии толчком к возникновению острой дискуссии о «национальном интересе» страны послужила резкая оппозиция национально-ориентированных кругов общественности официальной, по существу имперской, внешней политике, руководствующейся не национальными целями и приоритетами, а некими наднациональными принципами и идеалами». В связи с этим на рисунке 2 национальные интересы выделены как отдельная группа, отличная от государственных интересов.

Исходя из вышеизложенного, а, также опираясь на представление

В связи с этим на рисунке 2 национальные интересы выделены как отдельная группа, отличная от государственных интересов.

Исходя из вышеизложенного, а также опираясь на представление об экономических интересах как социально обусловленной и исторически определенной объективной необходимости удовлетворения сложившихся и развивающихся потребностей социального субъекта, правомерным представляется предложить следующее определение национальных экономических интересов. Национальные экономические интересы есть выражение необходимости удовлетворения сложившихся и развивающихся потребностей национально-государственного образования как целостного, существующего в конкретных государственных границах социально-экономического субъекта, обусловленных исторически определенными экономическими отношениями. Национальные экономические интересы являются основополагающими любого общества и состоят в обеспечении экономических условий воспроизводства данной социальной общности (в случае России – федеративного целого) на более высоком уровне. В числе внутренних национальных экономических интересов наиболее актуальными являются обеспечение социально-экономической стабильности, полной занятости, экономического роста, производственной и технологической эффективности, научно-технического прогресса, поддержание достойного уровня и качества жизни населения, сохранение естественной среды обитания нации и пр. В аспекте международных экономических отношений безусловными являются интересы экономической безопасности страны, состоящие в недопущении ее сырьевой, продовольственной, научно-технической и иного рода зависимости от других стран, сохранение территориальной целостности и ресурсного потенциала и т.д.

Следует подчеркнуть, что потребности современного общества как целостного государственно оформленного социально-экономического субъекта представляет собой особую группу потребностей, которая не сводима к потребностям действующих на эндогенном уровне последнего хозяйственных единиц и иных экономических субъектов, а выступающие как совокупные, единые потребности, присущие им в силу принадлежности к одному и тому же хозяйственному организму.

Таким образом, выработка национального интереса представляет собой согласование интересов всех лиц, живущих по законам данного государства и равных перед этими законами, при этом в понятие национального интереса включены интересы и нации-этноса и интересы нации-социума.

В современной экономической науке отсутствует единая позиция в отношении того, что представляют собой государственные экономические интересы.

Так, одни исследователи полагают, что государственные интересы – это интересы, отражающие предпочтения всей нации на мировом и внутристрановом уровне и связана с активным государственным регулированием, как внешнеэкономических отношений, так и экономических связей между основными субъектами национальной экономики страны. Причем в настоящее время государство с рыночной организацией экономики превратилось в конструктивного субъекта экономической деятельности, от которого зависит функционирование и развитие национальной экономической системы.

организацией экономики превратилось в конструктивного субъекта экономической деятельности, от которого зависит функционирование и развитие национальной экономической системы.

На первый план деятельности государства выходят следующие экономические функции:

- формирование и обслуживание инфраструктуры, на которой базируется вся деятельность социально-экономической системы общества, включающей производственно-хозяйственную, социальную и институциональную инфраструктуру, финансовую и рыночную систему;
- обеспечение правовой основы функционирования экономических субъектов;
- осуществление контроля над соблюдением правил рыночной конкуренции;
- устранение недостатков рыночного хозяйственного механизма (перераспределение доходов, контроль за уровнем занятости, ценами и тарифами, стабилизация экономики, обеспечение товарами и услугами для общественного потребления);
- макроэкономическое регулирование национальной экономики с целью достижения конкретного уровня экономического развития и обеспечения баланса интересов субъектов экономической деятельности.

Такой подход к определению государственных экономических интересов представляется не совсем корректным, поскольку реализация государственных интересов включает комплекс действий органов власти по согласованию интересов национальной экономической системы, осуществляемых в соответствии с социально-экономическими целями общества посредством экономической политики. Однако согласование интересов представляет собой сложный диалектический процесс нахождения в данных экономических условиях возможной гармонии, равновесия между всеми элементами системы экономических интересов общества, устраняя противоречия и придавая одновекторность реализации интересов. Сущность гармоничного сочетания экономических интересов заключается в достижении такого положения, чтобы деятельность каждого экономического субъекта, направленная на удовлетворения его частных персонифицированных интересов, в то же время способствовала реализации интересов всего общества.

Тем не менее, практика последних лет реформирования российской экономики демонстрирует множество примеров игнорирования, а порой и прямого попрания властными структурами (субъектами, контролирующими власть и обеспечивающими ее функционирование) жизненно важных общегосударственных интересов в угоду интересам частным. Результатом подобного социально-экономического поведения властвующей бюрократии стал существенный подрыв национальной безопасности страны, выразившийся в беспрецедентном падении и деградации производственной сферы как основы национальной экономики, углублении социального расслоения и поляризации общества, усилении односторонней зависимости внутренней хозяйственной жизни от внешнего мира, лояльности международных финансовых организаций и др. Причина сложившегося положения видится в дистанцированности государственной экономической

общества, усиления зависимости внутренней хозяйственной жизни от внешнего мира, лояльности международных финансовых организаций и др. Причина сложившегося положения видится в дистанцированности государственной экономической политики от национальных экономических интересов, ее искажении под давлением интересов отдельных хозяйствующих субъектов.

В итоге происходит подмена национальных интересов государственными, в качестве которых нередко выступают потребности отдельных групп или даже отдельных личностей, находящихся непосредственно у власти.

Исходя из вышеизложенных рассуждений, некоторые исследователи считают, что государственные экономические интересы – это интересы тех субъектов, которые контролируют власть (политики) или обеспечивают ее функционирование (государственная бюрократия). Или еще более развернуто – государственные интересы – это группа интересов, элементами которой выступают национально-государственные интересы, представляющие собой совпадение части интересов государства и других субъектов экономики, корпоративные интересы, объединяющие промышленно-хозяйственную и финансовую элиты, интересы отдельных секторов и отраслей экономики, которые реализуются через лоббистскую деятельность и бюрократические интересы, интересы чиновников разных уровней власти в их борьбе за ограниченный доступ к различным благам и сохранение легитимности своих привилегий.

Такая логика рассуждений ясна. Некоторая самостоятельность по отношению к обществу органов государственной власти, а также наличие у них специфических средств принуждения позволяет обозначенным структурам полагать и представлять в ряде случаев присущие им частные интересы как общие для всего населения страны, обеспечивая тем самым их преференции, то есть приоритетную реализацию.

В результате в определении государственных экономических интересов совершается (допускается) подмена собственно государственных экономических интересов государственными способами реализации частных персонифицированных интересов субъектов, стоящих у власти, обеспечивающих ее функционирование или имеющих влияние на ее представителей.

В этой связи достаточно последовательной следует признать позицию, признающую факт наличия у государства как особой подсистемы общества и субъектов, его формирующих, экономических интересов. Которые, в свою очередь, отличаются от собственно государственного экономического интереса, заключающегося в выражении и защите совокупных интересов всех своих членов. Несмотря на всю свою внутреннюю противоречивость у общества нет иных институтов, которые бы воплощали, выражали и защищали его общие интересы с такой полнотой, как это делает государство. При этом, чем сложнее становится система экономических взаимосвязей внутри общества, тем существеннее регулирующая функция государства.

Резюмируя итоги сопоставления национальных и государственных экономических интересов, целесообразным представляется подчеркнуть, что между указанными видами интересов существуют очевидные отличия. Государственные экономические интересы

экономических интересах, целесообразным представляется подчеркнуть, что между указанными видами интересов существуют очевидные отличия. Государственные экономические интересы противостоят национальным интересам в том смысле, что индивиды, контролирующие государственную власть или обеспечивающие ее функционирование, имеют в ряде случаев возможность под эгидой общих интересов реализовывать частные персонифицированные (бюрократические) интересы.

Таким образом, система экономических интересов общества представляет собой противоречивое множество, играющее сложную, многофункциональную роль в обществе. Одновременно единство интересов проявляется через общие черты, присущие всем видам интересов. Во-первых, все они персонифицируются в конкретном индивиде. Во-вторых, каждый интерес, в конечном счете, направлен на присвоение необходимых жизненных средств, характеризующее потребительское поведение. В-третьих, общность интересов заключается в системе взаимосвязей экономических интересов, их координации, субординации, детерминации. Ни один экономический интерес не может реализоваться без совокупности связей с другими интересами. В-четвертых, социальную основу единства экономических интересов представляет система общественных институтов: социальных норм, традиций и правил поведения, опосредованных общественной моралью и правом. В-пятых, каждый вид интереса, и каждая их подсистема выполняет, кроме общих, специфические функции в социально-экономической системе, что предопределяет наличие обусловленной иерархии интересов.

3.2 НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ КАК ПРИОРИТЕТ В ПРОГРАММЕ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономические интересы субъектов мировой экономики, которыми могут быть как государства, так и отдельные независимые хозяйствующие субъекты, являются движущей силой, источником их экономического развития. Эти интересы находятся во взаимодействии и постоянно сталкиваются, выявляя противоречия. Одной из форм реализации экономических интересов различных национальных экономик и их субъектов являются внешнеэкономические связи, которые образуют систему международных экономических отношений. Эта система формируется на основе двусторонних или многосторонних соглашений и обусловлена принципами единства интересов отдельного субъекта международных отношений и самой системы.

Важное место в системе экономических интересов мирового хозяйства занимают национальные экономические интересы. Система национальных экономических интересов, которая является подсистемой мировых экономических интересов - это совокупность экономических отношений по поводу формирования и движения национальных условий общественного производства и реализации его целей. Внешнеэкономическая и внутренняя политика любого государства определяется ее национальными интересами, являющимися выражением преобладающей на данный момент частью

целей. Внешнеэкономическая и внутренняя политика любого государства определяется ее национальными интересами, являющимися выражением преобладающей на данный момент частью экономических интересов внутри государства.

Если рассматривать экономику России как элемент в системе мировых экономических интересов, то можно констатировать, что при наличии большого запаса природных, трудовых ресурсов и огромных территорий, и учитывая ещё пока сохранившийся с прошлых времен уровень научно-технического потенциала, ее экономика является серьезным потенциальным конкурентом развитым странам. В основе государственной политики этих государств заложены принципы эгоцентризма, в соответствии с которыми они стремятся поддерживать и увеличивать высокий социальный уровень своего населения, стараются закрепить стандарты высоких норм жизнеобеспечения за счет дешевой рабочей силы, материальных и сырьевых ресурсов всей остальной части международного сообщества. Благодаря этому естественным, как и в любой конкурентной борьбе, является проведение ими внешнеэкономической политики, способствующей недопущению возрождения производственного потенциала России. Вследствие чего отсутствие конкуренции со стороны реального сектора России позволяет получать им монопольно высокие прибыли. Россия же день за днём, год за годом лишается своей жизненной основы – производства и высококвалифицированного труда.

По мере отсутствия развития собственного производства в нашей стране, технологическое отставание от западных стран будет становиться все значительнее. Отсюда и острейшая необходимость в срочном развитии национального производящего сектора, опирающегося на собственные ресурсы и производительные силы. Стране необходимы коренные институциональные и структурные изменения. Если не будут приняты конкретные меры со стороны государства, то отставание в экономическом развитии станет просто катастрофическим. Налицо технологическая, технико-экономическая, структурная деградация национальной экономики, деградация потенциала российской промышленности, в частности машиностроения, консервация технологической отсталости. Это как раз то, что и нужно нашим конкурентам сегодня – наша технико-экономическая неконкурентоспособность. Таким образом проведение модернизации, перевод России на траекторию научно-технического развития, освоение передовых технологий, должны быть в первую очередь политическим решением руководства страны, при этом должны учитываться национальные интересы и специфика России, ее культурные и нравственные традиции.

В условиях глобализации мировой экономики, получившей свое интенсивное развитие после распада СССР и советского блока, в связи с безграничным господством в мире постулатов рыночной экономики в её неолиберальном варианте, основными субъектами хозяйственных отношений становятся теперь уже не страны, а олигополистические структуры (ТНК) - многонациональные компании и их альянсы. Возникли новые интересы и новые противоречия, среди которых, например, противоречия между ТНК и национальными экономиками, между глобальным характером финансов и частным характером принятия решений. Возникло доминирование ТНК и трансформация роли национальных государств, получение преимуществ и выгод от

между глобальным характером финансов и частным характером принятия решений. Возникло доминирование ТНК и трансформация роли национальных государств, получение преимуществ и выгод от глобализации наиболее сильными участниками. Все это обусловило становление неоднозначных оценок роли данного процесса.

Отчетливо просматривается расхождение интересов глобальных игроков, стран с переходной экономикой и развивающихся стран.

Современный глобализм не учитывает интересы наций, государств. Развитые страны, обладая несомненными преимуществами в конкурентном потенциале, стремятся к дальнейшей либерализации рынка капиталов, расширению сферы своей экономической деятельности путем проникновения на развивающиеся рынки, эти цели часто реализуются через влиятельные международные организации.

Тот уровень благосостояния, который сейчас наблюдается в некоторых крупных городах и центрах РФ, происходит исключительно за счет сырьевой ренты. Посему не стоит строить иллюзий по поводу существующего экономического роста. Подавляющее большинство различных потребительских товаров – импортные и закупаются на нефтедоллары. В любом государстве, в котором ограничено количество источников полезных ископаемых, валюта зарабатывается за счет усердного физического и умственного труда, а также за счет повышения конкурентоспособности отечественных товаров на внешнем рынке. В таких государствах действительно происходит экономическое развитие, а не просто «бумажный» экономический рост. И на приобретенную таким образом валюту закупаются те средства производства и потребительские товары, которое данное государство может производить с очень низкой эффективностью, либо не имеет необходимых технологий и ресурсов. В Российской Федерации валюта поступает в основном за счет сырьевой ренты. Если внезапно теоретически цена нефти упадет до минимальных 10-20 долларов США, а такая цена была всего чуть более десяти лет назад, или вдруг сырьевые источники начнут иссякать, – экономика страны практически в «мгновение ока» придёт к коллапсу. При отсутствии явственной опоры на реальный сектор фондовая биржа в России фактически не выполняет функцию перераспределения свободных финансовых ресурсов с целью развития реального сектора. Она является просто площадкой для спекуляций, причем действуют на ней спекулянты со всего мира. Экономические интересы собственников этого горячего спекулятивного капитала там, где достигается максимальная норма или масса прибыли.

Вследствие чего для определения эффективных стратегий развития национальной экономики необходим новый, политэкономический подход. Этот подход должен определить модель эндогенного, т.е. предполагающего опоры на собственные силы, инновационного роста, при одновременном взаимодействии национальной экономики с внешней средой (экзогенными факторами), при условии ее положительного влияния на внутреннюю хозяйственную систему. Модернизация должна иметь системный и систематический характер, не выступающий в виде точечных воздействий. Полученные нефтедоллары должны быть полностью направлены на инновационное обновление и расширение основного капитала. Что в итоге приведёт к отказу от рентно-сырьевой модели и переходу к модели, ориентированной на производство товаров с высокой добавленной

нефтедоллары должны быть полностью направлены на инновационное обновление и расширение основного капитала. Что в итоге приведёт к отказу от рентно-сырьевой модели и переходу к модели, ориентированной на производство товаров с высокой добавленной стоимостью, готовой продукции.

Рентно-сырьевая модель экономики современной России отличается невосприимчивостью к наукоемким производствам и высоким технологиям, а открытость экономики приносит повышенные риски. Хотелось бы не повторять ошибок недавнего прошлого, когда проводилась политика стерилизации нефтедолларов, оправдывавшаяся наличием инфляционной угрозы. Эти деньги были необходимы для финансирования структурной перестройки экономики. В итоге, остатки стабилизационного фонда и по сей день расходуются на посткризисное восстановление экономики, а не на её модернизацию.

Среди экономической элиты не чувствуется особой заинтересованности в модернизации. Это легко объяснимо. Многие годы получения сверхдоходов от финансовой и «прочей» деятельности, не связанной с производством, вызвали привыкание. На снижение нормы или массы прибыли сам бизнес не согласится. Слышны только одни заявления и рапорты о проделанной работе, но на самом деле движения вперед по этому направлению не наблюдается. Причиной заключается в том, что в современной России, во-первых, финансовый капитал является господствующей экономической силой, во вторых, возымело место преобладание частных экономических интересов над общественными интересами.

Почему же так остро стоит вопрос модернизации и с какой целью её нужно проводить в ускоренном и опережающем режиме. Ответ тривиален - утрачиваются технические и технологические навыки работников технического, инженерного, научно-технического и научно-технологического звена. На подготовку таких специалистов уходят годы на приобретение необходимых глубоких, систематических знаний, а также умений и навыков. Модернизация возможна, если она опирается на эти, уже подготовленные ранее кадры, вынужденно занимающиеся сейчас другими видами профессиональной деятельности для обеспечения своего благосостояния и необходимого уровня жизни. Именно в этом скрыт огромный потенциал технологического, технического и инновационного развития Российской Федерации. В свою очередь государственные программы развития обязаны включать проекты, обеспечивающие реализацию этих потенциалов. Государству необходимо лишь обеспечивать обучение и повышение профессионального уровня уже существующего человеческого капитала на основе передовых западных технологий и методик. Только в этом случае будет достигнута высокая эффективность реализации проектов и станут реалистичными перспективы будущих прорывов в инновационном развитии.

В России существует еще одна проблема – «властвование» бюрократического авторитаризма. При этом падает эффективность государственного управления и растет коррупция. Представителями чиновничества, рассматривающими функции государственной власти и управления как свои частные и персонифицированно доходные, присваивается бюрократическая рента (доля дохода сверх минимальной суммы, которая необходима для того, чтобы работник согласился выполнять определенную работу), в которой и заключается

присваивается бюрократическая рента (доля дохода сверх минимальной суммы, которая необходима для того, чтобы работник согласился выполнять определенную работу), в которой и заключается их основной экономический интерес. В то же самое время экономическая система общества не может существовать и не должна стремиться к устранению бюрократии как института. Важно подчинить частные интересы бюрократии государственным интересам, а государственный аппарат – интересам нации. Заниматься этими проблемами необходимо системно и их решение должны организовываться только самыми верхними уровнями власти. Нерешённость этой проблемы будет тормозить осуществление модернизации, а также повышать уровень издержек её выполнения.

В качестве примера эффективности действий государства по влиянию на экономическое развитие страны хотелось бы, не без оснований, привести Китай. В свое время Китай выбрал не радикальный путь рыночных реформ, как в России, а градуалистский, то есть путь постепенного перехода к рыночным отношениям под жёстким контролем государства. В результате он не утратил в процессе реформ своего производственного и научного потенциала.

Китай реализует планово-рыночную доктрину, и конкретные результаты весьма внушительны. Китайская модель хозяйствования никак не помешала достигнуть наивысших плодов своей экономической деятельности в развитии, он уже обогнал по уровню ВВП Японию и стоит на втором месте после США. Причина - Китай последовательно и неотступно реализует свои национальные экономические интересы.

В качестве основной задачи дальнейшего развития и модернизации экономики Китай ставит перед собой рост конкурентоспособности национальной экономики и повышение благосостояния своих граждан. Именно этой целью определяется содержание проводимых экономических реформ. Здесь главным заинтересованным субъектом реформ является государство как политический представитель экономических интересов большинства китайского народа. Если рассматривать китайскую экономику в целом, то она в основном реализует принцип роста народного благосостояния. Прибыль в данном случае вторична. Она является средством накопления и инвестирования опять же в целях развития реального сектора и создания материальной базы для процветания всей нации.

Я. Бергер отмечает три особенности китайской экономической модели развития: «первая - отказ от шоковых терапий; вторая - Китай не раскрывается до тех пор, пока не проведены внутренние реформы, четко соблюдается органическая взаимосвязь внешней открытости и внутренних реформ; наконец, третья - китайская модель глобализации пытается оптимизировать плюсы и минимизировать минусы политики реформ и открытости, охраняя таким образом свою суверенность».

В то же время в России не было и нет недостатка в примерах систематического воздействия государства на экономическое развитие нашей страны, тогда еще СССР. Вот некоторые существенные результаты: «в 11 раз вырос произведенный национальный доход в СССР с 1922 г. по 1940 г.; продукция промышленности — в 24 раза (в том числе производство средств производства — в 45 раз и производство предметов потребления — в 14 раз); продукция сельского

результаты: в 11 раз вырос произведенный национальный доход в СССР с 1922 г. по 1940 г.; продукция промышленности — в 24 раза (в том числе производство средств производства — в 45 раз и производство предметов потребления — в 14 раз); продукция сельского хозяйства — в 2,1 раза, грузооборот железнодорожного транспорта — в 23 раза, ввод в действие основных фондов — в 24 раза, капитальные вложения — в 26 раз». По сути, была заново создана мощная, технологически современная индустрия, при этом индустриализация действительно была осуществлена, прежде всего, за счет новой техники и благодаря последовательной реализации и защите национальных экономических интересов.

Итак, как показывает исторический опыт, экономика страны, имеющая производственный (трудовой) характер, не превращается в руках плутократической бюрократии и олигархии в механизм выжимания всех жизненных соков из беднеющего населения. При этом никакой мальтузианский закон народонаселения, объясняющий низкий жизненный уровень народов развивающихся стран якобы имеющим место абсолютным «избытком» населения, не может носить «вечный» характер.

3.3 ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ БЮРОКРАТИИ (ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ)

При экономическом исследовании современного государства особое место должно быть отведено изучению бюрократии. И дело не только в том, что чиновничество призвано воплощать дух государства. Суть - во всё возрастающей экономической роли бюрократии как общемировой тенденции и в особом её значении в ходе реформ в России. Чиновничья бюрократия играет одну из ключевых ролей в постсоветском обществе. И главным теоретическим обоснованием целесообразности своего существования бюрократия считает необходимость государственного регулирования экономики, придания стихии рынка цивилизованного характера.

Государство является одним из видов организации и осуществляет свою деятельность благодаря факту делегирования ему части своих прав гражданами. В связи с этим природа государства определяется властными отношениями, возникающими между гражданами и государственным аппаратом. Государство и его органы обладают правом принуждения в рамках и на основе законов. Этим преимуществом в отношении своих партнеров не располагают никакие другие участники рыночного обмена. Их законные права устанавливаются и защищаются государством. Однако власть государства ограничена издержками агентских отношений (транзакционными издержками) и сдерживается конкуренцией. Если поддержание общественного порядка и осуществление функций государства происходят по непомерно высоким ценам, то это приведет к появлению конкурирующих структур (как официальных, действующих в рамках закона, так и неформальных) внутри государства. Существенная характеристика любой системы государственного устройства заключается в том, «что любой правитель, который обладает на первый взгляд абсолютной властью, оказывается опутанным множеством ограничений», среди которых выделяют следующие: неоднородность групп подданных,

правитель, который обладает на первый взгляд абсолютной властью, оказывается опутанным множеством ограничений», среди которых выделяют следующие: неоднородность групп подданных, существование издержек измерения налоговой базы и определения величины самих налогов и, наконец, создание и совершенствование специализированного государственного аппарата (бюрократии). Государство, как орган, который контролирует и управляет «общими делами общества» в отличие от непосредственной экономической деятельности по производству и распределению, олицетворяется особым аппаратом, который завоевывает свою собственную автономию в обществе. То есть, фактически, если отвлечься от различных декларативных лозунгов, номенклатура предстает в роли некоего посредника между государством, с одной стороны, и обществом – с другой.

Специфическая особенность государственного аппарата заключается в том, что он выступает и как равноправный и равноудаленный от прочих игрок, и как субъект, имеющий полномочия на установление самих правил игры. В таких условиях классическая проблема взаимоотношений принципала и агента можно представить следующим образом (см.рис. 5). На рисунке явно выражена слабость связи общества с бюрократией как его «агентом» и реальной роли бюрократии как «принципала» - для общества и для самой себя. Бюрократия развивается как иерархическая структура внутри государства, причем общество оказывается в непосредственном подчинении у бюрократов. Бюрократия связана не столько с обществом, сколько с законодателями, поскольку реализует законы и участвует в их подготовке. Бюрократия подает вверх и вниз информацию, обработанную, как она считает нужным, при этом сами бюрократы активно помогают лоббирующим организациям. Благополучие чиновничьего аппарата зависит от успешной отработки интересов влиятельных групп. «...Бюрократия в принципе индифферентна к интересам и ценностям, которые отстаивает какой-либо политический режим. И это означает, что она является органом, который находится на службе господствующих сил или классов и помещается в некотором роде между господствующими слоями и теми, над кем последние господствуют».

Рис. 5. Взаимоотношения общества и бюрократии с точки зрения проблемы «принципала – агента».

Необходимо обратить внимание на тот факт, что, для того чтобы установить непредвзятую меру отношений между индивидами, государству требуется создать нормы, адекватно отражающие действительность и не зависящие от нее. В этом заключается одно из основополагающих внутренних противоречий бюрократии: представители государственного аппарата считают, что право применяется ими объективно и справедливо, и «использует силу и средства подданных так, как сочтет это необходимым... Государство всегда право».

Таким образом, возникает государственная иерархия, в которой решения, принимаемые «правителем», реализуются через государственных чиновников.

В публикациях советского периода причиной проявления бюрократизма в социалистическом обществе обозначалось сохранение государства. Отмечалось, что «наличие государства неизбежно предполагает и существование особого его аппарата, различных специализированных звеньев». В этом авторы видели «теоретическое объяснение и существование «чиновничества» как особого слоя ... и неизбежных пока проявлений бюрократизма в разных звеньях управленческой деятельности». В работах также отмечалось, что при социализме сохраняется государство как орган власти и принуждения, следовательно, сохраняется и его аппарат с присущими ему противоречивыми тенденциями развития. Советские ученые использовали марксистский подход к определению «бюрократии»: позитивный и негативный. Так, в позитивном смысле бюрократия определяется как определенный социальный слой – государственное чиновничество, находящееся на службе у господствующих классов и выполняющее управленческие функции. В другом, негативном значении бюрократия определяется как особая форма организации государственного правления, имеющая место там, где существует противоположность между властью и народом, где частнособственнические интересы чиновничества составляют подлинную основу государства и определяют его угнетательскую сущность в обществе антагонизмов. Соответственно данному

частнособственнические интересы чиновничества составляют подлинную основу государства и определяют его угнетательскую сущность в обществе антагонизмов. Соответственно данному негативному значению трактовки бюрократии интерпретируется явление бюрократизма. Согласно А.Г. Худокормову, феномен бюрократизма есть порождение частных групповых интересов в ущерб общественным. И с этим мнением сложно поспорить, так как очень часто аппарат управления полностью или частично работает на себя вместо того, чтобы работать на общество, а управляющие используют свое место в общественном разделении труда в ущерб управляемым и с этой целью обособляются от них и охраняют свои привилегии. Еще одним важным моментом в ходе исследования бюрократии советскими учеными было важно, что понятия «государство», «государственный аппарат» и «бюрократия» нередко использовались как синонимы.

С точки зрения Людвиг фон Мизеса, советская бюрократия отождествлялась с «азиатской» бюрократией доиндустриальной восточной эпохи развития человеческой цивилизации. «Это не просто возврат человечества к восточному деспотизму, - писал он – при котором, как заметил Гегель, только один человек свободен, а все остальные – рабы. Ведь азиатские деспоты не вмешивались в каждодневную жизнь своих подданных.... В своем собственном хозяйстве и в семейной жизни простые люди обладали известной автономией. В современном социализме дела обстоят иначе. Он тоталитарен в полном смысле этого слова.... На протяжении всей своей жизни «товарищ» обязан беспрекословно подчиняться приказам верховной власти. Государство одновременно его опекун и работодатель. Государство решает, чем ему заниматься, как питаться и развлекаться. Государство указывает, как ему следует думать и во что верить». Бюрократия является инструментом осуществления всех этих планов. Правительство не может обойтись без бюрократических инструментов учреждений и методов. И поскольку взаимодействие в обществе невозможно без государственного управления, в каких-то пределах бюрократия всегда необходима.

Мало что изменилось в настоящее время. После провозглашения независимости России функции чиновников немного трансформировались: если раньше они курировали народно-хозяйственный комплекс, призывая к повышению эффективности социалистического производства на основе общественной собственности, то теперь их главным предназначением объявлено содействие развитию предпринимательства на основе частной собственности. При этом по сравнению с советскими временами в количественном отношении армия бюрократов значительно выросла. В данном случае можно констатировать, что государственно-бюрократический социализм плавно перерос в государственно-бюрократический капитализм.

Основная тенденция развития западной экономической науки в области институциональной и эволюционной экономической теории, а также в области теории управления экономическими системами направлена в сторону пересмотра прежней «классической» парадигмы бюрократии и принципов ее организации. Так, экономическая роль бюрократии стала предметом анализа и нормативного регулирования ее отношений с государством. Особую значимость приобрели

бюрократии и принцип ее организации. Так, экономическая роль бюрократии стала предметом анализа и нормативного регулирования ее отношений с государством. Особую значимость приобрели экономические аспекты теории бюрократии, и сама администрация стала объектом изучения экономической науки. Более того, в настоящее время появилась новая разновидность бюрократов – люди, получившие высшее экономическое и политологическое образование и пытающиеся применить свои знания на деле.

Помимо признания экономической власти и влияния бюрократии особое методологическое значение имеет проблема соотношения государства и рынка, сближения методов государственной администрации и частного менеджмента. Именно теория "государственного менеджмента" послужила идеологией административных реформ 70-80 гг. XX столетия в США и Великобритании. Однако модернизация государственного аппарата в этом направлении не прошла безнаказанно: "маркетингизация" бюрократии имела и разнообразные негативные последствия, в том числе снижение эффективности и статуса государственной службы. Ведь специфика государственного сектора в сравнении с частным достаточно велика. Этот сектор нельзя сводить к рынку и к предпринимательству. Пришло отрезвление и на Западе от результатов такой модернизации государственной службы, которая служит предостережением российским реформаторам государственного аппарата, ориентирующимся на слепое копирование зарубежных образцов.

Сейчас, как никогда, актуально предвидение Л. фон Мизеса о том, что никакая реформа не может превратить государственное учреждение в нечто подобное частному предприятию. По утверждению учёного, правительство - это не предприятие, ориентирующееся на получение прибыли. Его деятельность нельзя контролировать при помощи баланса прибылей и убытков. Его достижения невозможно оценить в денежных единицах. Это принципиально важно для любого рассмотрения проблем бюрократии.

Данное высказывание, сформулированное Л. фон Мизесом и раскрывающее специфику бюрократического управления, имеет чрезвычайно важное значение для анализа происходящих ныне процессов коммерциализации государства, использования методов частного менеджмента государственной службой. С учётом этого положения должно оцениваться заявление о том, что государство приобретает смешанную, государственно-частную природу ("welfare mix").

Еще раз хотелось бы обратить внимание на тот факт, что бюрократия существует в обществе любого типа. Причем с развитием государственности развивается и бюрократия, выступающая структурным основополагающим элементом государственного аппарата. Бюрократия, таким образом, есть неотъемлемый атрибут государства, функционирование и развитие которого немислимо без особой корпорации общества, «которая только тем и занята, чтобы управлять и которая для управления нуждается в особом аппарате...».

Однако на современном этапе не только бессмысленно, но и преступно было бы бороться за уничтожение бюрократии, когда она еще не выполнила своего исторического предназначения. По Марксу, капитализм, прежде чем исчезнуть, должен предварительно

преступно было бы бороться за уничтожение бюрократии, когда она еще не выполнила своего исторического предназначения. По Марксу, капитализм, прежде чем исчезнуть, должен предварительно сформировать «человека трудящегося», то есть воспитать потребность человека в труде. Бюрократия исторически воспитывает естественное уважение к закону и порядку, формируя «человека законопослушного» как ступени, предшествующей «человеку общественному» в полном смысле этого слова на эволюционной лестнице социальных типов личности. Само наличие механизма контроля над обществом дисциплинирует потенциальных нарушителей общественных норм и правил. В этом состоит самоорганизующая, конституционализирующая функция бюрократии – наиболее значимая ее функция.

Обратимся теперь к ситуации в современной России. В настоящее время в России практически отсутствует традиция и гарантия защиты государством личных прав граждан. В этом заключается сущность негатива современной российской бюрократии, который препятствует формированию самой потребности граждан в защите государством их прав.

Казалось бы, напрашивается очевидный вывод о разрушительной для государства роли бюрократии в современной России. Однако такого однозначного заключения сделать нельзя. Парадокс состоит в том, что именно современная бюрократия, действующая сейчас вопреки общегосударственным и общенациональным интересам, призвана сыграть одну из решающих ролей в возрождении и укреплении российской государственности. Сегодня утверждают, что в России слабое государство и сильная бюрократия. Но правда заключается и в том, что в нынешних условиях, когда высшие государственные учреждения не пользуются доверием и поддержкой населения, а легитимность государственной власти в целом проблематична, именно бюрократия (и никто другой) должна скрепить воедино огромное расползающееся геополитическое пространство Евразия, решить целый комплекс задач чрезвычайного характера, стоящих перед страной, переживающей перманентный системный кризис. Хотя современное российское чиновничество и представляет собой клиентарную бюрократию, но в результате успешной модернизации и санации не только государственной службы, но и социально-экономической системы в целом оно способно вернуть себе публичное предназначение и стать по-настоящему действенным управленческим аппаратом в стране.

Литература

1. Абалкин Л.И. О национально-государственных интересах России. // Вопросы экономики. – 1994. - №2. – С. 4-16.
2. Альпидовская М.Л. Бюрократия как социально-экономический институт: монография / М.Л. Альпидовская – М.: ИТ «Красная звезда», 2006. – 88 с.
3. Альпидовская М.Л. Теория бюрократии: экономический аспект. Монография. – М.: Издательский дом «Красная звезда», 2008. – 176 с.
4. Альпидовская М.Л. Особенности бюрократического управления экономикой // Финансы и кредит. – 2006. – № 30(324). – С.61-64.
5. Альпидовская М.Л. Бренность бюрократической экономики постмодернизма // Философия хозяйства. – 2011. № 2 (74). – С.112-120.

Альпидовская М.Л. Особенности бюрократического управления экономикой // Финансы и кредит. – 2006. – № 30(324). – С.61-64.

5. Альпидовская М.Л. Бренность бюрократической экономики постмодернизма // Философия хозяйства. – 2011. № 2 (74). – С.113-120.

6. Альпидовская М.Л., Свитич А.А. Национальные экономические интересы как приоритет в программе модернизации национальной экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. № 20 (113). – С.2 - 5.

7. Экономическая история СССР: Очерки / Рук. авт. колл. Л.И. Абалкин. — М.: ИНФРА-М, 2009. – 496 с.

Глава 4

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

4

4.1 ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

В современных быстро изменяющихся условиях, любая современная социально-экономическая система (СЭС) год от года претерпевает всё большие изменения, вызванные различными факторами: от ускорения НТП и глобализации до факторов сугубо политических. В СЭС в разной степени протекают те или иные трансформационные процессы, что обуславливает интерес учёных к изучению и анализу трансформации. Однако, несмотря на значительное число работ в данной области, существует значительная методологическая проблема в изучении трансформации СЭС, вызванная, прежде всего, тем, что в экономической литературе взгляды, как на сущность, так и на содержание данной трансформации расходятся порой полярно; в связи с этим для разрешения методологической проблемы изучения трансформации необходимо дать определение сущности трансформации, и её характеристику.

Понимание трансформации социально-экономических систем, как изменений происходящих в обществе в целом, без исключительного анализа экономического развития, возникло в науке в XIX веке. Однако значительный интерес к трансформации социально-экономических систем в своё время был порождён переходными процессами конца 1980-х начала 1990-х годов в постсоветских республиках и странах Восточной Европы. В настоящее время изучается трансформация социально-экономических систем как отдельных стран, так и мега-экономических систем, а также социально-экономической системы мира в целом, вызванная различными факторами, с разной природой возникновения. Озвучены различные теории трансформации различных авторов.

Ордолиберальная школа трансформацию СЭС трактует термин «реформы» — изменение порядков и оценивают происходящие в системе изменения с точки зрения изменения её

ГОСУДАРСТВО

агент

БЮРОКРАТИЯ

принцип

Общество

Ордолиберальная школа трансформацию СЭС трактует термин порядков и оценивают происходящие в системе изменения с точки зрения изменения её структуры. Часть из них, однако, категорию «трансформация» трактуют как коренное преобразование социально-экономической системы вследствие изменения принципа системы и её структуры, т.е. как «процесс замены одного хозяйственного порядка подобными признаками другого порядка, результатом которой является коренное преобразование экономической системы в целом. Изменения хозяйственного порядка в отдельных государствах и странах могут иметь различные причины: они могут быть результатом последовательных эволюционных процессов (эндогенная трансформация) или осознанных человеческих действий (экзогенная трансформация)». Другая часть представителей данной школы считают, что достаточной будет «любая замена даже отдельных конституирующих порядок признаков другими, благодаря которым старый порядок (или его отдельная область) заменяется новым».

В своей работе «Третья волна» Э. Тоффлер вводит понятие «глобальная трансформация общества», где оценивает видоизменение общества с позиции глобализации. Он в свою очередь понимает под трансформацией качественные скачки в развитии системы и общества. При этом каждый из этих скачков это не продолжение развития в том же направлении, а его радикальное видоизменение, с возможным отрицанием предшествующего опыта. В данной связи трансформация характеризуется с позиции глубины процесса качественного перерождения системы.

Многие отечественные учёные, в связи с распадом СССР и переходом постсоветских стран к рыночной экономике рассматривали процесс постсоциалистической трансформации социально-экономической системы. В частности, Б. Шванс отметил «характерную роль институциональной базы – этого с очевидностью неоднородного конгломерата ...политической системы и режима собственности», а также что «трансформация предполагает радикальные изменения в формах» «политического режима, форм собственности, механизмов координации». В связи с этим трансформация представляет собой дискретный процесс.

Другой отечественный учёный В.Н. Кириченко считает, что изменения социально-экономических систем или их подсистем носит непрерывный характер, при этом разделяет два типа развития: по «горизонтали» (изменения касаются количественных характеристик системы – модернизация, совершенствование системы) и по «вертикали» (происходит изменение качественных характеристик – трансформация); и указывает: «Коль скоро же количественные изменения достигают критической массы и приводят к качественным сдвигам, перед нами - трансформация социально-экономической системы». Автор определяет трансформацию как некий скачок, этап развития системы (или некоторой её части – «элемента»), характеризующий её перерождение. Соответственно все изменения количественных характеристик системы и качественные совершенствования, предшествующие скачку – «горизонтальное» развитие, модернизация. Таким образом, трансформация социально-экономической системы – это дискретный процесс качественного

совершенствования, предшествующие скачку – «горизонтальное» развитие, модернизация. Таким образом, трансформация социально-экономической системы – это дискретный процесс качественного изменения системы. При этом трансформация является только результатом системных изменений, сам момент преобразования, а не процесс перерождения системы.

Ю.М. Осипов в учебнике по теории хозяйства определяет трансформацию как переход от одной формы способа хозяйства к другой, при этом, в самом слове трансформация, «транс» - обозначает «через», а «ция» - движение, делание, тогда трансформация – это «движение от формы к форме через отрицание старой формы и делание новой формы, т.е. через-отрицание-делание, есть транс-формация, т.е. пере-образ-ование». Таким образом, Ю.М. Осипов характеризует процесс трансформации как непрерывный, заключающийся в качественных преобразованиях, изменениях форм хозяйствования.

А.В. Мартынов определяет трансформационные процессы как «долгосрочные изменения в экономических структурах в пространстве и времени». Автор также отмечает, что процесс трансформации национальной экономики «всегда является одновременно и непрерывным незавершённым». Трансформационные сдвиги в национальной экономике, по мнению А.В. Мартынова, - постоянный во времени процесс, который непременно сопровождает развитие любой экономической системы, пока данная система существует. По его мнению, процесс экономической трансформации «происходит в значительной мере в результате отображения на него технологических трансформаций, а также ряда неэкономических и в ограниченной мере институционализируемых процессов – демографических, климатических и др.».

С.В. Любимцева определяет трансформацию экономической системы как «процесс непрерывного преобразования, превращения, видоизменения систем, охватывающий системы всех уровней (микро-мезо-, макро-, мега-) в их единстве, взаимосвязи и взаимопроникновении, поскольку их развитие образует единый процесс экономического движения, изменения». При этом трансформация рассматривается как «качественное перерождение» системы, в то время в процессе «реального движения» помимо трансформации выделяется процесс выражающий поведение системы внутри циклов, т.е. процесс функционирования системы. Щербак А.В. определяет трансформацию социально-экономической системы как «процесс появления, исчезновения или изменения элементов или связей в экономической системе».

Существуют различия методологических подходов к исследованию трансформации и изучению структуры трансформируемой социально-экономической системы.

Важный методологический подход к исследованию трансформации социально-экономических систем разработан теорией экономического развития Й. Шумпетера. Согласно его концепции неправомерно рассматривать трансформацию как непрерывные экономические изменения сопровождаемые ростом экономики. Трансформация не исключает экономических кризисов, которые сами могут порождаться трансформационными процессами. Циклические кризисы, выраженные в мощных спадах и более мощных подъёмах – это

исключает экономических кризисов, которые сами могут порождаться трансформационными процессами. Циклические кризисы, выраженные в мощных спадах и более мощных подъёмах – это выражение основного механизма экономического роста. Источником экономического роста, исходя из концепции Й. Шумпетера, являются вновь и вновь появляющиеся инновации. Данная гипотеза объясняет как осуществляются постоянные изменения в социально-экономической системе и её развитие.

Л. П. Стеблякова отмечает ограниченность и несостоятельность неоклассического подхода (мэйнстрима) к изучению трансформации социально-экономических систем. Неоклассическая модель базируется на постулате рационально действующего индивида, который тождественен элементу системы, безразличному к самой системе, не содержит системного качества интегрирующего его в целостность. Данная экономическая теория фокусирует внимание на движении к равновесным состояниям, и непосредственно к достижению подобных состояний, игнорируя тот факт, что экономические отношения между людьми формируются в контексте социальных связей и институтов.

Л.П. Стеблякова рассматривает трансформацию как способ развития экономической системы. Однако, стоит отметить, что как не всякая трансформация приводит к развитию системы, так и развитие социально-экономической системы не обязательно должно сопровождаться трансформацией (особенно если говорить о кратко- и среднесрочной перспективе). Л.П. Стеблякова связывает развитие экономической системы с двумя аспектами. Во-первых с функциональным развитием системы с сохранением относительно стабильного состояния (подразумевая при этом накопление преимущественно количественных изменений в социально-экономической системе в рамках её устойчивого развития, самовоспроизводства, сохранения прежнего системного качества, порядка системы); во-вторых с собственно трансформацией социально-экономической системы.

Данная позиция абсолютно справедлива для определённого вида трансформации, которая носит субъективный характер, является управляемой и дискретной (например, трансформации социально-экономических систем в постсоветских странах), но не в случае с непрерывной трансформацией, носящей объективный характер (прежде всего трансформацией вызванной глобализацией, НТП и информационной революцией).

Таким образом, проанализировав различные точки зрения современных учёных на проблему трансформации СЭС, можно констатировать, что практически каждая из них правомерна относительно определённого вида трансформации.

Для того чтобы сформулировать общее определение трансформации соответствующее любому виду трансформации нет смысла углубляться в конкретику для каждого вида отдельно как это происходит в современной науке, нужно напротив найти общее и объединяющие черты для каждой из них. Для этого обратимся к самому понятию трансформации на бытовом уровне. Например, стул был сложен, затем стул разложили – произошла трансформация: изменилась взаиморасположенность и взаимосвязь элементов системы, при этом сам состав элементов не изменился. Допустим у стула убрали

был сложен, затем стул разложили – произошла трансформация. изменилась взаиморасположенность и взаимосвязь элементов системы, при этом сам состав элементов не изменился. Допустим у стула убрали спинку и прибили столешницу (т.е. изменили состав его элементов) – и стул трансформировался в журнальный столик; однако если у стула убрать например перекладину между ножками то несмотря на то, что состав элементов изменился трансформация не произошла и стул остался стулом. В примере со стулом трансформация (с точки зрения общей теории систем) - это дискретный процесс перехода из одного состояния системы в другое, путём изменения взаимосвязи, состава или структуры элементов, непременно меняющий эмерджентное свойство системы.

Этот пример показывает, что представляет собой трансформация элементарной системы. Несопоставимо сложной по сравнению с данной элементарной системой, является СЭС, дискретность такой трансформации, как уже отмечалось, определяется природой трансформации, поэтому для СЭС определение трансформации, с точки зрения общей теории систем, может звучать следующим образом: трансформация СЭС – процесс перехода из одного состояния системы в другое, путём изменения взаимосвязи, состава или структуры элементов, непременно меняющий эмерджентное свойство системы (при этом изменением эмерджентного свойства в СЭС может стать переход от социализма к капитализму, от индустриализма к постиндустриализму др.).

Нет единого мнения не только относительно определения данного процесса, но и относительно характеристики трансформации: так до сих пор одни учёные называют этот процесс дискретным, другие же непрерывным; одни трансформацию связывают с переходом от индустриального общества к постиндустриальному, другие рассматривают этот процесс только в разрезе перехода от социализма к капитализму в постсоветских странах и др.

Сложившееся противоречие вызвано прежде всего тем, что зачастую учёные говорят о разных объектах исследования, иными словами смотря о какой трансформации идёт речь, то есть о вызванной каким фактором. Если речь идёт о трансформации социально-экономических систем постсоветских стран, о переходе их от социализма к капитализму то этот процесс трансформации безусловно дискретен, поскольку «конечная точка» - капитализм – реальна и существует. Безусловно, ещё остаётся немало открытых вопросов в данном направлении, но если говорить о трансформации социально-экономической системы России, вызванной переходом к капитализму и к рыночной экономике, то он практически завершён. Глобализация, например, также вносит свои коррективы в функционирование и развитие как отдельных социально-экономических систем стран, так и в целом глобальной социально-экономической системы мира, вызывая при этом различные трансформационные процессы. И поскольку сам процесс глобализации не окончен, и окончание его пока не представляется возможным предвидеть, то с точностью можно сказать что трансформация, вызванная глобализационными процессами не окончена и утверждать что она дискретна также не представляется возможным.

Трансформация с точки зрения объективности также процесс неоднозначный и единого мнения на этот счёт у учёных также не

ВОЗМОЖНЫМ.

Трансформация с точки зрения объективности также процесс неоднозначный и единого мнения на этот счёт у учёных также не сложилось: как уже отмечалось выше, одни считают процесс объективным, вторые – субъективным, третьи находят и объективную и субъективную составляющие в одном процессе трансформации.

Объективность трансформации как процесса перехода от индустриального общества к постиндустриальному казалась доказанной, и ни кем ни оспариваемой, так как она протекает вне зависимости от действий какого-либо конкретного лица. Однако ведь если говорить о процессе трансформации в постсоветских странах, то по сути (если говорить о механизмах перехода к рыночной экономике и всех касаемых его реформ) её осуществлял вполне конкретный круг лиц, следовательно, данный процесс субъектно зависим. В этой связи опять встаёт вопрос о том, что разного рода трансформации, вызванные различными факторами имеют не только разные характеристики, но принципиально отличаются по своей природе. Если двигателем трансформации вызванной переходом к постиндустриальному обществу является «невидимая рука рынка» и НТР, то инициатором трансформаций вызванных переходом к рыночной экономике являлись руководства постсоветских стран.

В этой связи появляется объективная необходимость упорядочить разного рода трансформации в соответствии с определёнными классификационными признаками, и дать ответ на вопрос о принадлежности тех или иных качеств и характеристик трансформационных процессов отдельным видам трансформаций.

Классификация по источнику возникновения трансформации:

- трансформация порождаемая рынком;
- трансформация порождаемая политической силой;
- трансформация порождаемая НТП;
- трансформация порождаемая глобализацией или глобализационная.

Классификация по уровню трансформирующейся системы:

- микротрансформация;
- мезотрансформация;
- макротрансформация – трансформация социально-экономической системы страны;
- мегатрансформация, глобальная трансформация общества, трансформация глобальной социально-экономической системы, трансформация мега-экономической системы.

Классификация по факторам воздействия:

- экзогенная;
- эндогенная.

Классификация по дискретности:

- дискретная;
- непрерывная.

По характеру протекания (временной аспект):

- эволюционная;
- революционная.

По функциональному содержанию:

- технологическая;
- ресурсная;
- организационная;

По функциональному содержанию:

- технологическая;
- ресурсная;
- организационная;
- институциональная и т.д.

По объективности процесс трансформации:

- объективный;
- субъективный;
- объективно-субъективный.

Классификация по обратимости:

- обратимая;
- необратимая.

Классификация по управляемости:

- управляемая;
- неуправляемая.

Классификация по темпам реализации:

- медленная;
- быстрая.

Все перечисленные классификации трансформации можно отнести к «чистым» её видам, на современном этапе развития социально-экономических систем в «чистом виде» тот или иной вид трансформации не встречается. Современная трансформация – это комплекс взаимосвязанных трансформационных процессов различающихся по своей природе, объективности, управляемости, срокам реализации и многим другим признакам (на практике это будет доказано в последующих разделах).

Рассмотрим точку зрения современной экономической науки относительно этапов трансформации, например Л.П. Стеблякова выделяет следующие этапы трансформации:

1 этап. Преимущественно качественные изменения (сопровождаются флуктуациями отдельных подсистем, нарушением устойчивости экономических отношений);

2 этап. Бифуркационная фаза (характеризуется неустойчивым состоянием, исчезновением прежнего системного качества, завершается либо скачком к новой системе либо распадом);

3 этап. Становление новой системы (осуществляется в результате преодоления деформаций, разрешения противоречий системных отношениях);

4 этап. Утверждение новой системы (нового качества элементов, взаимосвязей, организации системы, её структуры в целом).

Таким образом, выделение данных этапов говорит о дискретности трансформации, но существуют также и трансформационные процессы, например вызванные глобализацией, о конечности которых, на данном этапе развития науки и прогнозирования в частности, говорить не приходится, следовательно, и глобализационную трансформацию (т.е. вызванную глобализацией) пока относить к дискретным неправомерно. В связи с этим, предложенное деление на этапы несомненно может быть применено для определённого вида трансформации, прежде всего той которая характеризуется дискретностью, т.е. конечна, и не справедливо для непрерывной трансформации.

Если говорить о современных трансформациях социально-экономических систем различных стран, то они состоят из различных

трансформации.

Если говорить о современных трансформациях социально-экономических систем различных стран, то они состоят из различных по природе трансформационных процессов, что и обуславливает сложность и методологические проблемы в изучении «общей» трансформации. Иными словами, трансформации вызванные переходом к рыночной экономике (в постсоветских странах) и переходом к постиндустриальному обществу, управляемые и неуправляемые, объективные и субъективные, носящие рыночный (вызванные глобализацией) и нерыночный характер и другие – все они могут накладываться друг на друга, в связи с этим и возникают проблемы в изучении трансформаций отдельных социально-экономических систем, их периодизации, этапов реализации. Таким образом, указанная Л.П. Стебляковой модель деления на этапы, как уже отмечалось, справедлива лишь для трансформаций определённой природы.

Современная экономическая наука выделяет следующие факторы влияющие на трансформацию:

- увеличивающаяся интенсивность и растущая международная взаимозависимость;
- взаимосвязь организационно-технологических факторов развития системы;
- ускорение НТП;
- характер сочетания рыночных и нерыночных отношений;
- действенность механизма координации денежно-ценовых и непосредственно общественных экономических связей;
- процессы институционализации и социализации экономики;
- глобализация.

В заключении первого раздела необходимо отметить ещё одно противоречие, вызванное разным видением природы таких экономических процессов как трансформация и модернизация, часть учёных, как уже отмечалось, сходится во мнении что модернизация это процесс «подготовки почвы» для трансформации, и отмечают различную природу вышеназванных процессов. Однако коллектив авторов книги «Трансформация постсоциалистического общества» под общей редакцией К.И. Микульского считает неправомерным противопоставление трансформации, как процесса системных общественных перемен, - модернизации, как процесса перехода к постиндустриальному хозяйственному укладу (в данном случае, если рассматривать модернизацию подобным образом, это утверждение справедливо). Всесторонняя модернизация остаётся неотложной в ходе трансформации СЭС. «Успех модернизации, вбирающей в себя технологические и институциональные сдвиги, выступает, по сути дела, главным условием успешного завершения трансформации в постсоциалистических индустриальных странах, и в частности в России». Однако стоит заметить, что если модернизация – процесс, целью которого являются положительные преобразования, то трансформация есть процесс не обязательно «положительный», неважно в какую сторону меняется социально-экономическая система в процессе трансформации в лучшую или худшую, важно что после трансформации система становится другой, в отличие от модернизации – всегда направленной на качественное улучшение системы. В связи с этим утверждение коллектива авторов монографии правомерно только

в процессе трансформации в лучшую или худшую, важно не после трансформации система становится другой, в отличие от модернизации – всегда направленной на качественное улучшение системы. В связи с этим утверждение коллектива авторов монографии правомерно только в том случае если трансформация меняет систему к лучшему.

4.2 ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Трансформационные процессы в СЭС России на сегодняшний день разнообразны, более того число их достаточно велико и вряд ли можно перечислить все. Как уже отмечалось, зачастую они тесно взаимосвязаны, и не всегда можно определить, следствием какого именно трансформационного процесса являются те или иные изменения в социально-экономической системе. Неотъемлемой частью исследования трансформации СЭС и составляющих её различных трансформационных процессов, является анализ количественных показателей, характеризующих изменения, происходящие в системе. Однако общепринятой методологии и какой-либо обозначенной группы показателей для исследования трансформации на сегодняшний день в экономической науке не существует.

Возникает вопрос, какими показателями можно измерить трансформацию социально-экономической системы. Нет таких показателей, глядя на динамику которых можно было бы констатировать, что трансформация СЭС произошла, но есть общепринятые показатели состояния социально-экономической системы страны по которым можно определить уровень развития системы, определить тенденции её дальнейшего развития и в какой-то степени, связав их с конкретными, обозначенными трансформационными процессами, дать оценку соответствия значений данных показателей тем значениям, которые должны иметь эти показатели СЭС по завершению трансформационного процесса.

Рассмотрим динамику ряда таких общепринятых показателей, характеризующих состояние СЭС России в сравнении с теми, к которым должна стремиться система в ходе трансформации. Данные показатели условно можно разделить на две группы:

- показатели, характеризующие экономическую сторону СЭС;
- показатели, характеризующие социальную сторону СЭС.

К первой группе показателей, которые характеризуют экономическую сторону СЭС можно отнести ВВП. Проанализируем показатели ВВП России (таблица 1). Номинальный ВВП России за последние 10 лет (в период с 2002 по 2011 гг.) вырос более чем в пять раз, и составил в 2011 году 54369,1 млрд. руб., по сравнению с 10819,2 млрд. руб. в 2002 году. Если проследить динамику роста, то можно отметить устойчивый рост ВВП с 2002 до 2008 года, затем, в 2009 году, показатель резко снизился. Причиной всему стал мировой финансовый кризис. Дальнейший рост экономики в 2009 по 2011 гг. позволил вернуться в 2010 г. на докризисный уровень ВВП, а в 2011 превзойти и его. Такой устойчивый рост экономики свидетельствует об экономической стабильности СЭС России.

Реальный же ВВП с 2002 по 2011 гг. увеличился в 1,5 раза. И справедливости ради необходимо отметить неравномерное изменение в

экономической стабильности СЭС России.

Реальный же ВВП с 2002 по 2011 гг. увеличился в 1,5 раза. И справедливости ради необходимо отметить неравномерное изменение в структуре ВВП. Так расходы на конечное потребление (реальные) увеличились в 1,7 раза (в том числе более всего увеличились расходы домашних хозяйств (в 2 раза), реальные государственные расходы увеличились в на 13,8 %, а реальные расходы некоммерческих организация сократились на 35,7%). Валовое накопление увеличилось в 6,4 раза, а реальное более чем в 2 раза. Экспорт увеличился в 4,4 раза, реальный в 1,6 раза. Импорт в 4,6 раза, а реальный в 3,1 раза.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что за 10 лет население стало потреблять больше, что говорит о росте благосостояния населения и росте качества жизни, увеличилась и доля иностранных товаров и услуг в потреблении, это в свою очередь показывает, что в структуре потребления население всё чаще отдаёт предпочтение иностранным товарам и услугам, что свидетельствует о большей конкурентоспособности зарубежных товаров и услуг, также о влиянии глобализации на ход трансформации социально-экономической системы России.

Таблица 1

Динамика ВВП России (составлена на основе данных Федеральной службы государственной статистики)

Показатели	Годы											Темп роста, % к 2001 г.
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1) ВВП России в текущих ценах, млрд. руб.	10819,3	13208,1	17027,2	21609,2	26917,3	32474,5	41276,3	38808,5	31665,4	33695,0	302,5	
в том числе:												
а) Расходы на конечное потребление	7484,6	1058,7	11477,9	14438,2	17809,2	21968,2	27543,2	29269,3	20703,7	37035,9	94,9	
- домашних хозяйств	409,2	537,4	4438,5	6652,1	12974,1	17603,1	19966,2	20985,2	23475,2	27221,5	103,2	
- государственно-го управления	1942,4	3366,4	4889,8	6645,9	6680,4	7751,0	7359,9	666,7	3369,0	570,0	92,7	
- некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	32,5	154,9	149,6	139,4	154,6	185,9	216,7	217,0	226,0	244,7	184,7	
б) Валовое накопление	2169,3	2755,5	558,9	338,7	698,8	8034,1	10526,1	1844,8	20293,1	7848,6	68,4	
- валовое накопление основного капитала	1939,3	2432,3	1130,5	836,9	980,6	980,4	200,8	535,7	829,2	11398,8	87,7	
- изменение запасов материальных оборотных средств	230,0	322,8	428,4	501,8	718,2	1053,7	325,3	1190,4	64,5	2450,6	1065,5	

запасов материальных оборотных средств	230,0	322,8	428,4	501,8	718,2	1053,7	1325,3	1190,4	1464,5	2450,6	065,5
в) Чистый экспорт	167,5	502,0	086,5	959,0	425,9	866,6	812,6	887,7	716,4	737,4	05,7
- Экспорт	3813,7	655,9	860,4	607,3	079,3	00281	29231	68421	05331	69493	4,4
- Импорт	2646,2	153,9	773,9	648,3	653,4	162,2	111,0	954,3	817,5	22124	61,5
2) ВВП России в ценах 2008 г. млрд. руб. в том числе:	273122	93043	14073	84103	61343	92184	12763	80483	96694	13841	51,5
а) Расходы на конечное потребление	164581	174581	190921	208352	228212	253692	275432	264602	273332	286451	174,1
- домашних хозяйств	103661	11591	125501	140871	157991	180601	199671	189461	199122	118721	104,4
- государственного управления	390,6	540,2	679,6	775,3	931,9	120,7	359,9	314,5	212,1	269,8	13,8
- некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	299,6	300,0	266,7	217,8	214,0	219,9	216,7	199,4	198,4	192,6	64,3
б) Валовое накопление	4723,3	396,9	1056,2	1631,1	1806,4	526,5	10526	209,8	1004,4	4797,4	07,4
- валовое накопление основного капитала	4105,6	677,6	2266,2	2823,9	3873,4	316,9	200,8	877,2	334,8	834,2	15,2
в) Экспорт	8401,8	463,8	10581	12641	20891	28471	29231	23111	31731	33051	58,4
г) Импорт	3076,3	607,9	447,1	186,7	290,1	938,4	111,6	339,5	994,1	712,8	15,7
3) Индекс физического объёма ВВП России, % к предыдущему году	104,7	107,3	107,2	106,4	108,2	108,5	105,2	92,2	104,3	104,3	99,6

Очень важным с точки зрения оценки показателей характеризующих трансформационные изменения в социально-экономической системе России является сравнительная характеристика ВВП России и темпов его роста с другими странами, а также сравнение данного показателя в расчёте на душу населения (таблица 2).

Таблица 2

ВВП ведущих стран мира

(таблица составлена на основе данных Федеральной службы государственной статистики и данных Международного валютного фонда)

Страна	ВВП (по ППС), млн. дол.		Темп роста, %	ВВП на душу населения (по ППС), дол.		Темп роста, %
	2005 г.	2010 г.		2005 г.	2010 г.	
Мировой ВВП	54980,4	74384,980	135,3	-	-	-
США	12376,1	14526,6	117,4	41674	47284	113,5
Китай	5333,2	10119,9	189,8	4091	7519	183,8
Япония	3870,3	4323,5	111,7	30290	33805	111,6

США	12376,1	14526,6	117,4	41674	47284	113,5
Китай	5333,2	10119,9	189,8	4091	7519	183,8
Япония	3870,3	4323,5	111,7	30290	33805	111,6
Индия	2341,0	4000,0	170,9	2126	3339	157,1
Германия	2514,8	2944,4	117,1	30496	36033	118,2
Россия	1697,5	2231,0	131,4	11861	15837	133,5
Великобритания	1901,7	2181,5	114,7	31580	34920	110,6
Бразилия	1585,1	2178,5	137,4	8606	11239	130,6
Франция	1862,2	2134,9	114,6	29644	34077	115,0
Италия	1626,3	1778,8	109,4	27750	29392	105,9
Мексика	1175,0	1564,9	133,2	11317	14430	127,5
Республика Корея	1027,4	1466,1	142,7	21342	29336	137,5
Испания	1183,5	1372,7	116,0	27270	29742	109,1
Канада	1133,0	1334,1	117,7	35078	39057	111,3
Индонезия	707,9	1033,0	145,9	3234	4394	135,9
Турция	561,1	968,6	172,6	7786	13464	172,9
Иран	734,5	888,3	120,9	10692	10865	101,6
Австралия	671,5	883,8	131,6	32798	39699	121,0
Тайвань	590,5	824,	139,5	26068	35227	135,1
Польша	518,0	723,0	139,6	13573	13936	102,7

В 2010 году Россия занимает 6-ю строчку в списке стран по уровню ВВП. В период с 2005 по 2010 гг. ВВП России увеличился на 31,4%, что лишь немного уступает темпам роста экономики всего мира (35,3%). Среди лидеров по темпам прироста необходимо отметить Китай (89,8%), Турция (72,6%), Индия (70,9), Республика Корея (42,7%). Страны Западной Европы и США имеют куда более скромные показатели по темпам прироста ВВП (см. таблицу 2).

Наиболее показательно сравнить ВВП стран мира в расчёте на душу населения. Здесь выявляется интересная тенденция: страны показавшие значительные темпы прироста ВВП – Китай, Турция, Индия, Индонезия, Корея – имеют относительно низкий уровень ВВП на душу населения. В то время как страны с высоким уровнем ВВП на душу населения, в частности США и Западная Европа, имеют низкие темпы прироста ВВП.

В обновленном рейтинге стран по уровню экономической свободы Россия переместилась на одну позицию вниз, заняв 144 место из 179 возможных. Такие данные были опубликованы американским исследовательским центром The Heritage Foundation и газетой The Wall Street Journal в январе 2012 года. Так же, как и по итогам 2011 года, наша страна набрала 50.5 баллов по шкале Индекса экономической свободы (Index of Economic Freedom), что, по мнению составителей рейтинга, позволяет России входить в список стран, где условия для предпринимательской деятельности охарактеризованы как «с преимущественно несвободной экономикой» (таблица 3). Лидером же рейтинга уже на протяжении 18 лет является Гонконг (89.9 балла), за ним следуют Сингапур со значением индекса в 87.5 и Австралия - 83.1. В первую группу - «стран со свободной экономикой» - также вошли такие государства, как Новая Зеландия и Швейцария. Ряд существенных изменений претерпела первая десятка рейтинга, хотя некоторые страны лишь поменялись местами. Так, например, Канада раньше входила в группу «стран со свободной экономикой» со

существенных изменений претерпела первая десятка рейтинга, хотя некоторые страны лишь поменялись местами. Так, например, Канада раньше входила в группу «стран со свободной экономикой» со значением индекса в 80,8, а в 2012 году она переместилась в группу «стран с преимущественно свободной экономикой» со значением индекса в 79,9 баллов. Десятку лидеров замыкают Соединенные Штаты Америки, которые год назад занимали 9 место. В исследовании также отмечается, что США постепенно ухудшают свои позиции: значение индекса экономической свободы страны уменьшилось с 77,8 до 76,3 за минувший год, правительственные расходы достигли 40% ВВП, а совокупный государственный долг превысил размер экономики.

Таблица 3

Рейтинг стран по экономической свободе

(источник: The Heritage Foundation)

№ в рейтинге	Страна	Индекс экономической свободы в 2012 году (балл)	Индекс экономической свободы в 2011 году (балл)	Изменение (балл)
1	2	3	4	5
Страны со свободной экономикой				
1	Гонконг	89,9	89,7	0,2
2	Сингапур	87,5	87,2	0,3
3	Австралия	83,1	82,5	0,6
4	Новая Зеландия	82,1	82,3	-0,2
5	Швейцария	81,1	81,9	-0,8
Страны с преимущественно свободной экономикой				
6	Канада	79,9	80,8	-0,9
10	США	76,3	77,8	-1,5
14	Великобритания	74,1	74,5	-0,4
22	Япония	71,6	72,8	-1,2
26	Германия	71	71,8	-0,8
Страны с умеренно свободной экономикой				
36	Испания	69,1	70,2	-1,1
48	Израиль	67,8	68,5	-0,7
64	Польша	64,2	64,1	0,1
67	Франция	63,2	64,6	-1,4
73	Турция	62,5	64,2	-1,7
Страны с преимущественно несвободной экономикой				
92	Италия	58,8	60,3	-1,5
99	Бразилия	57,9	56,3	1,6
115	Индонезия	56,4	56	0,4
1	2	3	4	5
123	Индия	54,6	54,6	0
138	Китай	51,2	52	-0,8

123	Индия	54,6	54,6	0
138	Китай	51,2	52	-0,8
144	Россия	50,5	50,5	0
Страны с несвободной экономикой				
153	Беларусь	49	47,9	1,1
158	Аргентина	48	51,7	-3,7
163	Украина	46,1	45,8	0,3
171	Иран	42,3	42,1	0,2
174	Венесуэла	38,1	37,6	0,5
179	Северная Корея	1	1	0

Таким образом, СЭС России по целому ряду показателей включаемых в индекс экономической свободы, практически не претерпела изменений за прошедший период, в отличие от социально-экономических систем большинства стран, что в свою очередь говорит о том, что кардинальных перемен, характеризующих трансформационные процессы, в СЭС России не произошло.

В рейтинге стран с наиболее и наименее благоприятными условиями для инвестирования, Россия занимает 130 место, соседствуя с такими государствами как Пуэрто-Рико и Кыргызстан – таков результат подготовленного Национальным Рейтинговым Агентством (НРА) исследования инвестиционной привлекательности стран мира. Итоговый уровень данного рейтинга включает комплексную оценку стран мира ведущими мировыми экспертами по различным критериям, таким как уровень жизни, условия и уровень рисков ведения бизнеса, уровень экономической свободы, уровень коррупции и т.д. Россия относительно 212 стран, по которым был рассчитан индекс, за три прошедших года улучшила свои позиции (таблица 4). Так, если по итогам 2008 года она занимала 137 позицию, то по итогам 2010 уже занимает 118 место. Это свидетельствует о том, что текущие процессы вызывают положительные изменения в СЭС России. Тем не менее, если смотреть на ситуацию в целом, то наша страна все же проигрывает большинству европейских государств, а также странам северной и центральной Америки. Если рассматривать страны БРИКС, то нашему государству удалось занять в этой пятерке предпоследнее четвертое место, опередив по итогам 2010 года Китай. Что же касается лидеров рейтинга, то ими стали: Дания, Финляндия, Швейцария и Швеция. Соединенные Штаты Америки остаются на 12 позиции уже на протяжении двух последних лет, хотя их индекс и вырос с 1092.02 до 1102.11 пунктов.

Таблица 4

Рейтинг стран по инвестиционной привлекательности

(источник: Национальное Рейтинговое Агентство)

№ в рейтинге 2010 г.	Страна	Итоговый балл (условные единицы)	Количество баллов (условные единицы) в 2010 году	Количество баллов (условные единицы) в 2009 году	Количество баллов (условные единицы) в 2008 году
----------------------	--------	----------------------------------	--	--	--

рей- тинге 2010 г.	Страна	балл (условные единицы)	баллов (условные единицы) 2010 году	баллов (условные единицы) 2009 году	баллов (условные единицы) 2008 году
1	Дания	1 103,26	1 107,56	1 101,43	1 100,81
2	Финляндия	1 103,18	1 107,11	1 100,88	1 101,56
3	Швейцария	1 103,16	1 105,89	1 101,07	1 102,53
8	Канада	1 100,94	1 103,56	1 098,69	1 100,58
12	США	1 095,24	1 102,11	1 092,02	1 091,58
14	Великобритания	1 094,24	1 098,11	1 091,02	1 093,58
15	Германия	1 093,51	1 099,22	1 090,31	1 091,00
17	Япония	1 092,98	1 097,67	1 090,71	1 090,56
21	Франция	1 082,58	1 083,89	1 079,76	1 084,08
22	Испания	1 080,65	1 081,00	1 079,26	1 081,69
37	Польша	1 065,01	1 068,33	1 064,93	1 061,78
39	Италия	1 060,79	1 050,44	1 064,52	1 067,39
65	Бразилия	1 034,41	1 027,22	1 040,24	1 035,78
66	Турция	1 033,86	1 032,00	1 033,21	1 036,36
87	Индия	1 018,35	1 021,78	1 019,38	1 013,89
95	Индонезия	1 013,74	1 020,22	1 013,48	1 007,53
107	Украина	1 009,54	1 006,56	1 008,71	1 013,36
120	Китай	1 005,82	997	1 008,74	1 011,72
130	Россия	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00
136	Беларусь	994,78	995,67	994,88	993,78
204	Северная Корея	962,1	964,56	959,86	961,89

Россия в рейтинге благоприятности деловой среды Doing Business 2012 поднялась по сравнению с предыдущим годом на 4 позиции и занимает 120 строчку, говорится в материалах, опубликованных Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией. Соседями РФ стали Кабо-Верде и Коста-Рика - соответственно 119 и 121 позиции. Первую пятерку рейтинга по традиции открывают Сингапур, Гонконг (специальный административный район КНР), Новая Зеландия, США и Дания. Наиболее проблемными вопросами при ведении бизнеса в РФ составители рейтинга назвали получение разрешение на строительство, а также подведение электричества к объекту. В последнем случае РФ замыкает таблицу, находясь на последнем 183 месте, при этом за прошедший год авторы не видят изменений в данной сфере. Партнеры РФ по Таможенному союзу Белоруссия и Казахстан находятся на 69 и 47 месте соответственно. Украина опустилась со 145 на 152 место.

Для характеристики трансформационных процессов социально-экономической системы России необходимо рассмотреть и группу «социальных» показателей, которые берутся за основу для общей оценки уровня жизни населения или уровня человеческого развития (таблица 5).

В 2011 году Россия заняла 66 место в рейтинге человеческого развития, в то время как в прошлом году страна находилась на 65

(таблица 5).

В 2011 году Россия заняла 66 место в рейтинге человеческого развития, в то время как в прошлом году страна находилась на 65 позиции, согласно данным двадцать первого по счету «Доклада о развитии человека» Организации Объединенных Наций. Возможно, на подобное уменьшение рейтинга повлиял кризис отечественной экономики. Тем не менее, индекс человеческого развития с годами увеличивается, например, если в 2005 году Россия имела показатель 0,725, то в настоящее время он вырос до 0,755, согласно динамике ИЧР. Основными показателями России является средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении – 68.8 лет, средняя продолжительность получения образования – 9.8 лет, средняя ожидаемая продолжительность получения образования – 14.1 лет, валовой национальный доход (ВНД) на душу населения – 14 561 доллар в год. На показатели России негативно влияют социальное неравенство, экологические проблемы, кроме того низкая продолжительность жизни, свойственная скорее неблагоприятным странам. Таким образом, показатели «социальной» группы стоят далеко не в первых рядах среди показателей характеризующих состояние СЭС России и изменения в ней протекающие. Здесь сказывается, прежде всего, последствия «дорогой» постсоветской трансформации СЭС России в 90-е годы. С одной стороны, справедливости ради, хочется отметить, что и невозможным было бы ожидать после таких потрясений социально-экономической системы, какие она переживала в 90-е годы, мгновенного улучшения качества жизни населения со всеми социальными гарантиями государства, но с другой стороны, более чем за 10 лет «стабильности» и бюджетной «наполненности» можно было достигнуть в этих вопросах большего. Однако, значительную роль в данном вопросе играет и политическая система страны, которая безусловно является сопутствующей социально-экономическим системам любой страны.

Таблица 5

Рейтинг стран по уровню человеческого развития

(источник: ООН)

№ в рейтинге 2011 г.	Страны	Индекс человеческого развития (ИЧР)	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (в годах)	Средняя продолжительность жизни (в годах)	Ожидаемая продолжительность жизни при обучении (в годах)	Валовой национальный доход (ВНД) на душу населения (в долл. США по ППС)	Рейтинг по ВНД на душу населения минус рейтинг по ИЧР	ИЧР, не связанный с доходом
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Страны с очень высоким уровнем ИЧР								
1	Норвегия	0,943	81,1	12,6	17,3	47 557	6	0,975
2	Австралия	0,929	81,9	12	18	34 431	16	0,979
3-4	Исландия	0,91	80,7	11,6	16,8	36 402	9	0,944

1	Норвегия	0,943	81,1	12,6	17,3	47 557	6	0,975
2	Австралия	0,929	81,9	12	18	34 431	16	0,979
3-4	Нидерланды	0,91	80,7	11,6	16,8	36 402	9	0,944
3-4	США	0,91	78,5	12,4	16	43 017	6	0,931
5-6	Новая Зеландия	0,908	80,7	12,5	18	23 737	30	0,978
5-6	Канада	0,908	81	12,1	16	35 166	10	0,944
5-6	Германия	0,905	80,4	12,2	15,9	34 854	8	0,94
12	Япония	0,901	83,4	11,6	15,1	32 295	11	0,94
15	Республика Корея	0,897	80,6	11,6	16,9	28 230	12	0,945
16	Дания	0,895	78,8	11,4	16,9	34 347	3	0,926
17	Израиль	0,888	81,6	11,9	15,5	25 849	14	0,939
20-21	Франция	0,884	81,5	10,6	16,1	30 462	4	0,919
23	Испания	0,878	81,4	10,4	16,6	26 508	6	0,92
24	Италия	0,874	81,9	10,1	16,3	26 484	6	0,914
28	Великобритания	0,863	80,2	9,3	16,1	33 296	-7	0,879
39	Польша	0,813	76,1	10	15,3	17 451	7	0,853
Страны с высоким уровнем ИЧР								
56-57	Мексика	0,77	77	8,5	13,9	13 245	2	0,808
65	Беларусь	0,756	70,3	9,3	14,6	13 439	-8	0,785
66	Российская Федерация	0,755	68,8	9,8	14,1	14 561	-13	0,777
72-73	Венесуэла	0,735	74,4	7,6	14,2	10 656	-2	0,771
76	Украина	0,729	68,5	11,3	14,7	6 175	24	0,81
92-93	Турция	0,699	74	6,5	11,8	12 246	-25	0,704
Страны со средним уровнем ИЧР								
101	Китай	0,687	73,5	7,5	11,6	7 476	-7	0,725
112-113	Египет	0,644	73,2	6,4	11	5 269	-6	0,686
1	2	3	4	5	6	7	8	9
124-125	Индонезия	0,617	69,4	5,8	13,2	3 716	-2	0,674
134	Индия	0,547	65,4	4,4	10,3	3 468	-10	0,568
Страны с низким уровнем ИЧР								
155-156	Нигерия	0,459	51,9	5	8,9	2 069	-12	0,471
182	Либерия	0,329	56,8	3,9	11	265	5	0,504
Другие страны или территории								
-	Корейская Народно-Демократическая Республика	-	68,8	-	-	-	-	-
-	Мир в целом	0,682	69,8	7,4	11,3	10 082	-	0,683

Более того в последнее время всё чаще можно заметить влияние тех или иных систем на функционирование и развитие всего мира (к примеру ситуация в Евроне), сменяя друг друга то «большая политика» определяет тенденции развития «большой экономики», то наоборот «большая экономика» диктует условия «большой политике» в

примеру ситуация в Еврзоне), сменяя друг друга то «большая политика» определяет тенденции развития «большой экономики», то наоборот «большая экономика» диктует условия «большой политике» в подобных спорах чаще побеждает, как ни странно, «слабое звено»: если проблемы в экономике «большая политика» начинает её спасать (хотя зачастую раде себя же), если кризис политический, то ради «большой политики» можно пожертвовать «большой экономикой». Взаимодействие социально-экономической системы не ограничивается только политической системой, помимо неё СЭС взаимодействуют также с правовой, культурной, духовной и другими системами, но социально-экономическая и политическая системы каждой страны самые крупные, и, пожалуй, самые важные, поскольку от состояния данных систем, от изменений в них протекающих зависят многие факторы жизни людей: уровень заработной платы, условия жизни, социальные гарантии и т. д.

4.3 ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Трансформация современной социально-экономической системы России, как и многих других стран не относится ни к одному «простому» виду трансформации, прежде всего по тому, что на сегодняшний день социально-экономические системы различных стран характеризуются наличием целого ряда трансформационных процессов, различных по своей сущности, природе, возникновению, реализации, и многим другим характеристикам. То есть, говоря «трансформация СЭС России», подразумевать следует не одну, а сразу несколько различных «трансформаций».

В этой связи модель, форма и механизмы реализации должны отличаться от тех, которые характерны для «простых» видов трансформаций СЭС стран. В современной науке, как уже отмечалось, возникла существенная методологическая проблема исследования, прогнозирования и моделирования «сложной» трансформации, то есть включающей в себя разного рода трансформационные процессы.

Конечно, сами трансформационные процессы теснейшим образом взаимосвязаны, а иногда и взаимообусловлены, и разделить их порой становится практически не возможно, однако, для того чтобы исследовать трансформацию СЭС России в целом, необходимо хотя бы условное разделение трансформационных процессов в СЭС, так как:

- одни трансформационные процессы объективны, другие – субъективны, третьи имеют как объективную так и субъективную составляющие;

- одни трансформационные процессы дискретны, другие – непрерывны;

- трансформационные процессы различаются и содержанием (одни связаны с переходом к рынку, вторые - постиндустриальному обществу) и так далее.

В связи, с этим причины трансформационных процессов будут разные и соответственно, существуют, как уже отмечалось, такие виды трансформационных процессов, которые носят объективный характер и неуправляемы, для которых отсутствует необходимость

разные и соответственно существуют, как уже отмечалось, такие виды трансформационных процессов, которые носят объективный характер и неуправляемы, для которых отсутствует необходимость государственного регулирования. Так, например, трансформационные процессы, связанные с НТП, или частично те, которые связаны с глобализацией (если трансформационные процессы вызваны рынком) протекают вне зависимости от конкретных лиц, носят объективный характер, и управлять ими значит управлять самим рынком.

Итак, трансформация социально-экономической системы России на сегодняшний день представляет собой целый комплекс разного рода трансформационных процессов, различных по своей природе и принципам осуществления. Для исследования трансформации СЭС России в целом необходимо вскрыть основные трансформационные процессы, протекающие в социально-экономической системе России, и определить их характеристики с точки зрения объективности и управляемости, также понять причины возникших процессов, их природу и выявить основные тенденции и направления трансформационных процессов. Итак, к основным тенденциям трансформации социально-экономической системы России можно отнести следующие (по видам трансформационных процессов различающихся в зависимости от природы трансформации):

- интеграция СЭС России в мировую систему посредством глобализации;

- институциональные преобразования в ходе образования Союза России и Белоруссии, Таможенного союза, вступление России в ВТО и др. (можно было бы отнести перечисленные интеграционные процессы к глобализации, но принцип реализации трансформационных процессов вызванных ими и глобализацией отличается кардинально, что будет рассмотрено ниже);

- информатизация СЭС России, изменение СЭС России под воздействием НТП и информационной революции в новое постиндустриальное, информационное состояние;

- «обновление» СЭС посредством модернизации проводимой государством (модернизация сама по себе не может являться направлением трансформации СЭС, так как сущность первой в корне отличается от второй, но конкретные механизмы и мероприятия обозначенные Правительством РФ и Президентом РФ в рамках модернизации и относимые к ней, по своей природе можно отнести к трансформации СЭС России);

- «социализация» СЭС России и рост качества жизни населения.

Рассмотрим подробнее обозначенные тенденции, и определим на их основе основные направления трансформации СЭС России.

1) Во-первых, значительную роль в трансформировании СЭС России играет глобализация. Глобализация обуславливает изменения прежде всего в структуре рыночных отношений. Представительство зарубежного бизнеса на российском рынке ожесточило конкуренцию и с подвигло отечественные компании переходить на новый уровень ведения бизнеса и повышать качество товаров, услуг (ярким примером такой реакции является сфера торговли: с появлением на рынке таких мировых лидеров розничной торговли как «Ашан», «Карфюр», «Леруа Мерлен», «Метро», «Медиа Маркт» российские компании, такие как «Окей», «Магнит», «Бауцентр», «Лента» не отстают, а где то и превосходят своих конкурентов). Глобализация влияет также и на

Мерлен», «Метро», «Медиа Маркт» российские компании, такие как «Окей», «Магнит», «Бауцентр», «Лента» не отстают, а где то и превосходят своих конкурентов). Глобализация влияет также и на социальную составляющую СЭС. Меняются вкусы населения, привычки, традиции и уклад жизни.

2) Союз России и Белоруссии, Таможенный союз, вступление России в ВТО все эти интеграционные процессы, которые, так или иначе, объединяются глобализацией внесли свои изменения на ход общей трансформации СЭС России, вызвав ряд институциональных изменений. Однако отличия от изменений вызываемых глобализационными процессами принципиально отличаются по своей природе.

Если трансформационный процесс, вызванный глобализацией имеет рыночный «двигатель» и объективен, то процесс трансформации СЭС вызванный перечисленными интеграционными процессами, носит субъективный характер, так как зависит от действий Правительств стран, участвующих в интеграционных процессах.

Если трансформационный процесс вызванный глобализацией, как и саму глобализацию нельзя определить ни как дискретный, ни как непрерывный процесс (в силу ограниченности прогнозирования на данном уровне развития науки), то трансформационный процесс вызванный перечисленными интеграционными процессами дискретен. Соответственно, процесс трансформации СЭС вызванный подобными интеграционными процессами – процесс управляемый, а вызванный глобализацией – неуправляемый, поскольку он носит рыночный характер, хотя его конечно можно корректировать.

Дать оценку произошедшим трансформационным изменениям в СЭС России, касаемых институциональных преобразований в рамках Союза России и Белоруссии, Таможенного союз, вступления России в ВТО, можно будет дать несколько позже, когда перечисленные союзы «заработают» в полную силу, но уже сегодня можно сделать вывод о том, что в не зависимости от результата институциональных изменений, СЭС России трансформируется некое другое состояние.

3) Наиболее показательным является трансформационный процесс перехода социально-экономической системы России, как практически и всех стран мира, к новому, информационному мироустройству, постиндустриальному обществу.

Относительно недавно, 10-15 лет назад, трудно было себе представить повсеместное внедрение безналичного расчёта: перечисление зарплат, пенсий, стипендий и других абсолютно разных платежей на электронные пластиковые карты, оплату товаров и услуг посредством электронных пластиковых карт, или оплату услуг через разного рода электронные терминалы и тому подобное. Всё это значительно сокращает издержки обращения денег и появляется тенденция к постепенному сокращению наличной денежной массы в обороте, а с потребительской точки зрения сокращает ещё и массу времени и открывает новые возможности.

С появлением интернета обществу практически бесплатно были предоставлены новые возможности: от общения в социальных сетях и просмотра любимых фильмов до образовательных процессов и свободного доступа к огромному объёму информации. В связи с этим произошли значительные изменения в СЭС России.

просмотра фильмов до образовательных процессов и свободного доступа к огромному объёму информации. В связи с этим произошли значительные изменения в СЭС России.

Необходимо отметить, что движущей силой данного трансформационного процесса является НТП и информационная революция, а практической реализацией этого трансформационного процесса «руководит» рынок. Конечно, государственное участие присутствует, но в довольно незначительной мере и носит скорее корректирующий характер, поэтому этот трансформационный процесс относится к объективным. Если говорить о дискретности то, как и в случае с глобализацией, поскольку будущее остаётся трудно прогнозируемым и «конечная точка» трансформации не известна то отнести данный процесс к дискретному не представляется возможным. Наиболее вероятно он является непрерывным, о чём свидетельствует ход исторического процесса развития мировой цивилизации: от поколения к поколению накапливаются знания, технологии, на их основе происходят научно-технические революции, и наблюдается повсеместный научно-технический прогресс.

Результаты данного трансформационного процесса являются пожалуй самыми непредсказуемыми. Например, американская корпорация «IBM» составляет прогноз на последующие пять лет в области появления новых гаджетов, так в 2005 году ею был опубликован прогноз о том, что к 2010 году мобильный телефон будет управляться голосом, во что в 2005 году мало кто поверил, но прошло пять лет и на рынок поступила новинка от Apple показала правильность прогнозов «IBM». В 2010 году прогноз этой же корпорации: к 2015 году мобильный телефон будет управляться мыслью. Подобное оказывается за гранью понимания и находится скорее в плоскости человеческого воображения, однако наука и технологии не стоят на месте, кардинальным образом меняя представление и о том, как может трансформироваться социально-экономическая система под воздействием НТП.

4) Наиболее уязвимой с точки зрения реализации является трансформация социальной стороны СЭС. Как показывает анализ современной СЭС России именно группа «социальных» показателей по своей динамике и тем более уровню отстаёт от передовых стран: прежде всего Западной Европы и США.

Это объясняется тем, что социальная сторона СЭС отличается от экономической отсутствием системы саморегулирования (экономическая половина СЭС имеет рынок). И в этой связи ответственность за социальную сторону СЭС целиком возлагается на государство, которое не всегда может эту ответственность держать (что наглядно ощутило население страны в 90-е годы). Безусловно, социальная сторона СЭС в большей степени зависит от экономической стороны. Социальная сфера достаточно сложна в изучении поскольку в центре изучения стоит человек: со своей ментальностью, взглядами, предпочтениями, но при прочих равных условиях, вся социальная сторона СЭС зависит от экономики страны, экономики отдельного региона, отдельной отрасли, отдельного предприятия и, в конечном счете, экономики внутри каждой семьи.

На сегодняшний день намечаются определённые положительные тенденции в области роста «социальных» показателей, в частности: увеличиваются пенсии отдельных категорий граждан (прежде всего

На сегодняшний день намечаются определённые положительные тенденции в области роста «социальных» показателей, в частности: увеличиваются пенсии отдельных категорий граждан (прежде всего военных), увеличиваются заработные платы отдельных категорий работников «бюджетной» сферы (армия, полиция, здравоохранение и т.д.), увеличилась материальная поддержка при рождении второго и последующих детей (материнский капитал), формируются программы по льготному ипотечному кредитованию (программа «Народная ипотека»), и т. д. Однако несмотря на предпринимаемые государством меры, и это показывают статистические данные, трансформационные процессы по «социализации» СЭС России протекают крайне медленно, и по сравнению с другими развитыми странами (которые собственно являются примером в реализации трансформации СЭС России в сторону «социализации»), ситуация крайне сложная, кроме того динамика самих «социальных» показателей, как уже отмечалось, крайне низкая, и подобными темпами СЭС России о обозримом будущем даже не приблизится к передовым по уровню жизни странам. Данная сторона трансформации СЭС России носит заметно субъективный характер, и большей степени зависит от политической конъюнктуры. В данном случае ещё раз стоит отметить огромную значимость взаимосвязи социально-экономической и политической систем страны.

5) Ещё одним направлением трансформации СЭС России является модернизация (в данном случае она рассматривается как часть общей трансформации СЭС России, о соотношении же категорий модернизации и трансформации уже было сказано выше). Модернизация российской экономики в сторону инновационного развития осуществляется «сверху», государством в лице Президента и Правительства РФ. И если говорить конкретно об этом процессе то он изначально носил субъективный характер, поскольку был инициирован конкретным кругом лиц, и, следовательно, рассматривать его нужно как процесс дискретный. Это необходимость на сегодняшний день – переориентировать экономику с сырьевого на инновационное развитие. Однако, в рамках осуществляемой государством модернизации сделано не так много. Некоторые проекты, такие как «Сколково», например, пока не могут начать работать в силу разного рода причин: в данном конкретном случае это скорее не стратегический просчёт, так как планировалось использовать мировой опыт строительства «кузницы» инноваций и идея создать подобную зону со специальным налоговым режимом достаточно хороша, но скорее место было выбрано неверно. Отсутствие «научной», производственно-технологической, финансовой инфраструктуры, кадров не позволяет заработать проекту.

Переориентировать российскую экономику с сырьевого на инновационный, высокотехнологичный тип развития - задача системная, и решаться она должна системно, а не локально. И нельзя в точности копировать опыт других стран, так, как не существует двух одинаковых людей, не существует и двух одинаковых социально-экономических систем, и если один человек легко усваивает одно лекарство, то это вовсе не означает что другой человек со сходными психофизиологическими характеристиками также хорошо воспримет это лекарство, у него может проявиться аллергия или побочный

лекарство, то это вовсе не означает что другой человек со сходными психофизиологическими характеристиками также хорошо воспримет это лекарство, у него может проявиться аллергия или побочный эффект. Сродни человеку любая социально-экономическая система перед принятием какого-либо решения касающегося её функционирования, должна быть комплексно исследована, должны быть выявлены её характерные особенности. Лишь затем принимается решение о применении того или иного опыта других стран, обязательно адаптированного к проблемам и условиям функционирования СЭС.

Однако и полностью отвергать положительный опыт поддержки инноваций, в более удачливых в данном отношении странах, не стоит. Во многих странах мира, таких как Япония, Китай, Германия, Италия, Индия для развития экономики используют различные институты и прежде всего банки развития, с целью обеспечения финансирования различных проектов, поддержки инноваций и новых сфер производства, обеспечения по мимо прочего малый и средний бизнес консалтинговыми и информационными услугами. К сожалению, в СЭС России даже если банк в своём названии обозначает свою принадлежность к институтам способствующим развитию бизнеса, на деле не всегда соответствует этому. Эти банки приоритетно принадлежат государству, или, во всяком случае, оно точно должно инициировать создание подобного рода инфраструктуры. Что же касается частных банков, они, безусловно, могут и должны принимать участие в поддержке бизнеса, но не на тех, зачастую весьма жестких, условиях, какие существуют на банковском рынке сегодня. И это несмотря на то, что в банковской сфере за последние 10 лет появилась относительная стабильность, и среда их функционирования носит конкурентный характер. Поэтому создание государством банков развития, с простой и доступной процедурой получения кредита на открытие или развитие бизнеса, есть объективная необходимость для поддержки экономического роста экономики России.

Для поддержки же инноваций в России необходима соответствующая инфраструктура. В мировой практике используется шесть основных типов государственных и квазигосударственных организаций, осуществляющих поддержку прикладных инноваций:

1) Сеть «центров превосходства» (программы Centers of Excellence в Финляндии) действует на стадии поисковых исследований и опытно-конструкторских разработок; определяет перспективные направления исследований, активно привлекая экспертов из науки, бизнеса, ведущих зарубежных центров; осуществляет финансирование исследований преимущественно в форме грантов.

2) Центры трансферта технологий (FONTEC в Чили, VTT в Финляндии) также функционируют на стадии поисковых исследований и опытно-конструкторских разработок. Оказывают информационную поддержку инновационным компаниям и индивидуальным разработчикам, в том числе осуществляя мониторинг зарубежного опыта. Организуют кооперацию инновационных компаний, научных учреждений и промышленных корпораций. Помогают решить проблему кадров, в частности приглашая иностранных специалистов. В отличие от центров превосходства не предоставляют финансирования, но могут оказывать научно-исследовательскую поддержку, чтобы ускорить переход от концепта к прототипу.

В отличие от центров превосходства не предоставляют финансирования, но могут оказывать научно-исследовательскую поддержку, чтобы ускорить переход от концепта к прототипу.

3) Фонды посевного финансирования (TEKES в Финляндии) на стадии поисковых исследований и опытно-конструкторских разработок определяют перспективные проекты, а на докоммерческой стадии участвуют в софинансировании проектов, координируют деятельность их участников, помогают организовать инновационную фирму и найти источники дальнейшего финансирования.

4) Бизнес-инкубаторы (Корейский институт науки и технологий KAIST, Корейский исследовательский институт электроники и телекоммуникаций ETRI и др.) действуют на стадии предкоммерческих разработок и создания стартапов (малых инновационных компаний). Не предоставляют финансирования, но обеспечивают весь комплекс других необходимых условий для создания и первоначального развития малых инновационных фирм. Предоставляемый бизнес-инкубаторами комплекс услуг и ресурсов может включать в себя обеспечение на льготных условиях офисной площадью, средствами связи, оргтехникой, а также предоставление бухгалтерских, юридических, образовательных, консалтинговых услуг.

5) Государственные венчурные фонды, а также фонды фондов (SITRA в Финляндии, Yozma в Израиле, фонды SBIC в США). Первые осуществляют финансирование проекта напрямую, а вторые - опосредованно, финансируя другие венчурные фонды. Так, фонд фондов Yozma распределяет средства через 10 венчурных фондов).

Проекты отслеживают от стадии создания стартапов до стадии перехода к быстрому росту нового бизнеса. Выполняют анализ рыночного потенциала проектов, финансируют проекты путем долевого участия в инновационных кампаниях, участвуют в управлении компаниями, привлекают других инвесторов, по завершении стадии раннего роста находят корпоративных партнеров, готовых приобрести новый бизнес. Вырученные средства вкладывают в финансирование других проектов.

6) Универсальные институты поддержки инноваций (Фонд Чили, программа Аванчи в Мексике). Их деятельность охватывает практически все этапы развития и внедрения инноваций от определения направлений исследований до тиражирования нового бизнеса. Во-первых, они охватывают поздние стадии инновационного процесса, в том числе стадию быстрого роста и тиражирования нового бизнеса. При этом обеспечивается непрерывность сопровождения каждого проекта от первой до последней стадии. Во-вторых, реализуют функцию не только поддержки инновационного процесса, но и собственно генерирования инноваций. В-третьих, одним из ключевых элементов их функционирования является проработанная внутренняя система оценок, позволяющая управлять процессом передачи проектов от одной стадии к другой.

Формирование в рамках трансформации социально-экономической системы России подобной развитой институциональной инфраструктуры поддержки инноваций позволит изменить направление трансформации в сторону инновационного развития с целью обеспечения стабильного экономического развития экономики России.

направлении трансформации в сторону инновационного развития с целью обеспечения стабильного экономического развития экономики России.

Литература

1. Кириченко В. Рыночная трансформация экономики: теория и опыт / Российский экономический журнал. – 2000. №11-12 – с. 34-37.
2. Любимцева С.В. Трансформация экономических систем: направления, тенденции, перспективы. Дис.... д.э.н. - М., 2004 – 332 с.
3. Мартынов А.В. Об обновлённой концепции экономической трансформации. Общество и экономика, №4-5, 2011. – с. 5-36.
4. Международный валютный фонд. Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/weorept.aspx?sy=2010> Дата запроса: 02.02.2012
5. Осипов Ю.М. Теория хозяйства. Начала высшей экономии. В 3Т. Т.3. – М., 1998. – 294 с.
6. Основы рыночного хозяйства: понятия и концепции / Под ред. А. Шюллера, Х.Г. Крюссельберга. – Марбург, 1993. – 130 с.
7. Платонова Е. Экономические системы и их трансформация / Мировая экономика и международные экономические отношения. – 1998 №7. – с. 30-40.
8. Рейтинг стран по благоприятности деловой среды. РБК. Официальный сайт. Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2011/10/20/33451685> Дата запроса: 09.02.2012.
9. Рейтинг стран по инвестиционной привлекательности. РБК. Официальный сайт. Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2011/07/14/33356430> Дата запроса: 13.02.2012.
10. Рейтинг стран по уровню человеческого развития. РБК. Официальный сайт. Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2011/11/16/33479174> Дата запроса: 13.02.2012.
11. Рейтинг стран по уровню экономической свободы. РБК. Официальный сайт. <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2012/01/18/33536210> Дата запроса 13.02.2012
12. Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Книга 1 Трансформация постсоциалистического общества / Международная ассоциация акад. Наук, РАН: Под общ. Ред. К.И. Микульского. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2003. – 757 с.
13. Солнцев О.Г., Хромов М.Ю., Волков Р.Г. Институты развития: анализ и оценка мирового опыта. Режим доступа: <http://institutiones.com/general/1386-institutuy-razvitiya.html?start=1> Дата запроса: 01.12.2011 г.
14. Стеблякова Л.П. Трансформация экономических систем: теория и практика. Автореферат дис. ... д.э.н. – М., 2010. – 54 с.
15. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/#> дата запроса: 02.01.2012
16. Щербак А.В. Трансформация экономических систем в условиях глобализации. Автореферат дис. ... к.э.н. – СПб., 2006. – 19 с.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

5

5.1 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Промышлять – это старорусское купеческое слово представляло собой нечто, отличное от торговли, – деятельность по созданию изделий: металлы, сукно, пиломатериал, оружие, мука, крупы, сахар, кожи и т.п. Карл Маркс в своем непревзойденном по глубине исследовании капиталистического способа производства к промышленному капиталу причислял и сельскохозяйственную сферу. Что же под промышленностью мы понимаем сегодня? – В обыденности – это исчадие ада, которое, лишь в отдельных сферах представляется полезным: добыча углеводородов, производство металлов, лесозаготовки, – то есть там, где воочию видны доходы бюджетной сферы. А как же на самом деле?

Современная мировая практика свидетельствует о том, что лишь немногие страны, обделенные углеводородными ископаемыми, успешно функционируют на мировом рынке, что дается им в результате титанических усилий по совершенствованию техники и технологий. Это Япония, Германия, Франция, Швеция. А вот такая же бедная по ресурсам, но технически высокоразвитая Италия переживает не лучшие времена, которые, надо полагать, благодаря высокому техническому и организационному интеллекту нации непременно сменятся на благополучие. – В этом нет сомнений. Но такие богатые на курортно-рекреационные ресурсы страны, как Греция, Испания, Португалия, вряд ли в обозримой перспективе могут рассчитывать на особые успехи в развитии социума, хотя и курортный сервис, и агрокультура в них находится на высоком уровне. Представляется, что причина кроется в недоразвитости обрабатывающей промышленности, особенно в сфере Hi-Tek.

Вот и получается, что в отсутствие природных ископаемых, пользующихся повышенным спросом, – прежде всего углеводородов, – основным рычагом выравнивания становится модернизация обрабатывающей промышленности, наполнение её наукоемкими технологиями.

А какова ситуация в России? – У нас есть углеводороды, много их и в перспективных неосвоенных районах. Как же в этом случае быть с обрабатывающей промышленностью?

Опыт стран ОПЕК свидетельствует об одностороннем развитии не только экономики, но и социума. К тому же их компактность позволяет довольно легко решать задачу выравнивания уровня развития территорий. А каковы их перспективы при истощении запасов углеводородов? – Весьма туманные.

Общеизвестно, что одной из наиболее острых проблем современной России является неравномерность экономического

углеводородов? – Весьма туманные.

Общеизвестно, что одной из наиболее острых проблем современной России является неравномерность экономического развития по территории страны и резкие различия в уровне жизни регионов. При этом внутри самих субъектов Федерации также имеют место значительные неравномерности в технико-экономическом и социальном развитии субрегиональных локалитетов (городов, поселков, деревень и их групп).

По мере развития технологий в агропроизводстве численность занятых в этой сфере сокращается. Депрессия в промышленности малых городов и поселков привела к сокращению трудовой занятости населения. Это явилось одной из причин оттока людей, особенно молодежи, из села в город. По данным Росстата, на фоне общего сокращения численности населения страны (с 145166,7 тыс. чел. в 2002 году до 142905,2 тыс. чел. в 2010 году), продолжается процесс урбанизации (в 2002 году городское население составляло 73,3%, а в 2010 году – 73,7% от общей численности). Высока смертность мужчин, что также в определенной части является следствием их нерегулярной и неполной трудозанятости.

5.2 СТРУКТУРНАЯ ДИНАМИКА РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Нельзя сказать, что фонды российской промышленности не прирастают. Более того, в обрабатывающих производствах ввод основных фондов в 2004-2009 годах составлял от 14 % до 17 % в общем объеме ввода по народному хозяйству. Следует заметить, что ввод основных фондов в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды в этот период составлял около 6 %, а по транспорту и связи – около 20 %, по сельскому хозяйству, охоте и лесному хозяйству – около 5 % от общего объема по народному хозяйству (1, с. 348). На протяжении последнего десятилетия объемы промышленного производства в РФ прирастали, в среднем, на 6-7 % в год (за исключением 2009 года, когда было допущено сокращение к предыдущему году на 9,3 %). Довольно высокими темпами прирастают объемы выпуска электрооборудования, электронного и оптического оборудования (15-20% в год), резиновых и пластмассовых изделий (13-25%), машин и оборудования (10-12%).

Всё это свидетельствует о некоторых позитивациях в данной сфере отечественного хозяйства. Тем не менее, потребности коренной модернизации промышленности, особенно машиностроения, как интеллектуально-технологического фундамента экономики, такие темпы прироста вряд ли могут удовлетворить. В противном случае надо согласиться с ролью сырьевого прироста технически развитых государств, что в конечном счете приведет к обострению проблемы обеспечения безопасности страны (и военно-технической, и продовольственной).

Каковы современные ресурсы российского промышленного сектора в модернизационном ракурсе? – В 2009 году обрабатывающей промышленности насчитывалось 418,6 тысячи предприятий (в том числе 383,3 тысячи частных), что составляло 8,5 % от общей численности предприятий во всех сферах экономики. Важно отметить,

промышленности насчитывалось 418,6 тысячи предприятий (в том числе 383,3 тысячи частных), что составляло 8,5 % от общей численности предприятий во всех сферах экономики. Важно отметить, что в 2005 году обрабатывающие производства занимали 10,0 %. - Это свидетельствует о весьма сильном негативном процессе в ракурсе рассматриваемой проблемы (в 2005 году было 478,4 тысячи предприятий, а в 2009 году – 418,6 тысячи, или 87,5%).

Среди других сфер российского хозяйства на торговлю и бытовое обслуживание приходится 37,6 % всех предприятий, операции с недвижимостью - 17,0 %, строительство – 8,8 %, сельское хозяйство с охотой и рыболовством – 4,2 %, транспорт и связь – 5,2 %, финансовую деятельность – 2,1 %; другие сферы представлены количествами предприятий, составляющими менее одного процента (1, с. 357-359).

Общая численность занятых в экономике РФ в 2009 году составила 67343 тыс. чел. (в 2000 г. было 64517 тыс.), из которых в сельском и лесном хозяйстве с рыболовством – 9,8 %, обрабатывающей промышленности – 15,2 % (1, с.138). Если сравнивать структуру занятости в России с другими странами, то казалось бы не так и плохо, - например: во Франции в обрабатывающей промышленности также занято 15,0 %, но в сельском хозяйстве только 3,0%; в Швеции в обрабатывающей промышленности занято 14,3 %, а в сельском хозяйстве -2,2 %; в США в обрабатывающей промышленности числится 10,9 %, ну а в сельском хозяйстве 1,5 %. Обращает на себя внимание структура занятости в Германии и Польше, где в обрабатывающей промышленности занято соответственно 22,0 % и 20,7 % (1, с. 142). Приведенные цифры свидетельствуют о том, что в структурном разрезе промышленная занятость в России весьма близка к технически развитым странам, однако в сельском хозяйстве имеются значительные резервы совершенствования. Это также дает основание для прогноза в обозримой перспективе значительного сокращения численности аграриев, а следовательно и обострения проблемы трудоустройства на селе, особенно в глубинке. В силу более глубокого вхождения российской экономики в мировое хозяйство этот процесс может происходить довольно быстрыми темпами, что вынуждает к созданию в сельских поселениях дополнительных мест приложения труда, на что в современных условиях может быть способна лишь обрабатывающая промышленность.- Вопрос лишь в том – какая в отраслевом разрезе и каким образом в организационном ракурсе?

5.3 КАКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НУЖНА РОССИИ?

Публикации на этот счет весьма разнолики. Происшедшее за последние два десятилетия ускоренное развитие добычи углеводородов обеспечило выравнивание бюджета страны, смягчило издержки, обусловленные сменой способа производства, рыночными реформами. Одновременно с этим российская экономика всё более погружалась в «голландскую болезнь», - другие сферы промышленности оседали, а некоторые и вовсе угасли. По оценкам специалистов, резервы интенсивного роста добычи углеводородов практически исчерпаны и требуются значительные инвестиции на освоение новых месторождений, создание соответствующих коммуникаций. Это обстоятельство актуализирует проблему развития обрабатывающих

требуются значительные инвестиции на освоение новых месторождений, создание соответствующих коммуникаций. Это обстоятельство актуализирует проблему развития обрабатывающих отраслей не только как сферу трудоузанятости населения, но и производства товаров как внутреннего спроса, так и экспорта.

По статистическим данным, степень износа основных фондов в обрабатывающей промышленности составила в 2009 году 45,7 % (1, с. 345). Это означает, что каждый второй станок или установку требуется заменить. Однако выборочные обследования показывают, что в действительности эти показатели несколько хуже; значительная часть оборудования промышленных предприятий морально устарела и непригодна к выпуску изделий мирового уровня качества.

Потребность в коренном обновлении отечественного промышленного парка обусловлена высокой изменчивостью спроса на промышленные изделия и обеспечении его флексибельности сообразно изменениям спроса. Вступление России в ВТО усугубит такие потребности превратив их в неукоснительные требования. В противном случае товары российских производителей останутся нереализованными даже на внутреннем рынке, а работники - невостребованными. Причем речь идет не о простом замещении старых станков новыми, одних технологических линий – другими, а о перестройке технического интеллекта всего персонала промпредприятий - от исполнительного директора до станочника и кладовщика (нужна «революция в мозгах»). Такая перестройка сопряжена с принципиальной организационной перестройкой: крупными реорганизациями в производственных процессах, масштабными заменами оборудования, переобучением (а практически обучением заново) кадров. Естественно, что это не вяжется с имевшими место на протяжении последних лет коэффициентами выбытия оборудования обрабатывающих производств в размере 1,5 % в год (1, с. 345).

Современная практика в промышленности характеризуется активным формированием технологических процессов в виде сетевых структур, производственных кластеров, которым свойственно рассредоточение по большим территориям, в отличие от заводов комбинатного типа индустриальной экономики СССР и зарубежья прошлых лет. В таких структурах предприятия средних и малых размеров объединяются вокруг головного, которое может быть довольно крупным, но может представлять собой лишь управленческое ядро с развитыми конструкторскими, финансово-экономическими и маркетинговыми службами. Естественно, что подобная промышленная структура удобна для использования трудовых ресурсов малых поселений, что весьма привлекательно при решении задачи интеллектуализированной трудоузанятости сельского населения.

В такой постановке возникает вопрос: какие из сохранившихся за годы реформ крупных предприятий могут выступить ядрами новых производственных структур обрабатывающей промышленности? Причем, оценку технического уровня каждого такого предприятия целесообразно проводить через призму перспективного рыночного сегмента для соответствующей продукции интегрированной промышленной структуры.

Определение перспективного рыночного сегмента для

сегмента для соответствующей продукции интегрированной промышленной структуры.

Определение перспективного рыночного сегмента для промышленного комплекса в волатильной среде, характерной для современной экономики мега- и макроуровня, представляет собой задачу с многими неизвестными. В такой ситуации нам представляется возможным взять за основу информацию об использовании производственных мощностей по выпуску конкретных изделий на российских предприятиях. Там, где такие мощности задействованы максимально, востребованный рынком спроса резерв наращивания мощности может оказаться выше. Напротив, у тех предприятий, где значительная часть мощностей не задействована, вряд ли можно ожидать существенный прирост без кардинальной перестройки производства (изделий и технологии) сообразно спросу. Естественно, что в каждом таком случае необходимы дифференцированный подход и конкретные исследования и модельные проработки, базирующиеся на постулатах неэкономике, эконометрике и нанотехнологиях. Это диктует глобализация информационного пространства.

Базируясь на выше названном подходе, можно выделить в качестве наиболее перспективных к расширению следующие производства (2):

- производство чугуна (задействовано в 2009 г. на 85%);
- производство стали (73%);
- производство проката черных металлов и стальных труб (74%);
- производство аммиака (88%);
- производство серной кислоты (77%);
- производство минеральных удобрений (71%);
- выпуск автомобильных шин (64%).

В свою очередь, мощности по производству химических средств защиты растений задействованы только на 20%, лакокрасочных материалов – на 33%. – Это указывает на то, что данные производства неконкурентноспособны и требуют серьезной новации.

Несмотря на строительный бум, производство нерудных строительных материалов задействовано лишь наполовину (48%). Нечто подобное наблюдается в производстве стеновых материалов (46%), цемента (57%), кровельных материалов (50%), сборного железобетона (43%), пористых заполнителей (37% мощности). – В этом случае вряд ли будет целесообразным простое наращивание указанных выше мощностей; пожалуй, лучше - сократить часть малопроизводительного оборудования, уменьшить энергоемкость. А вот производство клееной фанеры задействовано на 69%, и с учетом современных тенденций в строительстве быстровозводимых объектов можно рассчитывать на расширение спроса. Что касается пиломатериалов, то соответствующие производства используются лишь наполовину (48%), что указывает на наличие резервов совершенствования технологии.

В производстве машин и оборудования в целом мощности используются лишь на ¼ и заметить резервы к расширению можно пока лишь в следующих подотраслях:

- производство газовых турбин (76%);
- выпуск генераторов (83%).

- производство газовых турбин (76%);
- выпуск генераторов (83%).

Что касается производства легковых и грузовых автомобилей, то их мощности загружены соответственно на 30% и 17%, автобусов – на 26%. Это означает, что без коренной реконструкции здесь вряд ли можно рассчитывать на серьезный прирост объемов производства и продаж.

В загрузке оборудования текстильного и швейного производства картина довольно разноликая и в ряде подотраслей имеет, на наш взгляд, перспективы к расширению, что особенно важно в ракурсе рассредоточения производства по малым населенным пунктам. Так, мощности производства хлопчатобумажных тканей используются на 61%, чулочно-носочных изделий – на 67%, трикотажных изделий – на 55%, обуви – на 68%. Это означает, что при четкой проработке программ развития можно рассчитывать на расширение указанных производств на новой организационно-технологической основе. При этом не следует сбрасывать со счета и производство шерстяных и льняных тканей, хотя соответствующие мощности загружены лишь на 1/3.

Относительно пищевой промышленности следует заметить, что наиболее высокий процент загрузки мощностей имеет место в производстве следующих изделий: сахар-песок (87%), масла растительные (73%), пиво (72%), колбаса (64%), сыры сычужные (64%), макаронные изделия (63%), кондитерские изделия (61%), мясо (61%), маргарин (60%), молочные консервы (58%), цельномолочная продукция (57%). При этом в случае внесения усовершенствований в продукт и технологии могут быть востребованы мощности по производству плодовых и мясных консервов, муки, безалкогольных напитков и минеральной воды, которые загружены примерно наполовину (2).

Таким образом, по показателю загрузки мощностей можно попытаться построить грубую шкалу предпочтений в сложившейся структуре спроса на продукцию российской промышленности. Однако, во-первых, это было вчера (фотография 2009 года), а на завтра высшим руководством страны формулируются «амбициозные» планы, сопряженные с крупными модернизационными мероприятиями. Во-вторых, существенное значение имеет пространственный аспект, а именно – существующая дислокация предприятий и перспективные размещенческие модели и схемы, адекватные современным императивам в промышленных технологиях и новым национальным интересам страны.

Одной из острых и обсуждаемых в научных и управленческих структурах тем является преодоление различий в уровне жизни населения российских регионов, что сопряжено прежде всего с проблемой эффективной трудозанятости населения. Резко расширившаяся за последнее двадцатилетие сфера услуг вобрала значительную часть выброшенных сжавшимися промпредприятиями. Но к настоящему времени сфера услуг исчерпала ресурс дополнительных рабочих мест и находится практически в состоянии кадрового и экономического равновесия. Сельское хозяйство, как отмечено выше, беременно избыточными работниками. В такой ситуации единственным резервом обеспечения эффективной

кадрового и экономического равновесия. Сельское хозяйство, как отмечено выше, беременно избыточными работниками. В такой ситуации единственным резервом обеспечения эффективной трудозанятости может выступить промышленность (и в определенной степени - строительство и транспорт). К пересмотру размещенческой промышленной стратегии призывают и острые социальные проблемы так называемых «проблемных регионов» (финансовых реципиентов). Ведь именно промышленные предприятия, - средние и малые, - благодаря их повышенной адаптивности к территориям и изменчивой экономической среде могут вобрать на постоянной основе избыточное трудоспособное население малых населенных пунктов - деревень, станиц, аулов, сел, поселков и т.п.

5.4 НОВАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАРАДИГМА

Взрывное в последние десятилетия развитие коммуникаций, открытия и прикладные разработки в технике, химии и биологии формируют облик принципиально иного промышленного лица будущей России.

Промышленные предприятия призваны выступать главным стержнем технико-экономического развития как страны в целом, так и отдельных её территорий. Это обусловлено тем, что в промышленности сконцентрированы основные материально-технические ресурсы, научно-технический и кадровый потенциал. Это – наиболее мобильная отрасль экономики в ракурсе научно-технического прогресса. Несмотря на происшедшее за годы реформ сжатие, промышленные предприятия по-прежнему выполняют основную градообразующую функцию во многих городах и поселках; в них на небольшой территории сконцентрирована значительная часть рабочих мест. Промышленность выступает основой технической культуры соответствующих поселений и регионов.

Размещение промышленных предприятий, особенно крупных, как правило, обусловлено целями общегосударственной стратегии использования природных ресурсов (полезных ископаемых, продукции сельского хозяйства, водно-энергетических, лесных и др. ресурсов) и получения конкретных изделий (продукции). Однако по мере делегирования хозяйственных функций из федерального центра в регионы многие аспекты данной задачи перетекают к региональным администраторам, которые из-за нехватки средств и другим причинам пока не восприняли должным образом такие функции. Результатом создавшегося междувластия явились регрессионные процессы во многих отраслях промышленности. Последние два десятилетия, пожалуй, лишь в нефтегазе, нефтехимии, металлургии и промышленности строительных материалов наблюдалась относительная активность в развитии и размещении производительных сил. Значительные сокращения произошли в машиностроении, приборостроении и легкой промышленности; практически не развивалась энергетика.

В этой связи вызывают сомнения встречающиеся в публикациях объяснения регрессивных процессов в отечественной промышленности лишь разрывом хозяйственных связей, произошедшим после распада СССР. – В нашем понимании, поскольку

объяснения регрессивных процессов в отечественной промышленности лишь разрывом хозяйственных связей, произошедшим после распада СССР. – В нашем понимании, поскольку основной причиной спада любого производства является сокращение спроса на продукцию, то и в данном случае главную причину спада следует искать в сужении совокупного спроса, характерного для этапа смены способа производства, экономической революции. В таких условиях оживление и подъем в промышленности может происходить одновременно во всех отраслях и постепенно, - как результат общего оживления национальной экономики, а не фрагментарно и не резко. Это означает, что и подъем в промышленности, в развитии и размещении её производительных сил представляет собой многомерную, долгосрочную проблему, требующую стратегического подхода, затрагивающего все уровни и сферы экономической системы государства. Решаться такая проблема должна на системной основе на федеральном, региональном и муниципальном уровне одновременно - путем согласования интересов, целей и ресурсов всех заинтересованных участников.

В общем виде определяющими факторами создания промышленного предприятия, - целого или его отдельного филиала, - являются следующие (по мере убывания значимости):

- 1) энергообеспеченность;
- 2) квалифицированные кадры (персонал);
- 3) материально-транспортные ресурсы (сырье и комплектующие; перевозки сырья и продукции).

Такая последовательность «дерева целей» размещенческой задачи в промышленности обусловлена следующими обстоятельствами.

Условием первой ступени в создании промышленного производства выступает обеспеченность энергией. Это объясняется тем, что даже при наличии материалов (полезных ископаемых, сельхозсырья, лесоматериалов, металлов и т.п.) для их переработки требуется энергия (если такой нет в данный момент, то хотя бы возможность её получения в перспективе).

Условием второй ступени выступает наличие квалифицированных кадров, которые должны составить технологическое ядро промышленного производства, или хотя бы трудовых ресурсов, подлежащих обучению соответствующим профессиям. Это объясняется тем, что для создания конкретного производства требуется определенный уровень технического интеллекта. Невозможно открыть металлообрабатывающее производство без токарей, фрезеровщиков, штамповщиков, наладчиков оборудования определенного уровня квалификации. Для приборостроительного предприятия, которое ограничится лишь сборочным производством, требуются монтажники, наладчики аппаратуры, контроллеры качества изделий довольно высокой разрядности. Естественно, что «с нуля» такой коллектив сформировать весьма непросто; как правило, для этого используется прикомандирование больших групп специалистов (инженерно-технических работников и рабочих) из других действующих предприятий на несколько месяцев. Практика показывает, что такая задача без отраслевой поддержки вряд ли имеет решение. К примеру, на подготовку в стенах завода способных к самостоятельной работе слесаря-инструментальщика и настройщика электроизмерительных

задача без отраслевой поддержки вряд ли имеет решение. К примеру, на подготовку в стенах завода способных к самостоятельной работе слесаря-инструментальщика и настройщика электроизмерительных приборов уходит более 10 лет.

Формирование технического интеллекта предприятия представляет многоплановую проблему. Наряду с систематической работой с персоналом (техучеба, кружки качества, смежные профессии, знание работ и др.), это требует и поддержания стабильности кадрового состава. Особенно важен процесс самосовершенствования инженерного состава, маркетологов, экономистов, что продиктовано условиями высоко изменчивой среды: нарастающими новациями в технике и экономике, изменениями спроса.

Условием третьей ступени размещения промышленного производства выступает обеспечение его материально-транспортными ресурсами. Такое сочетание объясняется тем, что совокупные затраты на поставку сырья (а также комплектующих изделий и др.) и доставку выпущенной продукции потребителям слагаются из стоимости сырья и транспортных расходов на доставку сырья и поставку продукции. В одних случаях выгодней размещать производство ближе к энергоисточнику (производство алюминия из бокситов). В других случаях предпочтительней ставить производство ближе к источникам сырья (черная металлургия, деревообработка). Иные виды производства целесообразно ставить вблизи мест массового потребления (жидкие удобрения, хлеб, бензин, молоко, стройматериалы и т.п.).

Довольно распространена практика размещения промышленности в местах скопления трудовых ресурсов (ткацкие, обувные, швейные, мебельные фабрики; приборостроительные заводы; автосборочные производства).

Как видно из показанных выше размещенческих схем промышленности, результирующим показателем выступают транспортные издержки. Собственно говоря, всякая добыча включает перемещение материалов (по транспортеру, трубе, рельсам, асфальту, воде, воздуху и др.) и спецработы, общим знаменателем которых выступает себестоимость. Это дает основание объединить всё связанное с обеспечением исходными материалами, под категорией «транспорт».

Среди многообразия методов решения размещенческой задачи в промышленности наибольшую популярность имеет метод сравнительных издержек, суть которого заключается в соизмерении исследуемого или проектируемого объекта с иными существующими или виртуальными (расчетными) системами.

В промышленности обычно исходят из существующей или предполагаемой схемы размещения рынков сбыта, распределения источников сырья, трудовых, энергетических и других факторов производства. Целью такого исследования является определение территории, в которой суммарные издержки на производство и реализацию продукции будут минимальными.

Методика решения соответствующей размещенческой задачи базируется на расчетах экономической эффективности различных вариантов размещения производства и выборе оптимального из них путем сравнительного анализа.

В общем виде под экономической эффективностью понимают

вариантов размещения производства и выборе оптимального из них путем сравнительного анализа.

В общем виде под экономической эффективностью понимают прибыльность внедренческого мероприятия (замены оборудования, строительства нового объекта и т.п.), определяемая как отношение прироста прибыли к инвестициям (капиталовложениям). Однако в условиях обострения проблемы выравнивания уровня эффективной трудозанятости и соответственно – уровня жизни поселений, особенно малых населенных пунктов, на повестку дня выдвигается её социально-пространственный аспект.

Если в разовых сделках (в границах одного года) эффективность капиталовложений можно измерить как отношение прибыли (разницы между доходом и расходами) к затратам (расходам), то при создании объектов многолетнего функционирования (участка, цеха, предприятия) корректная оценка эффективности должна учитывать определенный временной лаг поступления (возврата) средств с учетом естественных в такой ситуации издержек в виде ссудных процентов (оплата инвестиционного кредита) и инфляции (обесценивание валюты). Для учета этих процессов и достижения соизмеримости показателей используются различные приемы финансового менеджмента: расчет простых и сложных процентов; дисконтирование; расчет коэффициентов приведения, что призвано учитывать изменения, происходящие в экономике в ходе реализации соответствующих проектов.

Результатом мероприятий по модернизации производства действующих предприятий, как правило, должно становиться снижение себестоимости единицы выпускаемой продукции. Однако бывают случаи, когда результатом модернизации становится повышение себестоимости единицы продукции, что связано с улучшением её эксплуатационных качеств. - В этом случае сравнение вариантов следует проводить как выпуск разных видов продукции, поскольку модернизированная продукция – это уже другой её вид, иное и качественное содержание.

При наличии нескольких вариантов решения размещенческой задачи производится последовательное сравнение с одним из них, который принимается за базовый, и на основе сравнения полученных результатов выбирается вариант, наиболее подходящий для конкретной ситуации (причем, такой вариант может быть и не самый дешевый).

При выборе оптимального варианта размещения производства в качестве основного критерия экономической эффективности целесообразно принимать суммарную экономию труда, - а именно: достижение минимума приведенных затрат (то есть затрат, приведенных к единой размерности с учетом различий в объемах капиталовложений, себестоимости единицы продукции, срока службы изделий и др.). При выборе варианта решения размещенческой задачи имеет значение учет сроков реализации соответствующего инвестиционного проекта, особенно в случаях, когда его финансирование выходит за пределы одного квартала (оплата процентов за кредит; дисконтирование платежей). Также в зависимости от характера производства и выпускаемой продукции целесообразно применять в расчетных формулах коэффициенты, учитывающие пространственный фактор, а именно: затраты на

от характера производства и выпускаемой продукции целесообразно применять в расчетных формулах коэффициенты, учитывающие пространственный фактор, а именно: затраты на природовосстановительные мероприятия; повышение трудозанятости населения; коммуникационная обеспеченность территории; специфика регионального рынка – для продукции пищевой и легкой промышленности. Такие коэффициенты предпочтительно разрабатывать с учетом региональной специфики методами экспертных оценок (метод Дельфи; круглый стол; мозговая атака и др.) после проведения предварительных математических расчетов. Это необходимо делать в целях минимизации влияния субъективного фактора при предварительных расчетах.

Для оценки сырьевого фактора и регионального потребления продукции намечаемого объекта целесообразно применение метода зонирования территории, согласно которому соизмеряются себестоимости производства единицы продукции и удельные капиталовложения в сравниваемых пунктах размещения, а также издержки по транспортировке продукции потребителям. В связи с развитием в последнее время практики послепродажного сервиса, осуществляемого самими промышленными предприятиями либо их сателлитами, данный фактор производственных услуг (затрат и доходов) также целесообразно учитывать при сравнении вариантов размещения производства. Следует заметить, что оценка целесообразности размещения производства на основе сравнения вариантов по параметрам себестоимости единицы продукции и удельных капиталовложений представляет определенную трудность, поскольку возможна ситуация, когда снижение себестоимости единицы продукции достигается повышением удельных капиталовложений на единицу продукции. Такая довольно распространенная ситуация требует проведения экспертной оценки.

Целям уточнения сравнительной базы для разных вариантов решения конкретной размещенческой задачи могут служить всевозможные дополнительные коэффициенты приведения, учитывающие специфические аспекты конкретного производства: для химического – затраты на природовосстановление; для строительных материалов – транспортные издержки; для приборостроения – кадровое обеспечение и т.д.

Таким образом, приведя затраты по капиталовложениям, себестоимости единицы продукции, срокам службы изделий и другим составляющим размещенческих мероприятий к сопоставимым измерителям, можно проводить достаточно корректное сравнение различных вариантов создания, расширения или технического обновления предприятия (производства) в конкретном субрегиональном локалитете.

В числе других аспектов проблемы размещения промышленности можно выделить следующие:

- в разных территориях компенсация экологической нагрузки планируемого промышленного производства весьма различна, что требует соответственно различных единовременных затрат, а также затрат в процессе функционирования производства;

- в различных населенных пунктах даже одного региона различен половозрастной состав населения, его пригодность (и даже предрасположенность) к использованию в предполагаемом

- в различных населенных пунктах даже одного региона различен половозрастной состав населения, его пригодность (и даже предрасположенность) к использованию в предполагаемом производстве в профессиональном отношении, что требует различных затрат на подготовку и систематическую работу с кадрами;

- размещение производства естественным порядком отражается на качестве жизни населения, что также следовало бы учитывать при сравнении вариантов (крупное или среднее по размеру; комбинат или специализированное производство; нагрузка на транспортные артерии территории и жилищно-коммунальное хозяйство и др.);

- размещаемое производств окажет влияние на другие сферы хозяйства территории (отток кадров из действующих предприятий; влияние уровня оплаты труда создаваемого предприятия на оплату труда в других организациях территории и др.), что также не может остаться без внимания местных органов власти и управления;

- следует учитывать и такой момент, насколько создаваемое предприятие вписывается в существующую систему хозяйства территории, как оно повлияет на развитие в ней инновационных процессов.

Современные императивы в хозяйствовании обуславливают необходимость комплексного межотраслевого подхода к вопросу развития территорий как на региональном, так и на местном уровне, особенно в части эффективной трудозанятости населения, реализации (удовлетворении) его предпочтений в трудовой деятельности. При рассмотрении вопросов размещения новых промышленных предприятий и цехов перед региональными управленческими органами стоит задача подсчета числа полностью незанятых и тех относительно избыточных работников, которые могли бы быть использованы в планируемых к размещению предприятиях. Такие кадры могут быть из числа трудоспособных, но не имеющих работы, а также из числа избыточных работников в сельском хозяйстве, промышленности и сфере услуг.

Что касается сельского хозяйства, то резервы кадров в этой сфере следует рассчитывать с учетом развития этой сферы по интенсивному пути на основе технологических инноваций, выступающих императивом в хозяйствовании в условиях технико-экономической глобализации. Выявление трудоизбыточных кадров в сфере услуг может производиться также на основе сопоставления фактической численности работников с оптимальной, которая соответствует усредненным нормативам трудозатрат (или практических аналогов) на соответствующие объемы услуг.

Проведя расчеты нормативной потребности в кадрах на действующих предприятиях и в организациях разных отраслей по каждому субрегиональному локалитету (группе сельских районов и городов в границе эффективной суточной миграции работников) и сопоставив её с действительной численностью трудоспособного населения, можно получить карту плотности хозяйственного освоения территории региона. Дополнив эту карту цифрами прогнозной динамики трудовых ресурсов в результате естественного прироста (вступление молодежи в трудоспособный возраст; выбытие на пенсию и т.п.) можно экстраполировать трудообеспеченность территорий на

динамики трудовых ресурсов в результате естественного прироста (вступление молодежи в трудоспособный возраст; выбытие на пенсию и т.п.), можно экстраполировать трудообеспеченность территорий на перспективу. Такая карта может быть взята за основу для целевого комплексного программирования развития и размещения производительных сил (особенно промышленных объектов) региона в разрезе поселений.

На основе расчетов нескольких вариантов размещения производства может быть составлен список предприятий, наиболее подходящих к размещению на конкретной территории.

Применение стоимостных показателей в оценке основных производственных фондов в пересчете на количество рабочих мест позволяет устанавливать взаимосвязь между этими базовыми составляющими производительных сил. Этим обеспечивается возможность оценивать стоимости создания мест приложения труда в разрезе как субрегиональных локалитетов, так и региона в целом.

Таким образом, размещение промышленных объектов с целью повышения трудозанятости населения представляет собой многокритериальную задачу, которая с определенными допущениями может быть сведена к экономико-математическим расчетам и решаться на основе сравнения различных вариантов. Такая расчетная база вооружит региональные органы информацией для комплексного целевого программирования развития и размещения производительных сил, обоснования в центральных органах интересов территорий в финансировании соответствующих инвестиций и инноваций.

Размещение промышленности, наряду с обеспечением трудозанятости территорий, в ряде случаев призвано решать общегосударственные задачи использования природных ресурсов, выпуска конкретных видов продукции. В этом случае регион оценивается с позиций выполнения определенной производственной функции в национальном хозяйстве. Условия конкурентно-рыночной системы хозяйствования позволяют решать такие задачи на договорно-экономической основе. В таком ракурсе размещенческая задача может решаться на основе договорно-экономических отношений федерального центра и регионов. Это объясняется тем, что, с одной стороны, размещение промышленных предприятий на конкретной территории и их функционирование предполагает выполнение регионом общегосударственной задачи в разделении труда (территориальном и отраслевом одновременно), с другой – создание таких предприятий способствует повышению уровня жизни населения соответствующих территорий. Естественно, что такие задачи должны решаться в конструктивном ракурсе на договорно-экономической основе.

По мере развития коммуникаций утрачивается необходимость в концентрации многих видов промышленного производства на одной территории. С учетом этого можно рекомендовать решение размещенческой задачи в промышленности путем филиализации крупных предприятий. Мировая и отечественная практика указывает на эффективность применения такой схемы организации промышленности путем размещения головного производства (конструирование, технологическая и инструментальная подготовка,

на эффективность применения такой схемы организации промышленности путем размещения головного производства (конструирование, технологическая и инструментальная подготовка, сборка и наладка изделий) в крупном населенном пункте (городе, большой станции или поселке), а специализированных цехов (механообработка, изготовление пластмассовых деталей, черновые мебельные заготовки, фрагменты швейных изделий и т.п.) – в малых населенных пунктах. В такой схеме может оказаться эффективным использованием надомного труда, что также важно для приобщения незанятого населения к общественной деятельности.

Предлагаемая форма организации промышленного производства позволяет, с одной стороны, обеспечить более полное безмиграционное использование трудовых ресурсов, с другой – объединить их на большой территории для решения крупных производственных задач. Такой принцип размещения промышленности обеспечивает, с одной стороны, участие головного предприятия в инвестировании филиалов (так как у села средств на это практически нет), с другой – систематическое техническое руководство филиалами со стороны технологических служб головного предприятия (обучение кадров, совершенствование технологий, модернизация оборудования, обновление изделий, материально-техническое снабжение и т.п.). Это особенно важно в настоящее время, когда обострились потребности быстрого технического обновления существующих предприятий и создания более совершенных новых. Кроме того, глобализация экономических процессов поставила российские предприятия в условия непосредственной конкуренции с зарубежными производителями; и защитить их конкурентные позиции в рыночных сегментах сможет лишь интенсивная модернизация производства и продукции. Мировая практика свидетельствует о том, что решать такую задачу на систематической основе способны только крупные, технически развитые предприятия, функционирующие в режиме постоянных инвестиций и инноваций.

Другой стороной этого процесса может стать поэтапное промышленное насыщение сельских территорий, внедрение в сельскую жизнь промышленной культуры, соответствующее расширение инвестиционных ресурсов поселений, урбанизация и интернационализация социума, повышение его восприимчивости к производственно-техническим новациям. Всё это в совокупности и может стать рычагом выравнивания уровня жизни поселений (подтягивания села к городу).

5.5 ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В качестве основных элементов производственной инфраструктуры промышленности можно выделить следующие:

- 1) транспорт (железнодорожный, автомобильный, водный, трубопроводный, воздушный и др.);
- 2) связь (почтовая, телефонная, Интернет и др.);
- 3) энергоснабжение (электро-, тепло-, газо- и др.);
- 4) материально-техническое снабжение и сбыт (договоры, поставки, складирование, хранения и др.);

- 3) энергоснабжение (электро-, тепло-, газо- и др.);
- 4) материально-техническое снабжение и сбыт (договоры, поставки, складирование, хранения и др.);
- 5) капитальное строительство (ремонтно-строительные, строительные-монтажные, пуско-наладочные и др. работы на производственных объектах).

1. Транспорт выступает в роли материального носителя во взаимодействии предприятий и территорий. Специализация производств, отраслевое и территориальное разделение труда невозможны без транспортной системы. Поэтому размещение транспортных объектов и регулирование их функционирования представляет собой одну из центральных проблем общероссийского и регионального менеджмента.

Транспортный фактор является одним из основных при рассмотрении вопроса о размещении производства. На основе сравнения вариантов суммарных затрат на перевозки исходных материалов, выпускаемой продукции и промышленных отходов можно выбрать оптимальные размеры производственного объекта и его дислокацию.

Транспортная сеть выступает материальной основой функционирования общегосударственного и регионального рынка, обеспечивает мобильную связь производственных предприятий и торговых структур с международным рынком. В этом своем качестве транспорт выступает важнейшей частью рыночной инфраструктуры промышленности.

Наряду с чисто производственной сферой, транспорт активно влияет на размещение населения и его вовлечение в хозяйственную деятельность. Как правило, чем выше развитие транспорта, тем лучше используются трудовые ресурсы территорий, выше уровень жизни населения. Именно транспортная сеть совместно с информационной системой превращает территорию в целостный экономический организм. Уровень развития транспорта свидетельствует о степени освоения территории, её экономико-техническом уровне. Чем более разветвлена сеть транспортных сообщений в регионе, тем глубже территориальное разделение труда между поселениями, интенсивнее культурно-технический обмен, выше управляемость хозяйства и, в конечном счете, - выше уровень жизни.

В разных регионах страны имеет место различная насыщенность транспортными коммуникациями, что обусловлено их расположением, историческими корнями, плотностью населения и характером хозяйственного освоения. Преимущественные виды транспорта в регионе являются функцией его хозяйства в общественном разделении труда: в нефте-газодобывающих регионах шире развит трубопроводный транспорт; там, где добываются уголь и рудные материалы – железнодорожный; в местах заготовки леса – автомобильный, железнодорожный и речной; в высокоурбанизированных регионах на первом месте стоит автомобильный транспорт.

В регионах с явно выраженной добывающей промышленностью вывоз, как правило, превышает ввоз, так как масса сырья превышает объем готовой продукции. И наоборот, в регионах с развитой обрабатывающей промышленностью ввоз превышает вывоз по той

вывоз, как правило, превышает ввоз, так как масса сырья превышает объем готовой продукции. И наоборот, в регионах с развитой обрабатывающей промышленностью ввоз превышает вывоз по той причине, что из массива сырья они производят меньшую по массе готовую продукцию. Такие межрегиональные дисбалансы в транспортных потоках создают проблемы с обеспечением загруженности транспорта, особенно железнодорожного (груженые вагоны движутся в одном направлении и порожняк - в обратном). Нечто подобное можно наблюдать в межрегиональных и внутрирегиональных перевозках строительных материалов, особенно местных (гравий, щебень, песок и др.).

Особенностью современного процесса в транспортном обеспечении народного хозяйства является расширение доли автомобильного транспорта в грузоперевозках. Происходящее в последнее время интенсивное строительство автодорог, как федеральных, так и внутрирегиональных, формирует основу для дальнейшего расширения объемов автоперевозок, - особенно в регионах высокой плотности населения. Что касается регионов с большими расстояниями между населенными пунктами, особенно Сибири и Дальнего Востока, то там расширение автоперевозок может быть эффективным лишь в локальных формах - в радиусе суточной миграции от промышленных объектов либо по отдельным маршрутам.

Особенностью транспортных коммуникаций является то обстоятельство, что их развитие осуществляется по линии федеральных и региональных органов. Органы местного самоуправления участвуют в этом процессе локально – по дорогам в городах и поселениях и лишь некоторым междугородним трассам. Частично в дорожном строительстве участвуют коллективные сельские хозяйства, лесхозы и леспромхозы, а также добывающие промышленные предприятия, поскольку строительство и поддержание дорог является для них элементов производственного процесса. В соответствии с этим стратегия развития таких транспортных коммуникаций имеет в большей мере производственную направленность и меньше – социальную. Это актуализирует задачу территориального программирования развития транспортных коммуникаций, активного вмешательства региональных органов в их реализацию на совместной договорной основе с промышленным бизнесом.

2. Связь представляет собой необходимый элемент всякой системы, в том числе промышленности. В отличие от транспорта связь имеет менее выраженную отраслевую специализацию в производственной сфере, а также слабо детерминирована в обслуживании производственных и непроизводственных процессов. В числе разнообразных видов связи наиболее выражены следующие: телефонная, сотовая, оптоволоконная, космическая, компьютерная.

С каждым годом всё более расширяется использование сотовой связи, усложняется соответствующая техника, которая наполняется всё новыми видами обработки передаваемой информации. Сотовая связь, как никакая иная, позволяет соединить в едином информационном поле все производственные ячейки промышленного комплекса, придавая этим ему новое организационно-экономическое качество.

3. Энергоснабжение является исходной базой в размещении

полсе все производственные ячски промышленного комплекса, придавая этим ему новое организационно-экономическое качество.

3. Энергоснабжение является исходной базой в размещении промышленных объектов. Поскольку крупные генерирующие мощности сооружаются в предрасположенных к этому местах, то, естественно, возникает ситуация с разными уровнями обеспечения регионов электрической энергией. Последние годы наблюдается смещение границы в электропотреблении от промышленности в сторону комбыта. Это отражает, с одной стороны, некоторое сокращение потребления электроэнергии промышленными предприятиями по причине их сжатия, с другой – расширение использования электроэнергии населением (кондиционеры, стиральные машины, холодильники, теплые полы и т.п.).

Дефицит электроэнергии ограничивает возможности территорий в создании рабочих мест в промышленности. Это должно мотивировать региональные администрации к созданию генерирующих мощностей на своей территории или строительству линий электропередач от находящихся вблизи энергетических объектов. Поскольку распределение по территории страны энергетических потенциалов зачастую не совпадает с распределением населения, то это вынуждает федеральные и региональные власти решать задачу энергообеспечения или путем строительства электростанций на подвозимом топливе (газ, уголь, уран), или переселением людей в энергообеспеченные районы. В принципе и первый, и второй способ решения энергетической задачи имеет право на реализацию. Однако в современных условиях переселение больших масс людей сопряжено с большими затратами на создание соответствующей социальной сферы, поскольку современный россиянин вряд ли удовлетворится лишь высоким заработком на неосвоенной территории. Тем не менее, это не исключает возможности целевого промышленного освоения конкретных территорий исходя из стратегических интересов государства. Решение такой задачи требует долгосрочной программно-целевой проработки как в производственно-технологическом, так и социально-экономическом ракурсе.

Происшедшая в 2011 году авария на атомной станции Фукусима (Япония) потребовала новых решений по предупреждению и локализации возможных нештатных ситуаций в процессе их эксплуатации, защите окружающей среды и населения. Это естественным образом замедлило темпы развития атомной электроэнергетики как в мире, так и в России. Тем не менее, энергодефицитные регионы вынуждены будут обращаться к такому источнику электроэнергии. Аварии в Чернобыле (Украина) и на Фукусиме ослабили внимание к такому направлению в электроэнергетике, как реакторы на быстрых нейтронах по причине их повышенной опасности. Но мировая, и конечно российская, конструкторская мысль развивается, что дает основание ожидать новых изобретений и находок в данной области. Поэтому решение энергетической задачи по линии атомной энергетики следует осуществлять с двух направлений: модернизации проектов АЭС в части их защищенности от аварий; выбора территорий для размещения АЭС в расчете на минимизацию ущерба для экологии, а также гарантированную защищенность населения в случае нештатной ситуации на АЭС. Естественно, что размещение такого энергетического гиганта должно осуществляться на основе расчетов по

гарантированную защищенность населения в случае нештатной ситуации на АЭС. Естественно, что размещение такого энергетического гиганта должно осуществляться на основе расчетов по территории группы административных регионов (субъектов Федерации), поскольку затронет и экологию, и население, но и обогатит энергетическими ресурсами.

Размещение тепловых электростанций в качестве ограничений имеет экологический параметр, а также экономическую эффективность с точки зрения поставки топлива. Но такие объекты также сопряжены со значительными капиталовложениями, что требует глубокой технико-экономической проработки в масштабах территории, также выходящей за пределы одного административного региона. То есть задача также требует решения на надрегиональном уровне, по группе сопрягающихся регионов (транспортировка топлива, передача электроэнергии, экология и т.п.).

Теплоснабжение также представляет собой один из важных секторов производственной и непроизводственной инфраструктуры. Особенностью крупных промышленных предприятий является наличие у них собственных котельных. Те, кто не имеет таковых, вынуждены оплачивать получаемую теплоэнергию по ценам естественных монополистов, которыми стали предприятия теплосети. Логика экономического развития подсказывает, что в перспективе энергетический монополизм будет преодолен по двум направлениям: 1) промышленные предприятия, скооперировавшись, создадут собственные котельные; 2) промышленные предприятия выкупят пакеты акций у ТЭЦ и с помощью такого рычага будут влиять на политику цен.

4. Логистика является специфической областью производственной инфраструктуры. Снабженческо-сбытовые формирования могут находиться как в составе промышленных предприятий, так и представлять собой самостоятельные специализированные организации. Широкая зарубежная и определенная отечественная практика свидетельствует о концентрации логистического капитала, возникновении крупных снабженческо-сбытовых организаций регионального и межрегионального масштаба.

Региональные логистические формирования выступают крупными заказчиками продукции расположенных в зоне их действия промышленных предприятий (как правило, нескольких близлежащих регионов), а также поставщиками для них и других заказчиков различных видов материалов и изделий. Монополизм таких структур ограничивается наличием в регионах множества специализированных организаций по закупкам и сбыту продукции региона.

Что касается сбытовой деятельности, то, как показывает мировая практика, оптимальной структурой в крупном регионе является такая, в которой вокруг крупного производителя функционирует множество крупных и малых дистрибуторов. Такие организации осуществляют отбор продукции производственного предприятия и её распределение малым оптовикам и крупным продавцам.

Наряду с упорядочением материально-технического снабжения, крупные логистические организации могут выступать в роли стабилизаторов малого и среднего производственного предпринимательства. Это может обеспечиваться тем, что крупные

крупные организационные структуры могут выступать в роли стабилизаторов малого и среднего производственного предпринимательства. Это может обеспечиваться тем, что крупные «снабсбыты» (логистические организации), осуществляя закупки больших партий материалов и изделий, способны распределять их между малыми предприятиями, освобождая их от непосильных закупок крупным оптом.

Нечто подобное может происходить и со сбытом продукции малых производителей, которые не в состоянии содержать собственную дистрибуторскую сеть и магазины, но могут воспользоваться в этой части услугами крупных «снабсбытов».

Размещение крупных «снабсбытов» в регионе обуславливается расположением наиболее крупных производителей продукции и потребителей материалов и комплектующих изделий. Лучше, когда такие конторы находятся вблизи промышленных гигантов. В ситуации равномерной распределенности по региону промышленных производителей и потребителей целесообразно размещение «снабсбытов» в региональных центрах, поскольку на них завязаны основные транспортные коммуникации региона.

Практика свидетельствует о предпочтительности универсализации снабженческо-сбытовой деятельности в промышленности региона, комбинирования снабжения и сбыта продукции промышленных предприятий.

Скоординированный по территории снабженческо-сбытовой комплекс может представлять собой важный элемент хозяйственной структуры региона, связывающий воедино его производственную, сбытовую деятельность и социальную инфраструктуру.

5. Капитальное строительство представляет собой и элемент инфраструктуры, и самостоятельную отрасль производства. Такая сущностно-содержательная двойственность капитального строительства обусловлена тем, что оно в действующих промышленных предприятиях может выполнять обслуживающую функцию, расширяя производственную базу, проводя реконструкцию производства, а в новостройках – выделяется в самостоятельную производственную отрасль. Как элемент производственной инфраструктуры, капитальное строительство обусловлено характером размещения и функционирования производственных объектов, объектов социально-культурной сферы. В региональном масштабе это проявляется в распределении по территории мощностей предприятий стройиндустрии и строительно-монтажных организаций.

Во второй половине XX века в нашей стране сформировалась мощная база индустриального строительства, что позволило быстрыми темпами эффективно решать задачи производственного и социального развития территорий и поселений. На этапе рыночных преобразований 90-х годов XX века и в первом десятилетии XXI века значительная часть заводов строительных конструкций, особенно промышленного назначения, прекратила существование. Многие заводы полносборного домостроения уступили первую роль другим технологиям жилищного строительства – главным образом монолитному домостроению. Это объясняется, с одной стороны, невостребованностью в данный период мощностей промышленного строительства. В то же время благоприятная рыночная конъюнктура способствовала расширению в тот период объемов жилищного строительства, что способствовало

мощностей промышленного строительства. В то же время благоприятная рыночная конъюнктура способствовала расширению в тот период объемов жилищного строительства, что способствовало перестройке подрядных строительно-монтажных организаций и обеспечивающих их предприятий стройиндустрии. Разрастание городов, особенно региональных центров, привело к тому, что многие заводы строительных материалов и конструкций оказались окруженными многоэтажными жилыми домами, что явилось одной из дополнительных причин их производственного сжатия и ликвидации. (Один из политиков в выступлении на телеканале высказался, что современные заводы представляют собой родимые пятна советского периода на теле городов. – К сожалению, этому вряд ли можно возразить).

Современная зарубежная и отечественная практика производственного строительства характеризуется отходом от полносборного строительства из железобетонных конструкций к конструкциям из монолитного бетона, стальным каркасам с легкими заполнениями из многослойных панелей с применением пористых материалов и металлических ограждений. В стоимости промышленных объектов значительно возрастает доля оборудования (до 70%). Современные стройки наполняются ранее неизвестными эффективными ускорителями созревания растворов, пластификаторами смесей, отделочными материалами, электро- и сантехнической арматурой и т.п. В строительных процессах используется принципиально новая высокопроизводительная техника.

Всё это вызывает необходимость новых подходов к программированию развития и организации капитального строительства, придания ему повышенной гибкости, восприимчивости к новым организационным схемам и технологиям. Соответствующим образом изменяются требования к формированию кадров строительных профессий, - как инженерного состава, так и рабочих-специалистов.

5.6 СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Обеспечение промышленности квалифицированными кадрами обретает черты ключевой проблемы в решении задачи её модернизации. Подготовка специалиста, от станочника до конструктора, - это весьма затратная задача. В условиях рынка кадры перетекают туда, где выше зарплата. В результате этого получается, что готовят кадры одни предприятия (в основном крупные промышленные), а используют – другие («легкие на подъем»). В этих условиях представляется назревшим вопрос введения платности использования трудовых ресурсов территорий на предприятиях. В такой постановке одним из эффективных рычагов местных органов в управлении процессом трудоустройства населения могло бы стать установление предприятиям платежей за используемые трудовые ресурсы. Такая плата вписывается в понимание того, что на подготовку трудовых ресурсов местное сообщество затрачивает определенные средства (обучение, оздоровление, благоустройство и т.п.).

Существуют различные методики расчета размера отчислений предприятий в местный бюджет за пользование трудовыми ресурсами.

средства (обучение, оздоровление, благоустройство и т.п.).

Существуют различные методики расчета размера отчислений предприятий в местный бюджет за пользование трудовыми ресурсами. В основном они базируются на двух параметрах: 1) число нанимаемых работников; 2) фонд оплаты труда работников. В то же время дискуссионным остается вопрос относительно величины норматива оплаты, что вполне естественно, поскольку именно здесь проходит граница интересов власти и бизнеса. В определенной степени это объясняется и тем, что территории по-разному заинтересованы в размещении различных производств: есть производства с высоким уровнем оплаты труда, есть и с низким (а это – подоходный налог, существенная часть которого поступает в региональный и местный бюджет). Поэтому усреднение норматива оплаты за нанимаемых работников чревато определенными перекосами в определении размера отчислений и соответственно – в пополнении местных бюджетов. В то же время введение дифференцированной шкалы оплаты за нанимаемых работников может создать протестные настроения у определенной части предпринимателей и привести к свертыванию бизнеса. Имеется и другая проблема с введением платности за использование трудовых ресурсов. Такой «оброк» вынудит работодателей сокращать рабочие места, что особенно нежелательно в трудоизбыточных регионах. И всё же введение платности за использование трудовых ресурсов территории имеет вполне обоснованный экономический смысл, что и делает её привлекательной в ракурсе задачи целенаправленного развития промышленности.

Изменение структуры хозяйства территорий, происшедшее в соответствии с рыночными преобразованиями, скорректировало спрос на кадры. Резкое расширение снабженческо-сбытового сектора экономики повлекло увеличение потребности в маркетологах, логистах, товароведах, менеджерах по сбыту, финансистах, юристах. В то же время несколько сократился спрос на инженерные кадры и рабочих промышленности, особенно машиностроения. Увеличение объемов капитального строительства потребовало ускоренную подготовку кадров строительных профессий. Повышаются требования к квалификации инженеров и техников, рабочих массовых профессий.

В социалистическом хозяйстве подготовку кадров рабочих профессий брало на себя государство. В последующие годы по инерции такой процесс продолжает иметь место, однако в сокращающихся объемах. Обостряющийся, в связи с посткризисным промышленным оживлением, дефицит кадров рабочих профессий вынуждает искать новые формы обеспечения их подготовки. В этой связи представляется целесообразным использовать опыт японских корпораций в подготовке кадров, мотивируя российских предпринимателей к подобной деятельности. Ведь работников должен готовить именно тот, кто их использует. При таком подходе и подготовка будет в востребованных количествах, и качество обучения станет выше.

Целенаправленное формирование кадров представляет собой одно из необходимых условий обеспечения прогрессивных воспроизводственных процессов в промышленности. Повышение интенсивности труда работников, обусловленное совершенствованием техники и технологии, требует соответствующей интенсификации восстановления сил, создания благоприятных условий для

воспроизводительных процессов в промышленности. Повышение интенсивности труда работников, обусловленное совершенствованием техники и технологии, требует соответствующей интенсификации восстановления сил, создания благоприятных условий для расширенного воспроизводства трудовых ресурсов. Характерное для современных процессов в мире урбанизация, разрастание мегаполисов затронуло и российские города, многие из которых представляют собой бессистемное (беспорядочное) сочетание многоэтажных и одноэтажных жилых зданий. Известно, что европейские города создавались на небольших территориях как центры власти, ремесел и торговли. Компактность и высокая плотность заселения позволяли осуществлять благоустройство территорий; высокие требования предъявлялись к архитектуре сооружаемых объектов. Это позволяло формировать городской центр, планомерно застраивать периферийные зоны. Подобные процессы имели место и в России. Однако происходившие в СССР в годы первых пятилеток и последующий период интенсивное создание новых городов (как правило «городов-заводов», «моногородов»), а также размещение промышленности в существовавших городах существенно повлияли на систему организации социально-культурного строительства. По одному архитектурному плану были построены новые города, которые по прошествии десятилетий, из-за однообразия внешнего вида зданий, выглядят весьма непривлекательно.

5.7 ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Если в условиях административно-распределительной системы хозяйства вовлечение природных ресурсов территорий в промышленное использование в основном диктовалось центральными управленческими органами, то в современных условиях этот вопрос в значительной степени подпадает под компетенцию региональных и местных властей.

Специфика воздействия на природную среду производственной деятельности в аграрном секторе и промышленности предполагает необходимость их специального исследования и программирования с учетом их взаимовлияния в границах определенных территорий, как элементов пространственно локализованной, целостной производственной подсистемы региона. Специальную проблему представляет собой воздействие на природу городских и сельских поселений, связывающих их транспортных и иных коммуникаций, взаимовлияние социальной сферы с промышленной и аграрной.

Экономическое природопользование, составной частью которого выступает размещение промышленности, представляет собой совокупный вид человеческой деятельности, охватывающий весь спектр производственного воздействия на окружающую среду, а также использование её климато-биологических свойств для проживания или временного пребывания людей. В социально-ориентированной экономике основным принципом природопользования является социальная обусловленность производственной деятельности. Такое природопользование имеет своей целью осуществление комплексного воздействия на среду в целях повышения эффективности производства при максимальном сохранении экологических параметров территории

природопользование имеет своей целью осуществление комплексного воздействия на среду в целях повышения эффективности производства при максимальном сохранении экологических параметров территории и удовлетворении потребностей населения. Решение этих задач в интересах территорий с учетом общероссийского разделения труда призваны обеспечивать региональные и муниципальные органы власти и управления с использованием административного и экономического инструментария управления территориальным хозяйством.

По мере развития и совершенствования промышленного производства и возрастания требований населения по экологическому параметру приоритеты в природопользовании претерпевают существенные изменения.

В числе основных принципов современного природопользования можно выделить следующие:

- углубление экологических требований к промышленному производству;
- научное прогнозирование последствий природопользования и предотвращение или максимальная компенсация неизбежных последствий;
- адекватность способов природопользования конкретным условиям региона, субрегиональных территорий;
- экономическая обоснованность освоения природных ресурсов и комплексное их использование с учетом интересов регионов и поселений;
- углубление использования природных данностей, сокращение потерь при их добыче, переработке и т.п.;
- сохранение эстетических ценностей при производственном, селитебном и ином использовании территорий.

Многие виды природопользования тесно взаимосвязаны и нередко сливаются в единые комплексные системы. При этом можно сгруппировать в следующие три блока:

- 1) использование природных ресурсов:
 - добыча полезных ресурсов и их производительное потребление;
 - использование природного фактора для производства и функционирования социальной сферы;
- 2) восстановление потребленных ресурсов, их компенсация:
 - прямое восстановление возобновляемых природных ресурсов (чистый воздух; чистая вода; плодородие почв; лес и т.п.);
 - создание условий для естественного восстановления природных ресурсов (защита водоемов от высыхания и засорения; осуществление культурных лесонасаждений; укрепление берегов и др.);
 - компенсационные мероприятия по потребленным ресурсам;
- 3) охрана окружающей среды и её преобразование:
 - профилактика агрессивного воздействия производственной деятельности и поселений на природную среду;
 - устранение негативных последствий природопользования;

- профилактика агрессивного воздействия производственной деятельности и поселений на природную среду;
- устранение негативных последствий природопользования;
- экозащитные мероприятия от стихийных природных явлений (противоселевые дамбы; дренажные системы; подпорные стенки, ветрозащитные лесополосы и т.п.);
- конструктивные преобразования окружающей среды (строительство портов; организация и соответствующее обустройство природных заповедников и т.п.).

Расширение масштабов промышленного производства и его техническое совершенствование могут сопровождаться не только углублением использования природных ресурсов, но и интенсивным их восстановлением или компенсацией. Восстановление потребленных природных ресурсов предполагает как прямое целенаправленное воспроизводство потребленной их части, так и создание необходимых условий для естественного протекания этого процесса (очистка воздуха, воды, промывание засоленных почв и т.п.). Важным видом природовосстановительных работ является осуществление компенсационных мероприятий в виде рекультивации карьеров, создания в местах горных выработок рыбопродуктивных водоемов и др.

При осуществлении программных мероприятий в сфере экологии важно учитывать то обстоятельство, что под охраной природы в широком смысле данного термина понимается весь комплекс мероприятий по рациональному природопользованию и природовосстановлению. Такой подход предполагает, что на региональном срезе охрану природы следует рассматривать в сочетании с развитием и размещением производственных и социально-культурных объектов, их функционированием; охрана окружающей среды должна лежать в основе технологии природопользования (как производственного, так и корреспондирующего его социально-культурного).

Методы охраны природы могут быть как активными, так и пассивными, как прямыми, так и косвенными. К активным методам относятся такие, осуществление которых предполагает непосредственные изменения в объекте воздействия. К пассивным методам охраны природы относятся такие, применение которых не влечет заметных изменений в объектах воздействий; при этом происходит лишь нейтрализация или ограничение вредных их влияний на природу (устройство защитных «зеленых зон», организация санитарных разрывов между производственными объектами и т.п.). Применение прямых методов защиты природы заключается в прекращении отрицательного влияния непосредственно на объект охраны. В отличие от них косвенные методы сводятся к созданию необходимых изменений в элементах природной среды, которые взаимосвязаны с охраняемым объектом, что и обеспечивает эффект его защиты.

Потребности развития промышленности выдвигают на первый план задачу оптимального сочетания ускоренного роста производительных сил с гармоничным развитием природной среды. При этом даже в экологически напряженных регионах сегодня не могут быть приемлемы регрессивные тенденции в развитии производительных сил по той причине, что это не совпадает с задачами

При этом даже в экологически напряженных регионах сегодня не могут быть приемлемы регрессивные тенденции в развитии производительных сил по той причине, что это не совпадает с задачами повышения уровня жизни населения, одним из составных элементов которого выступает экология.

В современных условиях развитие производства немислимо без соответствующих мероприятий по охране природы. Это обусловлено и тем, что вредные выбросы производственных объектов нередко распространяются на большие расстояния, затрагивая другие регионы, а порой – и страны.

В общем виде задача рационального сочетания в размещенческой задаче производственно-отраслевых интересов и социальных потребностей территории представляет собой многомерную функцию и не подлежит точному решению. То есть она может решаться лишь на основе компромисса общества и бизнеса. Это объясняется тем, что местный социум заинтересован не только в расширении высокооплачиваемых рабочих мест, но и в интеллектуализации труда; он также заботится и том, чтобы условия труда и отдыха соответствовали лучшим показателям, которые могут обеспечить современные технологии производства. Наступило время, когда природозащитные мероприятия должны выполняться опережающими темпами как в производственном, так и социально-культурном строительстве.

Экологизация промышленного производства представляет собой многоэтапный процесс, происходящий в ритме развития и совершенствования техники и технологий. На первом этапе может осуществляться лишь улучшение открытой модели производства путем усовершенствования технологии; эти меры в основном направлены на сокращение вредных выбросов. На втором этапе экологизация предполагает внедрение малоотходных и замкнутых технологий, вовлечение отходов производства в хозяйственное использование. Результатом третьего этапа должны становиться системы комплексных безотходных производств.

Рациональное природопользование развивается в структуре следующего процесса: по мере насыщения территории производительными силами, с одной стороны, ухудшается экологическая обстановка, с другой – увеличиваются специализированные фонды на ликвидацию последствий хозяйственной деятельности, расширяются технологические возможности осуществления природоохранных мероприятий. В этих условиях размещенческая задача сводится к тому, чтобы привести в соответствие народнохозяйственную эффективность (интересы страны), интересы предприятия (интересы бизнеса) и интересы территории (интересы социума) с позиций экономической выгоды и экологической нагрузки.

Промышленность в современном её качестве оказывает наиболее вредоносное воздействие на природу. При этом существуют большие различия в формах и степени влияния на окружающую среду предприятий разных отраслей (пищевые, машиностроительные, горнодобывающие, химические, промстройматериалов, лесоперерабатывающие и др.). Это также обусловлено районами размещения предприятий, микроклиматом соответствующих территорий и другими специфическими факторами

горнодобывающие, химические, прометройматериалов, лесоперерабатывающие и др.). Это также обусловлено районами размещения предприятий, микроклиматом соответствующих территорий и другими специфическими факторами.

Недооценка вопросов сохранения экологического равновесия при размещении промышленных предприятий (как это имеет место на территориях горных выработок, нефтедобычи, лесоразработок, в зоне крупных химических, горно-обогатительных и др. производств) может приводить в последующем к резкому нарастанию расходов на экологические мероприятия.

Ввиду того, что процессы размещения промышленных предприятий и охраны природы тесно взаимосвязаны, одной из центральных задач регионального планирования должен быть учет экологических факторов на всех этапах решения размещенческих задач. Это обусловлено тем обстоятельством, что отраслевые структуры, как коммерческие, так и государственные, меньше, чем территориальные органы, заинтересованы в расходах на охрану природы, и при отсутствии надлежащего контроля на местах размещение предприятий может оборачиваться значительными социальными потерями.

В настоящее время весьма остро стоят задачи восстановления экологического равновесия (Кузбасс, Южный и Средний Урал и др.). В ряде мест традиционного промышленного природопользования актуализировалась проблема углубления использования природных ресурсов путем их комплексного освоения. Это объясняется тем, что в настоящее время доля затрат на природоохранные мероприятия в общем объеме промышленных инвестиций составляет от 20 до 50 процентов. К примеру, в химических предприятиях на долю очистных сооружений приходится около 40 % общей стоимости основных фондов, в цементных заводах – 50%, в черной и цветной металлургии – 20 %. Естественно, что комбинирование производственных процессов в направлении углубленной переработки добываемого сырья может способствовать сокращению соответствующих расходов.

Для многих видов промышленного производства традиционным фактором размещения выступает водопользование. Динамика этого показателя обусловлена двумя противоречивыми факторами: с одной стороны, новые промышленные технологии развиваются по пути сокращения водопотребления (оборотное водоснабжение по замкнутому циклу, безводные технологии в производстве стройматериалов и др.), с другой – возрастает водопотребление на коммунальные нужды по причине повышения требований населения к комфорту.

При решении размещенческой задачи приходится учитывать не только последствия антропогенного освоения непосредственной территории, но и издержки в прилегающих зонах. Наряду с загрязнением воздушного бассейна, снижением плодородия почв, размещаемые предприятия зачастую оказывают сильное влияние на водную обстановку. Это касается как грунтовых вод, так и открытых водоемов: озер, рек, прудов, водохранилищ.

К примеру, в Северо-Кавказском регионе одним из крупнейших источников воды является река Кубань. Её воды используют различные предприятия в основном Ставропольского и Краснодарского краев, Республики Адыгея. Предприятия, находящиеся в верховьях реки,

источников воды является река Кубань. Её воды используются различными предприятиями в основном Ставропольского и Краснодарского краев, Республики Адыгея. Предприятия, находящиеся в верховьях реки, имеют преимущество по чистоте воды. В то же время там её сравнительно небольшой дебет. У тех, что расположены в низовьях реки, наблюдается противоположная ситуация.

Поэтому при оценке стоимости воды для размещаемых предприятий представляется необходимым суммировать приведенные затраты, учитывающие как местные, так и общерегиональные деформации в водообеспеченности. Поскольку величина приведенных затрат по водообеспечению промышленных объектов в разных территориях различна (по причине различий в геологии, производственной и селитебной насыщенности и др.), должна вводиться дифференцированная плата за воду для конкретных предприятий из расчета возмещения затрат на её полную очистку.

Одним из важных экологических параметров размещения промышленных предприятий является землеобеспеченность, понимаемая как наличие достаточного по площади земельного участка для функционирования производства корреспондирующих объектов. Нередко под производство (цеха, карьеры, коммуникации и т.п.) требуется меньше площади, чем под сопутствующие природовосстановительные объекты (очистные сооружения, санитарные зоны и т.п.) и селитебные территории. Это обстоятельство является основной причиной размещения крупных «предприятий-агрессоров» вне крупных городов и постепенного выноса за их пределы ранее построенных.

При концентрации размещаемых производств на территории проявление экологического фактора происходит в разных направлениях. С одной стороны, чем выше концентрация производства, тем меньше ресурсоемкость и выброс вредных веществ в расчете на единицу продукции. С другой стороны, чем выше концентрация производства, тем больше потребление природных ресурсов и тем сильнее интегральное воздействие на природную среду различных факторов производственной деятельности.

В случае рассредоточения предприятий воздействие производства на экологию распределено по территории региона, что позволяет шире использовать природный ресурс самоочистки и за счет этого уменьшить затраты на очистные сооружения. В то же время такое рассредоточение производства влечет увеличение затрат на строительство и содержание распределенных по региону производственных объектов; выше затраты на коммуникации, доставку работников и др.

В густонаселенных регионах в связи с сокращением резервов экстенсивного природопользования возрастает значение комбинирования производств за счет утилизации отходов (вторичных ресурсов). Более полное использование материалов (металлы, лес, углеводороды и др.) способствует сокращению складов неиспользуемых отходов, сокращает расходы на транспорт. Задачи межотраслевой территориальной координации размещения производительных сил на основе учета экологического параметра предпочтительно делегировать региональным органам, поскольку лишь на этом уровне можно в комплексе оценить последствия многоотраслевого промышленного освоения территорий. Причем в

предпочтительно делегировать региональным органам, поскольку лишь на этом уровне можно в комплексе оценить последствия многоотраслевого промышленного освоения территорий. Причем, в случае размещения крупных производств такую оценку целесообразно проводить с позиций не одного, а группы соседствующих административных регионов.

Таким образом, методологические принципы эколого-экономического подхода к развитию и размещению промышленности базируются на концепции неразрывного взаимодействия территориального хозяйства и природной среды в направлении углубляющейся гармонизации такого сочетания. Одной из эффективных форм управления этим процессом могут выступать долгосрочные (на 10-15 лет) региональные программы комплексного природопользования, сочетающие в себе соответствующие отраслевые и микрорегиональные программы развития и размещения производительных сил. Такие программы могут стать центральным координирующим документом стратегического развития хозяйства территорий.

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. Сб./Росстат. – М., 2010.
2. Официальный сайт Госкомстата РФ. Главное. Предпринимательство. Промышленность. Промышленное производство. Структурная статистика предприятий. - Декабрь 2011.

Глава 6

МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

6

6.1 СТРУКТУРНОЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Состояние дел в российской экономике и анализ ее десятилетнего развития показывают, что “регенерационный подъем” после спада был обусловлен занятием российской продукцией тех “ниш сбыта”, которые образовались в результате дохода от роста экспортных цен на нефть и временного роста внутреннего спроса. На сегодняшний день ингибиторы этого процесса себя исчерпали, и он движется по инерции. В современной ситуации глобального спада мировой конъюнктуры страна будет обречена на сокращение темпов роста экономики, если не найдет внутренних источников развития, компенсирующих внешний спад.

Единственным выходом из сложившейся ситуации для обеспечения нормального и стабильного роста является качественная и

спад.

Единственным выходом из сложившейся ситуации для обеспечения нормального и стабильного роста является качественная и органическая модернизация российской промышленности.

В отсутствие сколько-нибудь выраженной институциональной и инвестиционной политики государства структурные сдвиги в российской экономике приобрели явно регрессивный характер и выразились в быстрой деградации структуры отраслей высокого технологического передела. При этом наиболее серьезный регресс охватил современные предприятия по разработке и изготовлению средств производства и, на фоне продолжающегося в мире НТП, выразился в отставании России на 15-20 лет по уровню развития ключевых технологий современного ТУ.

Большинство производств ядра современного технологического уклада практически свернуто. Сокращение производства намного превышает спад производства других видов продукции; произошло практически полное их вытеснение с внутреннего рынка импортными аналогами. При этом существенно ухудшилась структура производства: в отличие от других успешно развивающихся стран, наращивающих производство товаров с высокой добавленной стоимостью, в России увеличение ВВП обеспечивалось главным образом экспортом энергоносителей и ростом торговли.

В структуре промышленного производства резко выросла доля топливно-энергетического и химико-металлургического комплексов при сокращении доли машиностроения. Произошедшая структурная деформация российской экономики привела ее в ловушку сырьевой специализации. Об этом ясно говорит гипертрофированное повышение веса сырьевых отраслей, ориентированных на экспорт, и деградация производства товаров конечного спроса, ориентированных на внутренний рынок. Если за последние полстолетия доля ТЭК сектора в мировой экономике снизилась с 15% до 9,3%, то в России она за последние 15 лет подскочила до 19 %.

Хаотическая ломка структуры российской экономики в ходе радикальных реформ привела к ее дезинтеграции и распаду некогда целостных технологических цепочек на автономные элементы, частично встроенные во внешние воспроизводственные контуры. Имеющиеся механизмы инвестиционной деятельности неспособны решить эту задачу. Государство фактически прекратило поддерживать инвестиционные процессы, а новые рыночные институты обеспечения расширенного воспроизводства, прежде всего, банковская система и фондовый рынок, не достигли достаточного для этого уровня. Специфической особенностью современной российской банковской системы является ее дисфункциональность. Большинство российских коммерческих банков не выполняют главную функцию трансформации сбережений в производственные инвестиции. Вместе с тем, финансовые возможности предприятий реального сектора экономики, несущих основную нагрузку поддержания инвестиционной активности в экономике, весьма ограничены. Объем амортизационных отчислений, являющихся главным источником финансирования инвестиций, составляет 2,2% к объему основных фондов (в 1990 г. -14%) при необходимости их обновления наполовину.

В настоящее время ежегодный износ фондов в промышленности составляет 5-7%, а их восстановление – 1-1,5%. При этом,

необходимости их обновления наполовину.

В настоящее время ежегодный износ фондов в промышленности составляет 5-7%, а их восстановление – 1-1,5%. При этом, соотношение амортизационных отчислений и первичной стоимости основных фондов снизилось с 21% до 3,2%. Соответственно, доля амортизации в общем объеме инвестиций снизилась с 50% до 26,2%. Фактически имеется постоянный дисбаланс в пропорции примерно 3:1, и при сохранении в дальнейшем такой тенденции неизбежна полная изношенность всех основных фондов.

Невелики и возможности финансирования инвестиций за счет прибыли. За исключением экспортно-ориентированных отраслей топливно-энергетического и металлургического комплексов, в которых объем прибыли остается весьма высоким благодаря сложившейся внешнеэкономической конъюнктуре, рентабельность во внутренне-ориентированных отраслях промышленности в среднем составляет около 6%, не позволяя финансировать расширенное воспроизводство основного капитала. В результате закрепляется сырьевая структура российской экономики: основная часть капитальных вложений в промышленность концентрируется в топливно-энергетическом и химико-металлургическом комплексах.

Норма накопления (отношение объема инвестиций к ВВП), упав более чем вдвое в начале реформ, остается на крайне низком уровне 18 - 20%. Мировой опыт трансформации экономик свидетельствует о том, что страны, осуществляющие модернизацию и структурную перестройку своей экономики в течение долгих периодов, демонстрировали очень высокий уровень инвестиций. В послевоенной Европе норма накопления вплоть до 70-х годов составляла 25%. В Японии в тот же период она достигала 30%, а в Южной Корее была еще выше. В период индустриализации в СССР, а также в проводящем модернизацию экономики современном Китае, норма накопления превышала 1/3, достигая 40% ВВП.

Искусственно сдерживая денежное предложение и удерживая ставку рефинансирования на уровне, существенно превышающем рентабельность внутренне ориентированных секторов экономики, Центробанк блокирует развитие всей банковской системы, ограничивая спрос на деньги краткосрочными спекулятивными операциями и сверхприбыльными добывающими отраслями. Своей кредитно-денежной политикой Центральный банк подталкивает конкурентоспособные предприятия к кредитованию за границей, подрывая тем самым возможности роста отечественной банковской системы и финансового рынка.

Сегодняшнему правительству РФ правила игры диктует психология «экспортно-сырьевой модели» развития экономики, доминирующая у нас в стране. Когда доходы от экспорта сырья позволяют формировать бездефицитный бюджет, главной задачей становится задача финансовая - эти доходы принять, сохранить и правильно распределить. Функция развития оказывается вторичной, у власти нет ни инструментов, ни организационного ресурса, ни интереса развивать другие источники доходов.

Сегодня необходимо вырабатывать новые инструменты экономической политики и от «управления расходами» государству переходить к политике стимулирования развития «альтернативных» источников доходов, а значит - к поддержке реального сектора - малых,

экономической политики и от «управления расходами» государству переходить к политике стимулирования развития «альтернативных» источников доходов, а значит - к поддержке реального сектора - малых, средних и крупных перерабатывающих предприятий, созданию условий для развития отечественного производства, реализации эффективной программы развития тех отраслей и секторов экономики, которые вызовут новый промышленный спрос и станут локомотивами выхода страны из кризиса, своеобразными «точками роста».

Проблемы российской экономики станут очевидными, если проанализировать основные черты сырьевой модели:

- основной источник богатства в сырьевой экономике - не производительный труд, а природная рента, реализуемая через экспорт сырьевых товаров;

- экономика зависит от внешнего спроса на сырьё (от циклов конъюнктуры мировых товарных рынков). Это приводит к соответствующей политике государственного финансового и инвестиционного планирования (по принципу: «накопить стабилизационный фонд, им гасить кризисные проявления и ожидать следующего подъёма сырьевых цен»).

- Главная экономическая функция правительства - не генерирование (через стимулы) развития источников доходов страны, а казначейское распоряжение ими: принять доходы, сохранить и правильно их распределить.

- Основными субъектами сырьевой экономики являются государство и сверхкрупные сырьевые компании: они - главные работодатели и гаранты социальной сферы, они - главные источники дохода государства, именно их интересы доминируют в распределении потоков инвестиций, валютном регулировании, фискальной политике и т.д.

- Доходы, получаемые от сырьевого экспорта, перераспределяются внутри экономики, тем самым создавая внутренний спрос на импортные товары (как потребительские и промышленные). Из отечественных товаров потребляется продукция «неторгуемых» отраслей (не имеющих конкуренции с импортом) - банковской сферы, строительства, транспорта.

- Фискальная политика основывается на налогообложении не корпоративной прибыли или индивидуальных доходов, а оборота предприятий (даже если формально облагается «добавленная стоимость»). Такая политика в долгосрочной перспективе ведет к снижению привлекательности страны для капиталоемких и наукоёмких обрабатывающих производств по сравнению с экспортно-сырьевым и торговым секторами.

- Поступающие в страну денежные потоки оказывают инфляционное давление на экономику («голландская болезнь»). Для сдерживания инфляции правительства этих стран вынуждены принимать фискальные и бюджетные меры, крайне негативно влияющие на инвестиционный климат. В дополнение к этому фактору в России инфляция связана с высоким уровнем монополизации отраслей, коррупцией, низким уровнем защиты собственности и отсутствием налоговых стимулов к инвестициям и сбережению.

- Поскольку развитие обрабатывающего бизнеса не является

отраслей, коррупцией, низким уровнем защиты собственности и отсутствием налоговых стимулов к инвестициям и сбережению.

- Поскольку развитие обрабатывающего бизнеса не является приоритетом, характерной чертой сырьевой экономики становится крайне неблагоприятные условия для его ведения (рентабельность производства зачастую ниже стоимости предлагаемых ресурсов). В частности, по комфортности ведения бизнеса Россия занимает только 120 место из 181 (рядом с Непалом), согласно исследованию Всемирного банка «Doing business».

- Неблагоприятные условия ведения бизнеса ведут к низкой инвестиционной активности и стремлению к накоплению капитала не только в обрабатывающем, но и даже сырьевом секторе.

- В обществе происходит социальное расслоение: уровень доходов в сырьевом секторе в разы превышает доходы, получаемые в неразвитых секторах экономики. Поскольку сырьевой сектор обеспечивает очень незначительный процент занятых (в России - лишь 1,5%), количество «лишних» людей достаточно велико. Необходимостью занять людей частично объясняется высокая бюрократизация и коррупция: для поддержания социальной стабильности государство создаёт большое количество дешёвых рабочих мест (например, в России 38% населения получают зарплату от государства).

- Доминирование производства и экспорта сырья в качестве компонента роста ВВП среди источников пополнения бюджета и формирования ЗВР стало в последние годы характерной чертой российской экономической модели и главной причиной снижения показателей промышленного производства, капиталовложений, реальных доходов населения и в конечном итоге - ВВП.

- Поставка на экспорт сырья и использование полученных доходов для закупки товаров преимущественно с высокой добавленной стоимостью, а также для финансирования «нерыночных» отраслей, приводит к тому, что между сырьевым сектором и большинством отраслей обрабатывающей промышленности, не связанных с добычей и переработкой полезных ископаемых, сохраняются огромные различия в рентабельности производства, достигающие 12-ти раз между группой «добычи полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических» и «текстильного и швейного производства» (рис. 1).



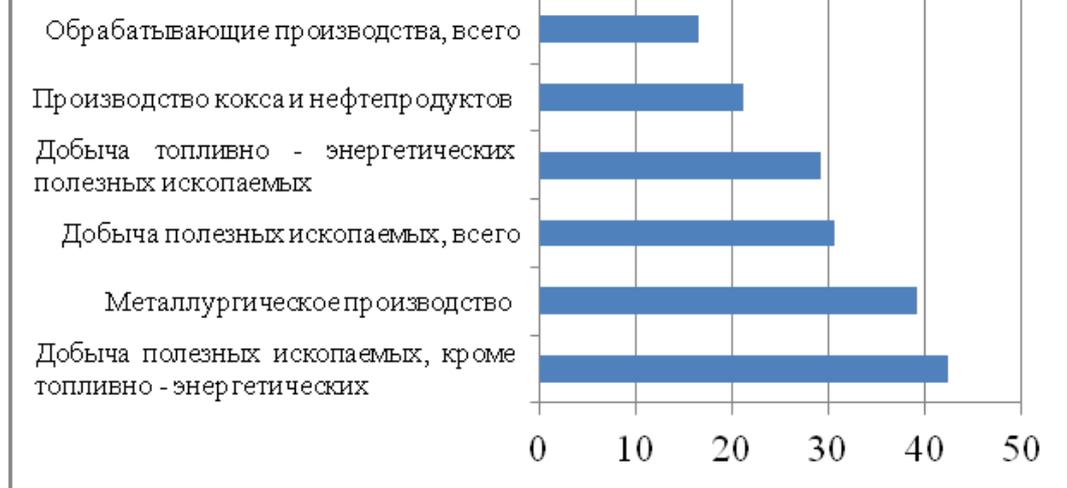


Рис. 1 Показатели рентабельности производств предприятий отдельных отраслей. Источник: Росстат.

Следствием развития в рамках действующей модели является сохраняющийся с 1990-х гг. низкий уровень и низкие темпы роста производительности труда (выработка на одного занятого в натуральном и денежном выражении). Все исследования, проводившиеся в мире в последние 20 лет, показывают, что главное средство ее наращивания - рост эффективности бизнес-процессов и оптимизация персонала. Важную роль играют конкурентная среда и общий уровень развития экономики. Технические средства производства занимают третью строчку.

Опыт показывает, что отрасли специализации России (добывающая промышленность, сельское хозяйство и др.) традиционно обеспечивают наименьший вклад в рост производительности (рис. 2). Двигателями роста ведущих мировых экономик в 1990-е гг. являлись те сектора, которые никогда не получали реальной поддержки в постсоветской России, занимающие незначительную долю в структуре экономики.

Практика показывает, что существуют бесспорные недостатки рыночного регулирования (выделены академиком А.И.Татаркиным), а именно: наличие высококонцентрированных отраслей в экономике, экстерналии, связанные с квазиинновациями, ориентация на двусторонние взаимодействия; неприспособленность к согласованию многосторонних взаимосвязанных решений, которые могут быть преодолены проведением государственной промышленной политики.

Аргументы за проведение промышленной политики в отечественной экономике могут быть представлены в следующем виде:

- ✓ преодоление дефектов рыночного регулирования и определение общегосударственных приоритетов;
- ✓ господдержка инновационной деятельности;
- ✓ поддержка государством высокотехнологических отраслей, приносящих внешние эффекты другим отраслям;
- ✓ регулирование процессов прямых иностранных инвестиций с целью недопущения негативного их влияния на экономическое развитие;
- ✓ преодоление изъянов рыночной координации отраслей посредством госгарантий по инвестициям в сопряженные отрасли;
- ✓ формирование кредитной политики государства как

✓ преодоление изъянов рыночной координации отраслей посредством госгарантий по инвестициям в сопряженные отрасли;

✓ формирование кредитной политики государства как катализатора концентрации капитала бизнесом на приоритетных направлениях развития.

Предназначение промышленной политики видится в повышении открытости экономики, с одной стороны, и необходимости сохранения ее целостности за счет синхронизации темпов развития основных экономических процессов – с другой.

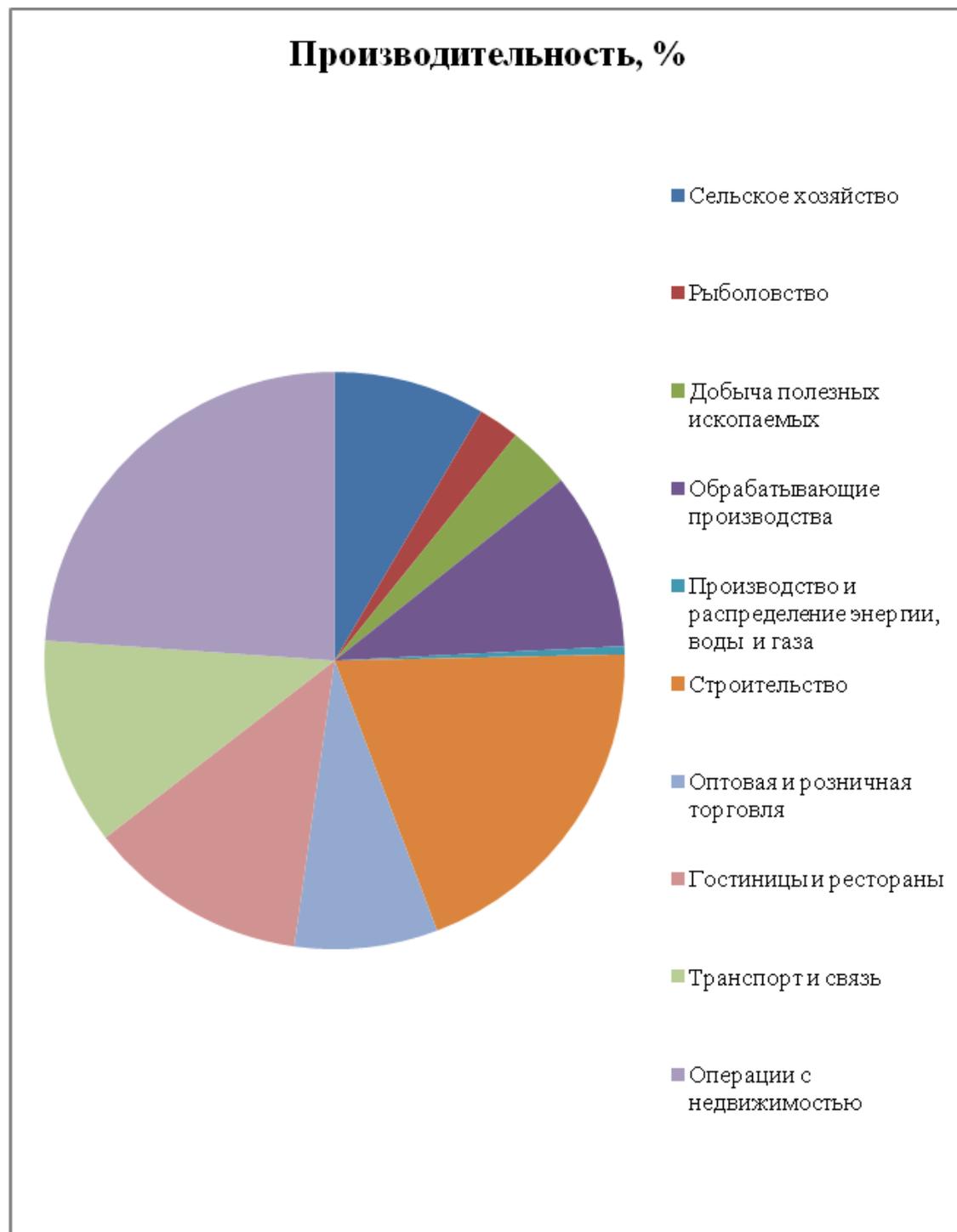


Рис. 2. Вклад отраслей в рост производительности Европы и США.
Источник: Росстат.

Современная промышленная политика России охарактеризуется рядом принципиальных особенностей:

- объектом промышленной политики становится новый комплекс процессов, составляющими которого являются промышленное

рядом принципиальных особенностей:

- объектом промышленной политики становится новый комплекс процессов, составляющими которого являются промышленное производство, а также опосредующие его экономические процессы;

- субъектом промышленной политики является государство современного типа, идентифицируемое как абстрактная корпорация, обладающая собственным юридическим лицом, включающая в себя правительственный аппарат и совокупность граждан.

Наиболее слабыми местами отечественной промышленности являются:

- общее технологическое отставание от мирового уровня;
- несоответствие структуры промышленного производства параметрам, характерным для экономик развитых индустриальных стран;
- отсутствие соответствующей инфраструктуры, ее обслуживания и навыков сбыта продукции;
- низкий уровень управления и организации, особенно в управлении финансовыми ресурсами;
- слабая инвестиционная активность и бюджетный дефицит.

Состояние государственных финансов оказывает определяющее воздействие на реальную экономику, как в части выполнения бюджетных обязательств, так и в качестве стимулятора повышения инвестиционной активности и переориентации финансовых потоков со спекулятивных финансовых рынков в сферу материального производства.

Промышленная политика – это экономическая политика с позиций товарного производства, составной элемент государственного строительства, направленный на трансформацию отечественной экономики в одного из мировых лидеров по параметрам технологичности, производительности и качества.

"Промышленная политика" ("industrial policy") означает не только "секторальную политику", но и политику государства по содействию выхода промышленности из структурного кризиса за счет:

- 1) преодоления несоответствия между возникающей новой технико-экономической парадигмой промышленного развития и институциональной структурой общества;

- 2) завершения структурной перестройки промышленности в рамках единства технологической, отраслевой и институциональной перестройки как важнейшего этапа циклического развития структуры промышленности.

При формировании промышленной политики может быть использована типология экономических систем, разработанная Институтом экономики РАН.

В качестве типовых систем, определяющих развитие промышленного сектора, предлагается рассмотрение следующих их видов:

- ▲ системы субъектов как совокупность государственных и муниципальных органов, хозяйствующих, научных и общественных организаций, способных влиять на развитие промышленного комплекса;

- ▲ системы субъективных действий (решений, законов), принимаемых субъектами по развитию промышленного комплекса;

комплекса;

▲ системы субъективных действий (решений, законов), принимаемых субъектами по развитию промышленного комплекса;

▲ системы объектов - совокупность организаций, предприятий, фирм, юридических и физических лиц, реализующих воспроизводственные функции в сфере промышленности;

▲ системы конечных объективных результатов, представленных совокупностью показателей, всесторонне и полно отражающих происходящие в объекте количественные и качественные изменения функционирования промышленного комплекса.

Системный подход к пониманию промышленной политики означает также, что государство должно не только поддерживать хозяйствующих субъектов, но и формировать приоритеты реализации промышленного потенциала и структурных преобразований, учитывать особенности экономического развития территорий, инициировать развитие благоприятной институциональной среды.

При разработке промышленной политики на базе системного подхода особое внимание необходимо обратить на согласованность и взаимный учет требований, предъявляемых к другим видам государственной политики, а также их запросов к формированию целей, принципов, форм и методов реализации промышленной политики.

Каждая экономическая система осуществляет функции, во-первых, по созданию, поддержанию существования, развитию и взаимодействию других систем; во-вторых, по ограничению или прекращению функционирования или взаимодействия других систем и, в-третьих, по поддержанию собственного существования и развития.

Все системы проходят определенные стадии жизненного цикла. В частности, промышленная политика на разных этапах функционирования и развития отрасли реализует специфические цели с позиции формирования ее структуры.

Центральное звено промышленной политики - создание современного высокотехнологичного, конкурентоспособного индустриального комплекса, а ее следствие - изменение структуры производства.

В современной промышленной политике должны быть учтены принципиальные особенности, которые отличают ее от традиционного понимания сущности этого понятия:

▲ объектом такой деятельности являются не только отдельные отрасли, производства, корпорации, но и производители товаров и услуг - частные предприниматели;

▲ субъект промышленной политики - государство современного типа, трактуемое как абстрактная корпорация, обладающая собственным юридическим лицом, включающая в себя правительственный аппарат и совокупность граждан, имеющая четко определенные границы и существующая только на основании признания другими государствами;

▲ государственная промышленная политика сегодня формируется как национальная, когда равноправными участниками ее разработки и реализации выступают не только государство и бизнес, но и научные и общественные организации, институты гражданского общества;

▲ размывание отраслевых границ за счет диверсификации в новые виды товаров, активизации деятельности по инсорсингу и аутсорсингу,

общественные организации, институты гражданского общества;

▲ размывание отраслевых границ за счет диверсификации в новые виды товаров, активизации деятельности по инсорсингу и аутсорсингу, а также кооперации с компаниями из других отраслей привело к формированию экономики отраслей, тесно связанных между собой. Это снизило роль и значение отраслевой политики, предопределило переход к конкурентной политике, политике структурного "перепроектирования" промышленности с целью создания конкурентоспособной промышленности (от industrial policy к industrial competitiveness policy);

▲ в процессе такого "перепроектирования" происходит конвергенция технологий, связанная с реализацией принципиально новых возможностей информационных, нанотехнологий, возрастающего влияния ускоренного технологического развития на сферу потребления. В этих условиях центральной составляющей промышленной политики становится инновационная политика, позволяющая сформировать новое технологическое ядро. Это направление экономической деятельности становится важнейшим, ибо существующий сегодня отечественный фонд накопления не может выполнять функцию расширения воспроизводства на инновационной основе.

Сегодня промышленная политика России носит ярко выраженный импортозамещающий характер: огромные субсидии в сельское хозяйство и отрасли обрабатывающей промышленности идут за счёт эксплуатации доходного экспортноориентированного сырьевого сектора; механизм денежного перераспределения опирается на сдерживание внутренних цен на сырьевые товары, топливо и энергию, на прямые поставки сельскому хозяйству и льготные кредиты промышленности, на внушительную кредиторскую задолженность предприятиям ТЭК, на дешёвый импорт, присутствующий на российском рынке из-за отсутствия протекционистских мер, неразвитости правовых актов, общей деградации отечественного производства.

При всех импортозамещающих тенденциях в российской экономике, отечественные товаропроизводители не в состоянии удовлетворить внутренний спрос, отдавая солидную его часть на откуп импортируемым товарам. Поэтому проблема России видится не в импортозамещающей политике, а, скорее, в отсутствии чёткой стратегии экономического развития, в том числе и импортозамещающей.

Необходимо использовать положительные качества импортозамещающей промышленной политики (стабильная занятость, удовлетворение внутреннего спроса и т.п.) в синтезе с позитивными качествами экспортноориентированной модели (международное сотрудничество, улучшение конкурентоспособности национальной промышленности, участие в международном разделении труда). Такой синтез описанных выше моделей на основе инновационного развития даст экономике необходимый толчок к промышленному росту.

Взаимоотношения инновационного процесса с рыночной экономикой весьма противоречивы. С одной стороны, в рамках рыночных отношений проявляются такие стимулирующие инновационную деятельность критерии, как социальная активность, творческая инициатива, селекционная способность рынка обеспечивать

рыночных отношениях проявляются такие стимулирующие инновационную деятельность критерии, как социальная активность, творческая инициатива, селекционная способность рынка обеспечивать отбор и выживание наиболее эффективных и адаптированных новаций.

С другой стороны, рыночные отношения не могут считаться совершенными для воздействия на инновационные процессы, поскольку в поведении хозяйствующих субъектов рынка преобладают краткосрочные, конъюнктурные решения, в то время как инновационная деятельность, как и инвестиционная, рассчитана на долгосрочный период; происходит игнорирование внепроизводственных факторов – экологии, социальной сферы и т. п.

Поэтому, для эффективного функционирования инновационной деятельности необходимо её государственное регулирование, для чего и предназначена инновационная модель промышленной политики.

Инновационная модель способствует развитию машинообрабатывающего комплекса, станко- и приборостроению с высокой добавленной стоимостью производимой продукции.

Недостатками инновационной модели можно считать необходимость расходования огромных денежных средств на развитие инновационной инфраструктуры и обновление производственного аппарата промышленности; неизбежно высокую роль государства в экономике страны, применяющего во многом не рыночные методы стимулирования инновационного развития производства.

Учитывая огромную капиталоемкость данного процесса, разумным представляется проведение селективной промышленной политики на основе инновационного развития по отдельным конкурентоспособным отраслям (предприятиям), что будет способствовать, во-первых, быстрому развитию этих отраслей (предприятий) и закреплению их конкурентных преимуществ на рынке, а, во-вторых, избавит от затратного и малоэффективного процесса развития тех отраслей, которые не могут в данный момент «состояться» с идентичными отраслями (предприятиями) в рамках разделения труда.

6.2 ДОЛГОСРОЧНЫЕ СТРУКТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Идентифицируем основные факторы, тормозящие экономический рост российского промышленного производства.

В области финансов предприятий это, прежде всего, достаточно тяжёлое налоговое бремя на товаропроизводителей, что приводит к снижению уровня конкурентоспособности предприятий и уровня экономической эффективности самого производства, поскольку значительно ограничивает прибыль, остающуюся в распоряжении предприятий (по отношению к денежной массе налоговые сборы долгое время составляли 200%, а в последнее время опустились до 150%, при том, что в США это соотношение равно 34%. Это означает, что наша налоговая система постоянно выводит из обращения частного сектора такие большие суммы живых денег).

Важнейшим фактором также выступает низкий внутренний платёжеспособный спрос. Новая социальная политика должна поддерживать не только незащищенные группы населения, но и те, что способны к инновациям, т. е. средний, или, как его называют эксперты, креативный класс. Доходы и социальные установки которого позволяют

поддерживать не только незащищенные группы населения, но и те, что способны к инновациям, т. е. средний, или, как его называют эксперты, креативный класс, доходы и социальные установки которого позволяют выбирать модели трудового поведения и потребления. Это не означает отказа от борьбы с бедностью — нужно сохранять социальную стабильность. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума снизилась с 29% в 2000 г. до 13,1% в 2010 г., но социальная острота проблемы сохраняется. Минимальная зарплата заметно выросла, но примерно у трети работников зарплата менее 1,5 прожиточного минимума, а у каждого пятого — ниже прожиточного минимума. Среди бедных трудоспособного возраста растет доля экономически неактивного населения. «Началось воспроизводство бедных с одновременным формированием у них особой субкультуры бедности». В 2009 г. 6,3 млн. мужчин трудоспособного возраста не выражали желания работать; в 2000 г. таких было 5,9 млн. Это означает рост числа получателей социальной помощи и люмпенизацию населения.

Одним из факторов, ограничивающих возможности роста производства и реализации продукции отечественных производителей, является недостаточно развитая инфраструктура, которая не отвечает требованиям свободного движения товаров. Товарообменные операции стали одним из узких мест процесса воспроизводства. В ходе проводимых экономических реформ произошло нарушение товародвижения и существовавших между хозяйствующими партнёрами взаимосвязей, увеличение количества промежуточных звеньев в процессе продвижения товаров к потребителям, возрастание издержек, цен и т.п. Слабое развитие получили информационные услуги, так необходимые предпринимателям для ведения успешного бизнеса: в настоящее время недостаточно организационных структур, располагающих информацией о функционировании товарных рынков и элементов их инфраструктуры (информация о спросе, товарном положении, ценах, конкурентоспособности, условиях продажи, формах обслуживания).

Рынок транспортно - экспедиционных услуг формируется в основном стихийно, причём идёт интенсивный процесс их дезинтеграции, в то время как во всём мире идёт процесс интеграции мелких перевозчиков в крупные логистические компании и товарораспределительные центры, которые позволяют рационализировать процесс движения грузов, обеспечить экономию на общесистемных затратах и получить максимальный экономический эффект.

Слабая инвестиционная и инновационная активность российского бизнеса определяется целым рядом причин. Главными из них являются сложившаяся экспортно-сырьевая структура экономики и связанная с ней необходимость всё большего переключения финансовых ресурсов сырьевого экспорта на инвестиции для поддержания производства в самих же экспортноориентированных отраслях в силу ухудшения условий добычи и первичной переработки сырья. Доля инновационно-активных промышленных предприятий в российской экономике составила всего 5%, в развитых экономиках - свыше 30%. Инновации осуществляют около 2,1 тысяч отечественных предприятий, что значительно ниже мировых показателей. Структура затрат на

составила всего 5%, в развитых экономиках - свыше 30%. Инновации осуществляют около 2,1 тысяч отечественных предприятий, что значительно ниже мировых показателей. Структура затрат на инновации не претерпела каких-либо значительных изменений: хотя по сравнению с 2000 г. затраты на исследования и разработки выросли на 31%, на приобретение машин и оборудования – на 28%, на технологическую подготовку производства – на 21%, как и в предыдущие годы доминируют затраты, связанные с внедрением нововведений (62%). Основным источником финансирования инноваций остаются собственные средства предприятий (74%). Кредиты и займы, учитывая высокие процентные ставки, использовались предприятиями на эти цели (финансирование инноваций) весьма ограничено – 14%; на долю государства, включая бюджеты всех уровней, в 2009 г. пришлось лишь 4,4% всего финансирования.

Нынешние приоритеты инновационной деятельности во многом обусловлены слабой внешней конкурентоспособностью отечественных товаров. Российские предприятия в значительной мере ориентированы сейчас на диверсификацию своего производства, внедрение импортозамещающей продукции в целях наиболее оптимального и скорого удовлетворения внутреннего спроса (основная задача, по мнению 85% инновационно-активных предприятий, состоит в расширении ассортимента выпускаемой ими продукции).

Инвестиционный спад в России действительно во многом обусловлен ограниченными возможностями внутренних накоплений, а также кризисным обесцениванием основного производственного капитала, однако было бы неверным считать дефицит национальных сбережений единственной и основной причиной «инвестиционного голода». Гораздо важнее то, что в масштабах всего национального хозяйства предельная производительность капитала отрицательна, т.е. каждый рубль, вложенный в производство, не только не создаёт новой стоимости, но и уменьшает уже имеющуюся.

В этой связи возможны варианты точечного инвестирования, которые, в отличие от массовых инвестиций, на которых, кстати, и нет особых средств, смягчат отрицательные последствия капиталовложений и будут исполнять роль ориентиров для основного потока инвестиций в случае, когда их вложения окажутся удачными.

Серьёзные ограничения на осуществление реконструкции и рост промышленного производства в ближайшие годы будет накладывать неудовлетворительное состояние основного производственного капитала, в силу морального устаревания которого отечественная промышленность лишилась значительной части своей материально-производственной базы, необходимой для дальнейшего экономического роста.

Неудовлетворительное техническое состояние производственного аппарата российских предприятий обусловлено его возрастными параметрами и отсутствием достаточных инвестиций на обновление основного оборудования.

Изменение технического состояния основных фондов Российской Федерации за последние 20 лет (1989-2009 гг.) можно охарактеризовать следующими показателями:

- степень износа увеличилась с 35,1% до 46,3%;
- коэффициент обновления снизился с 63% до 42%;

следующими показателями:

- степень износа увеличилась с 35,1% до 46,3%;
- коэффициент обновления снизился с 6,3% до 4,2%;
- коэффициент выбытия снизился с 2,4 до 1,0%.

Как видно из приведенных данных, все показатели движения основных фондов РФ за исследуемый период показали отрицательную динамику. Российские федеральные ведомства оценивают данный показатель по России в 45-65%, а исследовательские центры РФ - минимум в 60-65%. По официальным оценкам, износ основных фондов электростанций к настоящему времени превышает 40%. В подотраслях машиностроения износ основных производственных фондов приближается к 70%, в большинстве подотраслей агропромышленного комплекса и лесной промышленности - от 55 до 70%. Коэффициент обновления ОПФ в 2010 г. в 1,5 раза ниже, чем в 1990 году. Наиболее высокий уровень износа характерен для ОПФ электроэнергетики, химической и нефтехимической промышленности, машиностроения и металлообработки, топливной промышленности. Сравнительно меньший износ основных фондов наблюдается в крупных и средних строительных организациях. Уровень износа основных фондов в энергомашиностроении в среднем по РФ превышает 55%, а в ряде регионов страны он близок к 70%, в развитых странах этот показатель едва достигает 20%.

Есть два пути решения этой проблемы: закупки оборудования за рубежом и реанимация собственного машиностроения.

Первый путь может привести к технологической зависимости от зарубежного производителя и кредиторов. Поэтому более рационально технологическое и кадровое укрепление отечественных профильных подразделений. Целесообразно тесное сотрудничество с российскими компаниями сквозного инжиниринга в энергомашиностроении. Это позволит развивать собственную технологическую базу, а в более широком контексте, - сокращать технологическое отставание от зарубежья.

Негативные тенденции наблюдаются в таком важном для общего экономического развития страны секторе, как ТЭК. В электроэнергетики, нефтедобывающей, угольной, газовой промышленности проектный ресурс оборудования исчерпан более чем на 45%, а в нефтеперерабатывающей – на 70%. Инвестиции же в ТЭК продолжают сокращаться: в электроэнергетики – более чем на 18%, нефтедобывающей промышленности – на 9%, нефтеперерабатывающей – на 8,5%, угольной – на 14%. В результате используются физически и морально устаревшие основные фонды.

В силу высокого физического и морального старения значительная часть промышленно-производственного аппарата оказалась не востребованной рынком. Загрузка мощностей на протяжении последних лет балансирует на уровне 50%. Как результат, в целом ряде промышленных секторов российской экономики загрузка мощностей опустилась до критически низкого уровня, причём на отдельных предприятиях – далеко за границы технологической окупаемости и безубыточного функционирования производства (т.е. ниже так называемой «точки безубыточности»). Так, мощности, например, в лёгкой промышленности оказались загруженными всего на 19%, в промышленности строительных материалов – на 35%, в химической и

называемой «точки безубыточности»). Так, мощности, например, в лёгкой промышленности оказались загруженными всего на 19%, в промышленности строительных материалов – на 35%, в химической и нефтехимической – на 44%, менее всего загружены мощности в оборонной промышленности – 12-13%.

Сохраняются низкие возможности наращивания экономической динамики в стране за счёт повышения загрузки простаивающих производственных мощностей. Проведенные расчёты показывают, что для обеспечения прироста ВВП за счёт дозагрузки простаивающих производственных мощностей на 5-6% в год, потребуется ежегодное увеличение загрузки мощностей как минимум на 11-12%, что в современных условиях очень сложно осуществить.

Однако незагруженные мощности не могут рассматриваться, по известным причинам, в качестве долговременного фактора устойчивого экономического роста. Многие из них, вероятно, уже утрачены для национальной экономики и без соответствующей реконструкции не смогут быть вовлечены в хозяйственный оборот.

С учётом нынешнего уровня загрузки мощностей, резерв интенсивного повышения загрузки мощностей для экономического роста практически исчерпан. Значительное повышение дозагрузки устаревших мощностей баз дополнительных инвестиций в модернизацию производства затруднено в силу таких причин, как их физическая изношенность и дезинтеграция сопряжённых технико-технологических связей; низкая конкурентоспособность продукции, производимой на указанных мощностях; финансовые ограничения, которые неспособны в краткосрочной перспективе обеспечить полную финансовую поддержку столь значительного прироста оборотного капитала при задействовании мощностей. Так же ограничивающими факторами вовлечения неиспользуемого основного капитала в хозяйственный оборот выступают технологическая несопряжённость мощностей в силу разного износа отдельных звеньев производственного аппарата и жёсткие ресурсо-сырьевые ограничения, поскольку увеличение загрузки мощностей потребует наращивания поставок сырья по импорту.

Таблица 1

Проблема трудовых ресурсов

	Физический	Человеческий капитал	Природно-ресурсный
Россия	20%	15%	65%
Западные страны	20%	65%	15%

Источник модернизации не столько валовой внутренний продукт страны, даже при эффективном распределении, сколько оптимальный состав ресурсов. Под ресурсами здесь понимается совокупность возможностей – экономических, демографических, финансовых, природных и т.д. Некоторые из ресурсов (такие, как природные) величины постоянные, другие (демографические) изменяются медленно, а некоторые (валовой внутренний продукт, золотовалютные резервы) - достаточно быстро. В связи с этим государство должно обеспечить оптимизацию использования совокупных ресурсов на основе анализа состояния и прогнозов развития страны. Из таблицы 1

резервы) - быстро). В связи с этим государство должно обеспечить оптимизацию использования совокупных ресурсов на основе анализа состояния и прогнозов развития страны. Из таблицы 1 видно, что определенной соответствие наблюдается в секторе физического капитала России и Запада, показатели же человеческого капитала и природно-ресурсного строго противоположны. Проблема сегодня заключается еще и в том, что отставание в решении задач развития человеческого, социального капитала ведет к созданию неверных прогнозов и стратегических планов развития экономики и государства.

Сокращение по разным причинам численности занятых, прежде всего квалифицированных кадров в высокотехнологичных и наукоёмких отраслях, становится заметным фактором, ограничивающим рост производства в отечественных отраслях, в первую очередь в машиностроении.

Основная масса работодателей и самих работников не заинтересована в дальнейшем повышении профессиональной квалификации и росте результативности труда. Периодичность повышения квалификации практически всех категорий персонала продолжает расти и составляет для руководителей и специалистов в среднем 7 - 8 лет, в то время как в странах Западной Европы этот показатель равен 3 - 5 годам. Программы обучения работников на предприятиях ориентированы в основном на получение первичной квалификации (в виде упрощённых требований). Практически отсутствуют программы, связанные с подготовкой работников высшей квалификации, занимающихся решением проблем качества производимой продукции, продуктивности труда, повышения уровня мотивации работников и пр.

Уровень профессиональной подготовленности работников отечественных предприятий, состояние организации внутрифирменной подготовки кадров, фактическое отсутствие в практике работы предприятий программ повышения качества и продуктивности являются серьёзными сдерживающими факторами обеспечения их конкурентоспособности как в плане качества производимой ими продукции, так и в плане трудоёмкости и неэффективности использования ресурсов, что влияет на цену продукции.

Успешное решение данных проблем требует перехода от механизма ускоренного приобретения обучающимися навыков, необходимых для выполнения определённой работы, к комплексу взаимосвязанных мер целенаправленного воздействия на качество рабочей силы, посредством интеграции и постоянного развития индивидуальных знаний, навыков и умений работников в области качества, производительности, технологии и организации работы предприятия для обеспечения его внутренней и внешней конкурентоспособности.

Решая проблему обеспечения производств трудовыми ресурсами компании могут проводить сравнительную оценку качества имеющейся рабочей силы.

Результатом такой оценки является интегральный показатель качества рабочей силы, который представляет собой средневзвешенную величину пяти составляющих:

- трудовое законодательство и тарифные соглашения;
- соотношение между уровнями заработной платы и производительности труда;

- трудовое законодательство и тарифные соглашения;
- соотношение между уровнями заработной платы и производительности труда;
- трудовая дисциплина и отношение к труду;
- уровень квалификации работников;
- уровень мотивации к повышению эффективности труда.

Полученные экспертные оценки каждой из составляющих взвешиваются исходя из следующих значений весов: 30, 30, 25 и 15 соответственно. Получаемые таким образом интегральные показатели для каждого исследуемого субъекта (региона) делят условно на четыре группы в зависимости от величины показателя:

66-100 баллов – регионы, благоприятные для размещения производства;

51-65 баллов – регионы, приемлемые для размещения производства;

36-50 баллов – регионы, неочень благоприятные для размещения в них производства;

менее 35 баллов – регионы, не подходящие для размещения какого-либо производства.

Данные оценки широко используются промышленными и финансовыми предприятиями для определения наиболее эффективных точек приложения капитала («точек роста»).

Значительное негативное влияние на рост производства оказывают высокий уровень цен (инфляция) и ценовые диспропорции хозяйственного оборота, образующие искажённую структуру перераспределения денежных средств между секторами экономики.

В основе проблем с ценообразованием лежит процесс формирования издержек и себестоимости производимой российскими предприятиями продукции, на величину которых оказывают влияние налоговые ставки, стоимость используемых материалов, количество посредников и их маржа на оказание услуг, стоимость различных подрядных работ и услуг, затраты на обслуживание основных фондов, норма прибыли.

В составе цен отечественных товаропроизводителей высока доля энергоматериалов и транспортных расходов в силу климатических и территориальных особенностей.

Так, доля транспортной составляющей при различной дальности перевозок во внутривнутрироссийском сообщении составляет:

- по каменному углю около 40% в его себестоимости;
- по минеральным удобрениям – 25%;
- по лесным грузам – 30%;
- по нефтепродуктам – 20%;
- по чёрным металлам – 15%.

Энергоёмкость отечественных производителей основных видов продовольствия (говядина, свинина, баранина, масло, сахар и др.) за период 1997 – 2007 гг. увеличилась в 3 раза. Если в 1997 г. доля энергоносителей в себестоимости основных видов сельскохозяйственной продукции составляла 20%, то в 2007 г. превысила 60%. Межотраслевые диспропорции цен выражаются в том, что цены на продукцию отдельных отраслевых производств не покрывают производственных издержек

сельскохозяйственной продукции составляла 20%, что в 2007 г. превысила 60%. Межотраслевые диспропорции цен выражаются в том, что цены на продукцию отдельных отраслевых производств не покрывают производственных издержек.

Очевидно, что не в любых экономиках могут быть установлены цены, обеспечивающие расширенное или хотя бы простое воспроизводство во всех отраслях, независимо от того, устанавливает ли эти цены рынок или административный орган. Потенциально это возможно лишь тогда, когда экономика базируется на технологиях, обеспечивающих продуктивность матрицы коэффициентов технологических затрат относительно условий воспроизводства.

Финал инфляционной спирали непродуктивной экономики – не переход к рынку, а ликвидация обеих отраслей. Одна из них прекратит свою деятельность первой, а вслед за ней и другая, поскольку для ее производства требуется продукция ликвидированной отрасли. Сроки сворачивания производственных мощностей ограничиваются лишь размерами их накопления до начала функционирования в описанном режиме “ценовой войны” и возможностями извлечения дополнительных доходов для покрытия финансового дефицита.

Инфляционная спираль непродуктивной экономики является опасной институциональной ловушкой – устойчивым институтом саморазрушения экономики. Устойчивость институциональной ловушки обычно объясняется заинтересованностью экономических агентов в следовании устанавливаемым ею неэффективным нормам поведения. Хозяйствующие субъекты в непродуктивной экономике не могут отказаться от таких норм, поскольку без взаимного ответного повышения цен будут вынуждены остановить производство, т. е. ликвидировать себя как производителей.

Выйти из институциональной ценовой ловушки в непродуктивной экономике за счет повышения цен невозможно. Таким образом, рыночными свойствами обладают только продуктивные экономики, и только они могут эффективно функционировать по правилам рынка, рекомендуемым либеральной экономической доктриной.

6.3 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Основными направлениям промышленной политики, применительно к условиям современной России, могут выступить следующие:

институциональные преобразования, направленные на создание условий по повышению инвестиционной и инновационной активности;

- максимизация доходов бюджета, в том числе за счет увеличения налогооблагаемой базы предприятий реального сектора экономики;

- оптимизация структуры госсобственности, ставящая цель повышения результативности и эффективности деятельности хозяйствующих субъектов;

- повышение ликвидности объектов госсобственности посредством предпродажной подготовки, улучшения финансово-экономической деятельности предприятий;

- интеграция промышленных предприятий с финансовыми и торгово-посредническими организациями по производству и реализации конкурентоспособной продукции;

деятельности предприятий;

- интеграция промышленных предприятий с финансовыми и торгово-посредническими организациями по производству и реализации конкурентоспособной продукции;

- подготовка потенциала предприятий для реализации федеральных целевых программ в области промышленного производства.

Долгосрочный этап промышленной политики, включающий модернизацию промышленности, должен обеспечить формирование инновационного, конкурентоспособного промышленного регионального комплекса, обеспечивающего улучшение социально-экономических условий жизни населения.

Успешность проведения промышленной политики во многом определяется продуманным механизмом ее реализации. В частности, должен получить развитие проектный подход, предполагающий реализацию приоритетных промышленных проектов различного масштаба (см. рис. 3). В рамках проекта как инструмента промышленной политики соединяются административные, финансовые, структурные, технологические и рыночные ресурсы.

Рис. 3 Проектный подход

Указанный выше подход на практике удачно сочетается с кластерным подходом (рис. 4), который выступает не только как средство достижения таких целей промышленной политики как структурные изменения, модернизация экономики, повышение её конкурентоспособности, усиление инновационной направленности, но и как мощный инструмент регионального развития.

Для кластера характерно наличие "ядра" кластера- крупного промышленного предприятия или научно-исследовательского центра, вокруг которого группируется множество средних и мелких предприятий. В рамках кластера, пользующегося государственной поддержкой, успешно решаются особенно сложные для нашей страны проблемы коммерциализации инноваций.

Функциями центральных органов власти в сфере активации и

поддержкой, успешно решаются особенно сложные для нашей страны проблемы коммерциализации инноваций.

Функциями центральных органов власти в сфере активации и развития кластеров должны стать следующие:

- ▲ продвижение идеи кластеров, ее «адвокатирование» (по аналогии с идеей полезности конкуренции);

- ▲ формирование и развитие хозяйственных агломераций посредством реализации инфраструктурных проектов. Включение механизмов частно-государственного партнерства;

Агропромышленный кластер

Рис. 4 Кластерный подход в реализации промышленной политики

- ▲ информационная, методическая и образовательная поддержка процессам активации и развития кластеров. Выявление и мониторинг кластеров в РФ (макро подход);

- ▲ усиление межрегионального развития кластеров.

Эффект совместных действий в таком случае выше простой суммы индивидуальных усилий. Это приращение является синергическим эффектом, который возникает вследствие функционирования интегрированных структур. Основываясь на этом положении, к основным синергическим преимуществам интегрированных промышленных структур можно отнести:

- рост производительности труда за счет повышения уровня концентрации и специализации производства;

- обеспечение инновационного развития, совершенствование производственного аппарата, обновление номенклатуры, ассортимента и качества выпускаемой продукции;

- развитие диверсификации производства;

производственного аппарата, обновление номенклатуры, ассортимента и качества выпускаемой продукции;

- развитие диверсификации производства;
- совершенствование структуры управления.

Основной задачей интегрированной промышленной структуры с момента ее создания становится разработка и осуществление плана мероприятий по предметной и технологической специализации предприятий, вошедших в данную структуру. Для каждого предприятия должен быть определен четкий производственный профиль, устранен параллелизм выпускаемой продукции, четко определено место в производстве в соответствии с наиболее подходящими технологическими условиями и экономической целесообразностью.

При всех различиях в определении сути промышленной политики можно прийти к выводу, что она не может обойтись без мер государственного регулирования в трех основных областях: подготовки институциональной базы промышленного развития, формирования ресурсной базы развития, плюс НТП, вслед за передовыми средствами производства сформируется адекватный им управленцев-рыночников, инженеров, промышленных рабочих.

Механизм реализации промышленной политики предполагает осуществление непрерывного мониторинга состояния потенциала промышленности.

Важнейшим элементом механизма реализации промышленной политики является методическое обеспечение выбора критерия селективной поддержки промышленных предприятий (подробно рассматривается в работах академика А.И.Татаркина). Функциональная модель модернизации промышленных предприятий обеспечивает ряд возможностей развития предприятий.

— Модель обеспечит механизм сценарного анализа, т.е. оперативного сравнения использования различных инструментов управляющего воздействия на долгосрочные структурные проблемы модернизации промышленности.

— В модели будет реализован механизм агрегации секторов промышленности и стратегий развития на основе критериев селективной поддержки предприятий.

— Оптимизационный механизм модели имеет возможность реализовывать выходные параметры модели.

Критериями селективной поддержки промышленных предприятий в рамках предлагаемой модели предлагается обозначить:

- показатели транспарентности;
- показатели социальной ориентированности предприятия;
- показатели инновационности;
- показатели рентабельности;
- показатели производительности труда;
- показатели энергоэффективности;
- показатели конкурентоспособности.

Предлагаемая модель реализуется в несколько этапов:

1-й этап – идентификация структурных проблем модернизации

– показатели конкурентоспособности.

Предлагаемая модель реализуется в несколько этапов:

1-й этап – идентификация структурных проблем модернизации промышленного сектора;

2-й этап – подбор отдельных инструментов управляющего воздействия;

3-й этап - выбор основополагающих инструментов, разрешающих долгосрочные структурные проблемы модернизации промышленного сектора;

4-й этап - агрегация секторов промышленности и стратегий развития на основе критериев селективной поддержки промышленных предприятий;

5-й этап – получение, анализ, оценка, корректировка выходных параметров модели;

6-й этап – достижение интегрального результата.

В результате проведенного исследования можно сформулировать следующие выводы:

1. Модернизация экономики и общества – системная модернизация в условиях низкой системной эффективности российской общественной системы, где изменений требуют все подсистемы. Внесистемная постановка проблемы не даст результатов, искажает суть и сущность модернизации.

2. Развитие производств с высокой добавленной стоимостью – задача, которая потребует в современных экономических условиях не столько инноваций (ввиду несоответствия уровня состояния активов и развития НТП), сколько построения новых производств и секторов хозяйств.

3. За счет каких ресурсов их создавать? Модернизационные ресурсы возникнут в результате стыковки макро и микроэкономических уровней экономики, обеспечивающей взаимопроникновение банковского и промышленного капиталов и формирования финансового капитала. Финансовый капитал позволит сформировать эффективное распределение собственности, т.е. задать систему социально-экономических субъектов общественного производства.

4. Стратегия модернизационных изменений должна включать в себя:

- многоуровневую (институциональную) систему экономики;
- объект с системой кругооборотов капитала, продукта, дохода;
- синергетическое развитие в условиях самоорганизации.

5. Инвестиции необходимо направлять в те предприятия (точки роста), которые обеспечат предложение на формируемый спрос в соответствующем сегменте рынка, т.е. необходим первичный анализ спроса, далее инвестирование в предложение.

6. Внести радикальные изменения в Налоговый кодекс, напрямую связанные с промышленной политикой и инвестициями в основной капитал:

- порядок размещения налога на добавленную стоимость капитальных вложений;
- отнесение на затраты расходов на НИОКР независимо от их результатов;
- изменение в налогообложении венчурных инвестиций;

- отнесение на затраты расходов на НИОКР независимо от их результатов;
- изменение в налогообложении венчурных инвестиций;
- специальный налоговый режим для информационно-коммуникационных технологий;
- создание особых моделей взаимодействия хозяйствующих субъектов (технологических кластеров, центров коллективного использования оборудования, прототипирования новых товаров, маркетинговых исследований рынков местных товаропроизводителей) и т.д.

Литература

1. Голиченко О.Г., Казанцев А.К., Рубвальтер Д.А. Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере. – М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Дубровский В.Ж., Романова О.А., Татаркин А.И. Динамика корпоративного развития. Экономическая наука современной России / 2004.
3. Клейнер Г.Б., Нагрудная Н.Б., Качалов Р.М. Формирование стратегии функционирования инновационно - промышленных кластеров. - М.: ЦЭМИ РАН, 2007.
4. Стратегическое планирование и развитие предприятий. / Материалы Десятого всероссийского симпозиума. Москва, 14–15 апреля 2009 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. В 4-х частях. – М.: ЦЭМИ РАН, 2008. – 803 с.
5. Стратегия модернизации Российской экономики. Под ред. акад. В.М. Полтеровича. - М.: Алетейя, 2010. - 424 с.
6. Теория и практика институциональных преобразований в России. / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 10. - М.: ЦЭМИ РАН, 2008.

Глава 7

ДИНАМИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ: РИСК НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

Объективные процессы изменения характеристик отдельных институтов и институциональной среды в целом определяют потенциальные возможности позитивного социально-экономического развития. В то же время, динамика институциональных систем, равно как и проблемы институциональной устойчивости, относятся к числу недостаточно изученных процессов (см. например, (Клейнер, 2004)). Как справедливо отмечают Э.Г. Фуруботн и Р. Рихтер (2005) «... самое общее представление о природе институциональной устойчивости позволяет признать, что невозможно ограничить людей какими-либо по желанию созданными институциональными рамками и полагать, что эта конструкция будет нормально работать». Изменение сущности или

позволяет признать, что невозможно ограничить людей какими-либо пожеланию созданными институциональными рамками и полагать, что эта конструкция будет нормально работать». Изменение сущности или искажение функций может произойти с институтом любого типа. А поскольку изменение экономических институтов, как правило, является результатом действия множества факторов, то понятно, почему попытки «заморозить» институциональную динамику с помощью узконаправленных нормотворческих усилий оказывались неэффективными.

В данном разделе монографии изложены результаты исследования и классификации видов и направлений нежелательных изменений отдельных экономических институтов, а также итоги анализа сложившейся в России к настоящему времени институциональной среды. Исследование базируется на предположении, что изменения могут быть следствием: во-первых, эволюции институциональных систем, то есть, появления новых институтов или отторжения действующих и, во-вторых, деформации (преднамеренной или хаотической) параметров функционирования уже существующих институтов. Изменения экономических институтов трактуются в работе как проявления некоторых факторов риска нежелательных изменений содержания экономических институтов или факторов риска нежелательного применения институтов в реальной экономической деятельности.

7

7.1 ВИДЫ ИЗМЕНЧИВОСТИ ХАРАКТЕРИСТИК ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

Рассмотрение различных аспектов изменения основных принципов или способов применения институтов базируется на определении институтов, введенном в работе Г.Б. Клейнера (2004, с. 19), как «... относительно устойчивых по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные или неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц, организаций) и их групп».

Очевидно, что институты в процессе своего существования могут вести себя по разному: оставаться неизменными в течение достаточно длительного периода времени, исчезать (прекращать свое действие, отменяться), эволюционировать, корректироваться путем внесения поправок в действующие нормы, либо скрытно (неявно) изменять способы применения или объекты применения, смещать сферы применения норм и т.п.; заменяться другими, переставать применяться, переходить из неформальных в формальные и т.п. При этом подразумевается, что нормы по своему формальному содержанию продолжают оставаться теми же, но изменяются по своей «применительной» практике. В частности, Г.Б. Клейнер (2004, с. 22) выделяет такие изменения «применительной» практики:

- меняется фактический носитель института (совокупность агентов, которые реально следуют норме, фиксируемой данным институтом)

выделяет такие изменения «применительной» практики:

- меняется фактический носитель института (совокупность агентов, которые реально следуют норме, фиксируемой данным институтом) при неизменности номинального носителя института (то есть, всей совокупности агентов, к которым относится действие данной нормы);

- меняется номинальный носитель института;

- меняется функциональное пространство института, то есть преднамеренно или произвольно меняется предназначение или область использования данного института

Таким образом, в процессе своего «функционирования» институты могут эволюционировать, то есть изменять со временем – плавно или скачками – свое содержание. Эти вопросы рассматривались Г.Б. Клейнером (2004, раздел 4) в рамках исследования институтогенеза. В частности им систематизированы факторы, порождающие изменения страновой институциональной структуры:

- макроэкономические изменения, вызванные внутристрановым макроэкономическим управлением,

- такие же изменения, вызванные внешними факторами,

- «институциональные сделки», совершенные на «рынке институтов»,

- случайное зарождение институтов и последующий естественный отбор по критерию эффективности, метаконкуренция как конкуренция между институтами;

- драматические эпизоды истории (кризисы, войны, революции и т.п.);

- технологический прогресс;

- целенаправленная инновационная деятельность;

- «праздное любопытство», нецеленаправленное экспериментаторство;

- самозарождение институтов;

- институциональное проектирование, то есть сознательная целенаправленная деятельность, ориентированная на организацию институтов;

- «трансплантация» (заимствование) институтов;

- институциональная инерция, движение институциональной структуры по ране экзогенно заданной исторической траектории;

- «трение» или взаимодействие институтов»;

- общая цикличность развития.

За время, прошедшее со времени выхода в свет результатов исследования институтогенеза (Клейнер, 2004), дала о себе знать еще одна совокупность ролевых факторов, вызывающая изменение характеристик или характера функционирования институтов и которую с известной долей условности можно было бы назвать «деформаторы институтов». Деформатор институтов – это социально-экономический агент, использующий несовершенство (или незавершенность становления) институциональной нормы для извлечения нелегитимной выгоды, наносящей ущерб пространству функционирования института. В качестве агента в данном случае может выступать группа экономических субъектов, носителей специального интереса. Причем эта группа лиц не всегда представляет собой организационно оформленную совокупность экономических субъектов. Деформатор искажает содержание института, смещает границы его применения, нарушает границы позитивной области применения института и тем

оформленную совокупность экономических субъектов. Деформатор искажает содержание института, смещает границы его применения, нарушает границы позитивной области применения института и тем самым компрометирует позитивный институт и, в конечном свете, снижает его общественную эффективность.

Известна точка зрения, согласно которой можно усмотреть и вывить цель формирования институтов. Действительно во многих случаях, относящихся главным образом к формальным и специально выращенным институтам, такую цель можно выразить эксплицитно. И тогда можно формулировать задачу оценки качества институтов и даже оценки целевой эффективности института, хотя решение и той и другой задачи представляется весьма нетривиальной задачей. Например, известны попытки связать функционирование институтов с общественной экономической эффективностью и экономическим ростом и развитием (см. ссылки в статье (Полищук, 2008)). Тем не менее, вербальная (например, на семантическом уровне, то есть, когда постановка оперирует дескриптивными понятиями и избавлена от неоднозначно определенных терминов, синонимов, омонимов и т.п.) постановка такой задачи представляется прагматически очень важной.

Если принять точку зрения, согласно которой, по крайней мере, некоторые институты имеют вполне определенное предназначение, то можно, ориентируясь на ряд источников (Полищук, Полтерович, Вольчик), рассмотреть виды негативной деформации функционирования экономических институтов в отечественных реалиях.

Развивая типологию «нецелевого» функционирования институтов, предложенную Л. Полищуком (2008), можно предложить в качестве рабочей, следующую классификацию видов деформации функционирования институтов:

- нежелательное применение действующих институтов;
- «подчинение (захват) институтов» группой агентов;
- экзактация институтов;
- мутация и мимикрия институтов;
- институциональные ловушки.

Фактически все приведенные здесь классификационные группы относятся к тем или иным способам воздействия групп специальных интересов на параметры функционирования институтов.

Теория институциональных ловушек, объясняющая появление устойчивых неэффективных институтов, подробно изложена в монографии В.М. Полтеровича «Элементы теории реформ» (М.: Экономика, 2007). Поэтому в данной работе сосредоточимся на других видах деформации институтов.

Понятно, что деформация функционирования опорных институтов может привести к более существенным негативным последствиям, нежели деформация неопорного института. Поскольку в случае опорных институтов деформация функционирования института через «куст» взаимосвязанных институтов будет «доведена» до большего числа носителей. Поэтому при оценке риска в таком случае надо выделять эффекты усугубления последствий.

Здесь же надо отметить роль информационного фактора, который может способствовать распространению деформации в институциональном пространстве, например, за счет положительной

выделять эффекты усугубления последствий.

Здесь же надо отметить роль информационного фактора, который может способствовать распространению деформации в институциональном пространстве, например, за счет положительной обратной связи при распространении информации о примерах нелегитимного искажения действующей нормы. При этом в отличие от рассмотренных в (Клейнер, 2004, с. 187-188) случаев распространения позитивной информации, распространение информации о безнаказанном манипулировании институтами в чьих-то корыстных интересах (в каком-то смысле об «апробации» способов обхода закрепившихся позитивных норм) может быть воспринято другими недобросовестными агентами в своих также неблагоприятных целях.

7.2 РИСК НЕЖЕЛАТЕЛЬНОГО ПРИМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

К нежелательным способам применения действующих институтов можно отнести следующие:

- эксплуатация информационной асимметрии
- манипулирование институтами;
- использование института в качестве инструмента маскирования предосудительной деятельности;
- подключение неимманентных данному институту ресурсов;
- использование института в интересах узкой группы агентов («захват» института).

Эксплуатация информационной асимметрии состоит в злоупотреблении доверием потребителей в том случае, когда потребитель не может достоверно оценить качество предоставляемых продуктов и услуг. Используя объективную невозможность априорной оценки качества услуг, недобросовестные производители снижают качество, экономя благодаря этому на собственных издержках. В качестве примера обычно приводится институт некоммерческих организаций (НКО). Преимуществом НКО перед коммерческими структурами считается дополнительные гарантии качества, основанные на неявном предположении о том, что вследствие отказа от присвоения прибыли НКО не заинтересованы в экономии издержек за счет ухудшения ненаблюдаемого качества и извлечения таким образом выгоды за счет неинформированных потребителей (Hansmann H. The Role of Nonprofit Enterprises // Yale Law Journal. 1980. Vol. 89. № 5. Цит. по Полищук, 2008). Жертвами такого использования института НКО оказываются и потребители, и добросовестные НКО, которые вследствие роста недоверия к сектору в целом испытывают нехватку ресурсов для поддержания на прежнем уровне масштабов своей деятельности и качества производимых продуктов или услуг.

Аналогичная ситуация возникла в сфере высшего профессионального образования, где снижение качества образования привело к фактической девальвации вузовского диплома. Таким образом, в целом институт высшего образования перестал функционировать как инструмент приобретения знаний или квалификации, а превратился в средство получения «корочки», то есть, формального свидетельства об окончании вуза, доверие к качеству которого оказалось существенно подорванным. Подробнее этот случай

квалификации, а превратился в средство получения «корочки», то есть, формального свидетельства об окончании вуза, доверие к качеству которого оказалось существенно подорванным. Подробнее этот случай будет рассмотрен ниже, как пример институциональной мимикрии.

Манипулирование институтами состоит в использовании в неблагоприятных целях «серых зон» в законодательстве, то есть тех положений нормативных актов, которые оставляют поле для интерпретаций. В силу объективной невозможности предусмотреть все ситуации, которые могут встретиться на практике, законы оставляют принятие решений в таких случаях на усмотрение суда. В качестве примеров такого манипулирования институтами можно указать на неправомерное использование налоговых льгот и использование института банкротства (несостоятельности) для перераспределения собственности.

Манипулирование налоговыми льготами состоит в уклонении от уплаты налогов путем использования привилегий, прямо не предназначенных для экономических агентов данного типа. Однако, недобросовестные налогоплательщики, воспользовавшись нечеткостью законодательства, представляют свой бизнес (свою деятельность) как формально подпадающий под действие некоторой налоговой льготы. В то время как получение налоговой льготы не вытекает из сути и обстоятельств ведения бизнеса.

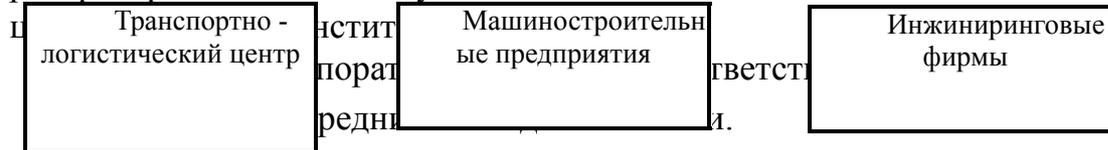
Институт банкротства, который в России регулируется Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» в редакции 2009 г. и рядом статей в сопряженных кодексах (уголовный, об административных правонарушениях и т.п.), по своему замыслу должен быть эффективным механизмом финансового оздоровления и улучшения качества управления предприятием. Правовые нормы регулирования процедур банкротства могут преследовать следующие цели (Радыгин, Симачев, 2005):

- на макроуровне – снижение уровня хозяйственных рисков в экономике путем ликвидации неэффективных производств, обеспечение перераспределения промышленных активов в пользу эффективно работающих предприятий, развитие конкурентной среды;
- на микроуровне – защиту прав кредиторов, обеспечение финансовой дисциплины, повышение надежности кредитного обращения, проведение реорганизации предприятий и их финансовой реструктуризации, повышение качества корпоративного управления, перераспределение собственности в пользу «эффективных» владельцев, смену неквалифицированных менеджеров, внедрение рациональной системы управления на предприятиях.

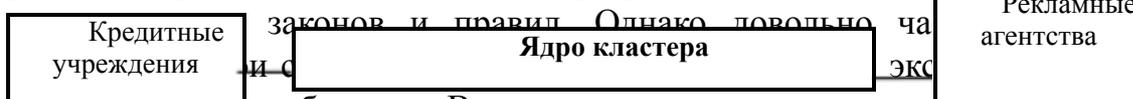
Как свидетельствуют результаты анализа эволюции правовой базы, экономических и институциональных условий применения процедур банкротств, специфических целей использования института банкротства, мотивов и объектов применения конкретных процедур институт несостоятельности оказался востребованным в основном как инструмент перераспределения собственности, особенно в отношении потенциально привлекательного крупного бизнеса (Радыгин, Симачев, 2005). В то же время этот институт оказался безнаказанным средством для рейдерских захватов экономически состоятельного бизнеса, вывода активов и иных форм передела собственности. Как отмечает (Полищук, 2008, с. 33), судебная защита в силу подверженности арбитражных судов давлению со стороны органов власти и других заинтересованных

для рендерских захватов эконормативности деятельности бизнеса, выводе активов и иных форм передела собственности. Как отмечает (Полищук, 2008, с. 33), судебная защита в силу подверженности арбитражных судов давлению со стороны органов власти и других заинтересованных сторон, не смогла предотвратить нежелательное использование института банкротства, не лишая этот институт дееспособности.

Институты как инструменты маскирования предосудительной деятельности. Позитивные институты иногда используют как инструмент прикрытия для маскирования предосудительной с общественной точки зрения деятельности и придания ей видимости легитимности и включенности в данный институт. На практике распространены такие случаи использования в этих неблагоприятных



Институт корпоративной социальной ответственности бизнеса выполняет важную общественную роль, способствуя решению социальных экологических, и этических проблем, которые в силу разных причин оказываются неразрешимыми для официально



социальной ответственности. Однако довольно часто это приводит к сговору между бизнесом и властью, что способствует снижению инвестиций бизнеса в социальные проекты, а также к снижению налогов на бизнес, а также к сокращению транзакционных издержек. Однако достижению таких договоренностей и тем самым наносит значительными потерями для общества, интересами которого пренебрегают в негласных сделках между чиновниками и предпринимателями (Полищук, 2006).

Другим примером того же рода является использование института проектного финансирования для сокрытия проблем. Такими являются так называемые «однодневки», которые берут на себя налоговые, таможенные или иные преимущества, на которые участники сделок не имеют права, или криминальную часть сделки, а затем становятся недоступными для преследования. Как показывают исследования (Полищук, 2008), привлечение посредников в процесс прохождения административных барьеров усугубляет вред коррупции, создает «институциональную защиту» коррумпированной бюрократии от реформ и делает неизбежным обращение к «прикрывающим» посредническим услугам.

Приведенные примеры показывают, что случаи маскирования под легальные институты сокращая издержки деятельности, наносящей обществу урон, способствуют росту ее масштабов и также, как в случае с эксплуатацией информационной асимметрии, компрометирует основной институт и препятствуют его полноценному целевому применению.

Подключение неимманентных данному институту ресурсов, состоящее в использовании так называемого «императивного ресурса» – еще один способ деформации функционирования институтов, института частной собственности. Суть концепции императивного ресурса, который ввела в рассмотрение Е.М. Скаржинская (2002, 2009), состоит в способности агентов в рамках института частной

института частной собственности. Суть концепции императивного ресурса, который ввела в рассмотрение Е.М. Скаржинская (2002, 2009), состоит в способности агентов в рамках института частной собственности менять соотношение переговорной силы между участниками сделки в пользу его обладателя.

Если представить, как это делает Р.И. Капелюшников (2008), спецификацию прав собственности как институциональный оптимум, достижение которого обусловлено наличием статуса легальности (формального признания прав) и статуса легитимности (неформального признания прав). В российской экономике, как показано в работе (Институт частной собственности ..., 2004), оба статуса, и легальности и легитимности, носят нечеткий, размытый характер. Нечеткий характер статуса легальности приводит к тому, что участники контрактов исходят из нечетких определений законности существующих де-факто правомочий собственника, создающих опасность их конфискации государством и проблематичность их защиты от присвоения контрагентом. При таких условиях, приобретает значение переговорная сила участников контракта, поскольку в условиях неполной спецификации прав собственности на стадии *ex post* возникает коммуникационный процесс по поводу распределения дохода между участниками контракта (Renegotiations). Если имеет место нечеткая легальность, то неизбежен коммуникационный процесс между участниками контракта и организациями, от которых зависит признание действий участников контракта легальными или нелегальными. Таким образом, нечеткая спецификация прав собственности создает предпосылки для заключения неполных контрактов и к стремлению агентов к увеличению своих переговорных сил.

Переговорная сила имеет все основные качества ресурса – ценность, редкость, платность (Скаржинская, 2002), а так как действие этого ресурса основано на силе, принуждении, имеет повелительный характер, то автор правомерно называет этот ресурс императивным ресурсом. Императивный ресурс не поддается ни количественному измерению, ни верификации, имеет ценность лишь в контракте между его владельцем и покупателем, однако. Действие этого ресурса изменяет характер функционирования соответствующего экономического института, в данном случае, института частной собственности. В частности, как показано в работе (Скаржинская, 2009), может вызвать такое искажение института частной собственности, которое приводит к перераспределению собственности в пользу менее эффективного собственника.

Использование института в интересах узкой группы агентов. Несмотря на то, что институты, особенно так называемые опорные (иногда их называют базовыми, ключевыми или протоинститутами), обладают свойствами общественных благ (то есть служат интересам общества в целом), распространены случаи использования некоторых институтов для извлечения выгоды узкой группой агентов за общественный счет. Фактически имеет место «захват» института или подчинение его функционирования узкогрупповым интересам в нескольких формах (Полищук, 2008):

➤ присвоение узкой группой агентов функций государственного регулирования институтов;

нескольких формах (Полищук, 2008).

- присвоение узкой группой агентов функций государственного регулирования институтов;
- подчинение института правосудия;
- использование процессов децентрализации власти в интересах узкой группы агентов.

Риск захвата государственного регулирования, как отмечают эксперты, особенно велик в странах с переходной экономикой, где завышенные административные барьеры вытесняют малый и средний бизнес в неформальный сектор. Фактически это захват госрегулирования крупным бизнесом, который, преодолевая административные барьеры с относительно меньшими издержками, извлекает ренту, а общественное благосостояние несет вследствие этого чистые потери.

Аналогичную роль играет подчиненный (захваченный) узким группам агентов институт правосудия, обеспечивая этим агентам нерыночное перераспределение собственности и дохода. Вследствие этого искажаются экономические стимулы, а экономика лишается источников роста.

Процессы децентрализации власти, приближая налоговую и бюджетную политику к местным нуждам, провоцируют возрастание риска захвата общегосударственных институтов экономически и политически доминирующими – в некотором конкретном регионе – группами интересов. Это фактор риска особенно существен при слабости гражданского общества в регионах, отсутствии традиций и опыта реального самоуправления и т.п.

7.3 РИСК ПРИОБРЕТЕНИЯ ИНСТИТУТОМ «НЕИМОВЕРНЫХ» ФУНКЦИЙ (РИСК ЭКЗАПТАЦИИ ИНСТИТУТОВ)

Институциональная экономическая теория концентрирует свое внимание на правилах и ограничениях, в рамках которых действуют экономические агенты. При этом наблюдаемые изменения практики применения институтов можно рассматривать как отражение влияния групп специальных интересов на динамику институциональной организации экономики.

Функционирование того или иного института проявляется в текущих взаимодействиях экономических агентов: организаций, групп специальных интересов, индивидов. Эти взаимодействия могут быть направлены на изменения существующих институциональных ограничений или на закрепление неэффективной с точки зрения государственных интересов системы институциональной структуры, но увеличивающие отдачу для некоторых групп специальных интересов. При этом технологические и институциональные изменения не всегда приводят к закреплению эффективных институтов и технологий. Например, существование в некоторых сложных системах зависимости от предшествующей траектории, как следует из неозволюционной концепции, может способствовать отбору и закреплению неоптимальных вариантов институционального развития. Примеры такого укоренения неэффективных институтов и институциональных ловушек в ходе рыночных преобразований в России рассмотрены в

вариантов развития. Примеры такого укоренения неэффективных институтов и институциональных ловушек в ходе рыночных преобразований в России рассмотрены в работах (Полтерович, 2007, 2008; Нуреев, 2009).

Объяснению феномена отбора и закрепления неэффективных институтов может способствовать включение в анализ понятия экзаптации (Вольчик, 2009), заимствованного из антропологии. Классический пример экзаптации из антропологии - это способность человека к письму как побочный эффект сформировавшегося строения ладони и пальцев. Под экзаптацией институтов в институциональной экономике предлагается понимать использование уже существующего института в новой функции. Экзаптация не является прямым следствием естественного отбора, а представляет собой нейтральную поведенческую вариацию, которая со временем могла бы оказаться полезной и способной повысить приспособляемость практикующих ее индивидов. Экзаптация может быть полезной, позитивной и вредной, негативной.

Основная идея экзаптации может быть проиллюстрирована на примере технологических инноваций: технология, которая была первоначально отобрана (разработана) для одного использования, обязана своим последующим успешным существованием (процветанием и распространением) тем своим свойствам, которые выявились случайно. Экзаптация может приводить к формированию условий для такого выбора траектории развития, который является побочным результатом других основных выборов. Для процесса экзаптации важными являются временной аспект и исторический контекст, которые фактически определяют траекторию социального отбора институтов и практику их применения.

Важную роль в процессе социального отбора институтов и их экзаптации может сыграть государственная экономическая политика, если она формирует позитивные институциональные ориентиры для большинства экономических субъектов. В то же время известные примеры неудачного государственного регулирования в некоторых случаях являются следствием нежелательной экзаптации институтов. При этом анализ механизмов отбора институтов следует проводить в контексте действий групп специальных интересов, которые могут быть заинтересованы во внедрении и функционировании некоторой институциональной инновации или экзаптации института. Ибо функционирование того или иного института связано с текущими взаимодействиями некоторых агентов.

Негативные стороны экзаптации обычно связывают с так называемыми устойчивыми группами специальных интересов. Под группой специальных интересов обычно понимают совокупность агентов, которые характеризуются совпадением экономических интересов, и на которых действуют избирательные стимулы для совместного производства коллективного блага. Группы с особыми интересами могут создавать структуры для лоббирования политических и экономических решений и нормативных актов, олигархические и монополистические структуры, а также сами участвовать в перераспределении благ.

Группы с особыми интересами могут осуществлять экзаптационные процессы, которые замедляют экономический рост, снижая скорость перераспределения ресурсов между сферами

Группы с особыми интересами могут осуществлять экзептационные процессы, которые замедляют экономический рост, снижая скорость перераспределения ресурсов между сферами деятельности или отраслями в ответ на появление новых технологий или условий. Один из очевидных способов, которыми они добиваются этого, – лоббирование помощи для выхода из затруднительного положения фирм, потерпевших фиаско, что приводит к отсрочкам платежей и затрудняет перемещение ресурсов в те сферы деятельности, где они могли бы обеспечить большую продуктивность. Внедрение институциональной инновации группой специальных интересов: той или иной политической элитой, олигархами и др. – почти всегда предполагает получение каких-то выгод и осуществляется с этой целью. Часто эти выгоды связаны с процессами распределения собственности. Поэтому институт власти-собственности можно считать логическим результатом, продуктом действия узких групп специальных интересов.

В период радикальной трансформации институциональной структуры (так называемый трансформационный кризис) в экономике резко сокращается количество обменов, происходит разрушение старых групп специальных интересов. Однако институты, которые остаются от старого порядка, продолжают существовать в начальный период нового этапа развития экономической системы. Вследствие чего бывает трудно изменить вектор институционального развития новой экономической системы. В то же время в такой период может происходить разрушение старых групп специальных интересов и как следствие этого может быть кардинально преобразована вся институциональная структура системы путем импорта или трансплантации институтов (Полтерович, 2001). Таким образом, в период трансформационного кризиса создается большинство экономических институтов, которые будут определять тип и качество институциональной структуры до наступления нового кризиса, поэтому в этот период и непосредственно после него велик риск «институциональных мутаций», о которых подробнее будет сказано ниже.

В то же время наличие институциональной инерции, вследствие которой индивиды не могут быстро менять свое понимание хозяйственного процесса и, соответственно поведение в сочетании со свойством комплементарности институтов способствует определенной устойчивости институтов, в том числе и неэффективных.

Вследствие эффекта экзептации институты, определяющие правила и ограничения деятельности хозяйствующих субъектов, не всегда эволюционируют от менее эффективных к более эффективным, кроме того, относительно неэффективные институты могут стабильно существовать долгое время. Следовательно, эти свойства и характер эволюции экономической системы должны приниматься во внимание при разработке мер государственного регулирования институционального устройства. Эволюционно сложившиеся в российской экономике проявления дисфункции институтов в значительной степени являются результатом действия групп специальных интересов, которым определенные состояния неравновесия выгодны, а от их позиций зависит введение новых формальных правил и формализация бытующих неформальных

специальных интересов, которым определены состояния неравновесия выгодны, а от их позиций зависит введение новых формальных правил и формализация бытующих неформальных практик. Таким образом, следует признать, что стабильные группы специальных интересов, извлекающие ренту от существующих институциональных ограничений, могут воспроизводить институциональные изменения независимо от эффективности того или иного института. Более того, в этом случае институты, вследствие экзоптации, могут не выполнять функций, ассоциирующихся с их названием.

7.4 РИСК ПЕРЕРОЖДЕНИЯ ИНСТИТУТОВ: МУТАЦИЯ И МИМИКРИЯ

Широко распространено мнение о том, что эволюция институтов также как и эволюция живых организмов протекает, как правило, в трех формах: рекомбинации системных элементов, мутации и симбиоза (см. например, Балацкий, 2006). При эволюции института в форме институциональной рекомбинации системных элементов происходит обмен отдельными системными элементами между конкурирующими институтами. В этом случае институт-реципиент перестраивает свою работу на основе принципов, заимствованных у других институтов-доноров. При этом само заимствование представляет собой форму имитационного поведения, которое направлено на выживание и укрепление позиций института и не затрагивает его исходных целевых установок.

Эволюция института в форме институционального симбиоза происходит за счет создания различных форм объединения конкурирующих институтов. В этом случае институт-реципиент на определенное время, на определенных условиях и по определенным направлениям кооперируется с институтом-донором. Подобное объединение альтернативных институтов обеспечивает их обоюдовыгодное существование.

Между тем возможна и более радикальная эволюция институтов путем институциональной мутации, при которой модифицируются не только отдельные структурные элементы института-реципиента, но претерпевают изменения и его исходные целевые установки, что и приводит к определенному искажению (эволюции) исходного института. В данном случае самосохранение института происходит не только за счет изменения его внешних проявлений, но и за счет частичного изменения его сущности и содержания. Вопросы анализа мутации институтов затрагивались в работах ряда авторов (Заславская, 2002; Клейнер, 2004; Балацкий, 2006).

Некоторые авторы отмечают, что при мутации института никогда не происходит полного перерождения института; некая сущностная сердцевина института все равно сохраняется, что и позволяет говорить об эволюции института, а не о его исчезновении с одновременным появлением нового института. Частным случаем институциональных мутаций выступает институциональная мимикрия, под которой понимается такое изменение содержания института, которое обеспечивается при минимальном изменении его внешней формы. При институциональной мимикрии институт может фактически полностью менять прежние целевые установки при их формальном сохранении.

понимается также изменение содержания института, которое обеспечивается при минимальном изменении его внешней формы. При институциональной мимикрии институт может фактически полностью менять прежние целевые установки при их формальном сохранении. Таким образом, внешне он остается прежним институтом, в то время как на самом деле это уже совсем другой институт, то есть, связь и преемственность с прежним институтом остается чисто внешней. Как правило, мутировавшие институты и институты с развитым механизмом институциональной мимикрии являются неэффективными и выступают в качестве разновидности институциональных ловушек.

Процесс институциональной мимикрии возникает в ходе самостийного развития и эволюции институтов. Между тем данный эффект может возникнуть и в качестве одного из видов дисфункций трансплантируемых институтов (Полтерович, 2001). Таким образом, феномен мимикрии можно рассматривать как в широком, так и в узком значениях. Механизмы мутации и мимикрии институтов приводятся в действие, как правило, каким-то внешним толчком, например, экономическими реформами. Если в начале реформ степень неравновесия экономики была достаточно велика, то при осуществлении реформы, сопровождающейся изменением системы хозяйствования (правил игры), возникает так называемая переходная рента (доход), перераспределение которой на некоторое время становится главным мотивом действия экономических агентов. Такое поведение людей в литературе получило название рентоориентированного поведения. Если раньше доход от деятельности некоего института присваивался одной группой участников (например, государством), то в процессе реализации реформы он переходит в ведение другой группы (например, частного собственника). В этом случае сохранение дохода от некоего института предполагает сохранение самого института, однако контроль над ним переходит в другие руки, что приводит к изменению неформальных (внутренних) целевых установок деятельности института, то есть к его мутации. Е.В. Балацкий (2006) анализирует феномен мимикрии экономических институтов на примере симптомов, характерных для отечественного высшего образования. Это, в частности, такие симптомы: постепенное исключение из университетских программ теоретических дисциплин, работа в университетах как «вторичная» занятость преподавателей, несоответствие объявленного и реального содержания преподаваемых дисциплин, мнимый контроль со стороны государства, поверхностный характер конкуренции в форме войны брендов, формирование системы лоббирования и системы двойных стандартов и т.п. Вывод, к которому он приходит, тем не менее, достаточно оптимистичен: «... университеты являются далеко не единственным экономическим институтом, который за прошедшие годы реформ овладел методами институциональной мимикрии. ... Вместе с тем не следует воспринимать рассмотренное явление как абсолютно фатальное. Опыт показывает, что подобные процессы характерны не только для России, но и для многих развивающихся стран мира. Кроме того, любая хозяйственная система способна в определенные моменты времени в ответ на генеральную негативную тенденцию продуцировать различные позитивные контртенденции. Не исключено, что таковые со временем появятся, однако сейчас они просматриваются не слишком хорошо».

тенденцию продуцировать различные позитивные контртенденции. Не исключено, что таковые со временем появятся, однако сейчас они просматриваются не слишком хорошо».

7.5 АНАЛИЗ РИСКА НЕГАТИВНОЙ ДЕФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

Возможным инструментом снижения негативных последствий деформации действующих институтов в процессе их функционирования, а также корректировки возможных пробелов и дефектов нарождающихся институтов, равно как и институциональной среды в целом могут послужить методы операциональной теории риска.

Для качественной оценки негативных последствий деформации действующих экономических институтов вводится понятие риска нежелательной деформации института, под которым понимается совокупная оценка возможности деформации некоторой институциональной нормы и обусловленное этой возможностью снижение общественной эффективности института. В качестве отправной точки применения операциональной теории риска в данном случае может быть выявление основных факторов риска нежелательной деформации институтов. Базируясь на проведенном выше анализе, можно выделить ряд таких факторов риска:

- Фактор риска изменения фактического носителя института,
- Фактор риска появления группы агентов-носителей специального интереса деформации института;
- Фактор риска использования агентом-носителем института эффекта асимметрии информации;
- Фактор риска обнаружения и использования в формальной норме лагун, допускающих возможность манипулирования действующим институтом;
- Фактор риска ослабления контроля (общественного и/или государственного) за соблюдением формальных институтов;
- Фактор риска использования позитивных норм для прикрытия неблагоприятной деятельности;
- Фактор риска искажения параметров функционирования институтов путем подключения неимманентных ресурсов;
- Фактор риска обретения действующим институтом негативных неимманентных функций.

Применение операциональной теории управления риском к анализу динамики институциональных изменений может дать существенное продвижение в решении и задачи предотвращения негативных изменений институтов. Прежде всего это может происходить за счет усовершенствования и регуляризации самой процедуры анализа риска. По-видимому, выявление и идентификация факторов риска должны проводиться в рамках специализированной системы мониторинга риска нежелательной деформации институтов. Система мониторинга риска в данном случае основывается на привлечении экспертов и построении формализованных процедур обработки результатов опросов экспертов с помощью стандартизированных опросных анкет и углубленных интервью.

привлечении экспертов и построении formalized процедур обработки результатов опросов экспертов с помощью стандартизированных опросных анкет и углубленных интервью.

Подытоживая анализ выявленных характерных для современного состояния институциональной среды отечественной экономики институциональных изменений и вытекающих из этого последствий, можно сформулировать следующие выводы:

1. Экономические институты изначально не защищены от неправомерного их использования в силу проблем коллективного действия, наличия групп специальных интересов и т.п., которые могут деформировать параметры функционирования институтов.

2. Необходимым (но недостаточным) условием нормального функционирования институтов является введение в практику систем мониторинга риска и анализа эффективности функционирования экономических институтов.

3. Создание системы мониторинга риска нежелательной деформации институтов потребует разработки методики анализа риска институциональных отклонений и как составной части методики – разработки специализированных опросных анкет по различным направлениям институциональной структуры экономики.

4. Обнаруженные различными исследователями проявления изменчивости институциональной среды позволили сформулировать ряд относительно новых факторов экономического риска, которые с известной долей условности можно сгруппировать в класс факторов институционального риска.

Литература

- 8 Балацкий Е.В. Мутации и мимикрия экономических институтов. // Свободная мысль. 2006. № 6. – С. 43-64.
- 9 Вольчик В.В. Эволюция и экзаптация экономических институтов. / В сб. Институцио-нальная экономика: развитие, преподавание, приложения. Материалы Международной конференции. Вып. 1. – М.: ГУУ, 2009. – с. 22-31.
- 10 Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества. – М.: Дело, 2002.
- 11 Институт частной собственности и императивный ресурс. // Гибало Н.П., Скаржинская Е.М., Скаржинский М.И., Чекмарев В.В. и др. – Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2004.
- 12 Капелюшников Р.И. Собственность без легитимности. // Вопросы экономики. 2008. №3. С. 85-105.
- 13 Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2004.
- 14 Клейнер Г.Б. Институты как социально-экономические системы. / В сб. «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения». Материалы Международной конференции. Вып. 1. – М.: ГУУ, 2009. – с. 81-90.
- 15 Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.
- 16 Нуреев Р.М. Россия: особенности институционального развития. – М.: Норма, 2009.
- 17 Подишкин Д. Бюрократия и децентрация. // Pro et Contra. 2006. Т. 10.

- 16 Нуреев Р.М. Россия: особенности институционального развития. – М.: Норма, 2009.
- 17 Полищук Л. Бизнесмены и филантропы. // Pro et Contra. 2006. Т. 10. № 1 С. 59-73.
- 18 Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия. // Вопросы экономики, 2008, № 8.
- 19 Полтерович В.М. Трансплантация институтов. // Экономическая наука современной России, 2001, №3.
- 20 Полтерович В.М. Элементы теории реформ. – М.: Экономика, 2007.
- 21 Полтерович В.М. Стратегии модернизации, институты, коалиции. // Вопросы экономики, 2008, № 4.
- 22 Радыгин А.Д., Симачев Ю. В. Институт банкротства в России: особенности эволюции, проблемы и перспективы. // Российский журнал менеджмента. 2005. т. 3 №2. с. 43-70.
- 23 Скаржинская Е.М. Микроэкономический анализ индивидуального обмена. – Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2002.
- 24 Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Особый ресурс в контракте с незащищенными правами собственности. // Материалы Первого Российского экономического конгресса, Москва, 7-12 декабря 2009. <http://www.econorus.org/cprogram.phtml?vid=progsections&sid=2&ssid=34&rid=961>
- 25 Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. / Пер. с англ. под ред. В.С. Катякало и Н.П. Дроздовой – СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005.

Глава 8

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ИНТЕРНЕТ- ФОРМАТА

Органами государственной власти поставлена задача формирования инновационной экономической системы, что предполагает создание институциональных условий для инновационной активности хозяйствующих субъектов, обеспечивающих технологическую модернизацию российских предприятий, повышение конкурентоспособности национальной экономики и, среди прочего, возрастающую роль компьютерных технологий в различных сферах общества. Наиболее ошутимой инновацией сейчас является Интернет, информационные и коммуникационные технологии которого стёрли границы привычного пространства и сформировали новый формат жизнедеятельности человечества. В Интернет-формате возникает новый культурный феномен – виртуальный мир компьютерных игр, который сделал возможной инновационную реинкарнацию общечеловеческих ценностей, позволив человеку существовать в выбранном архетипическом образе. Инновационные технологии порождают все новые объекты, выходящие за рамки считающегося реальным физического мира, а в расширяющемся виртуальном мире киберпространства доминируют нематериальные и виртуальные блага. Все

новые объекты, выходящие за рамки считающегося реальным физического мира, а в расширяющемся виртуальном мире киберпространства доминируют нематериальные и виртуальные блага. Все это изменяет ценностные (стоимостные) регуляторы хозяйственной деятельности в сторону их дематериализации, приводит к возникновению новых институциональных норм, на данном этапе эволюционирующих из неформальных в формальные.

Актуальность настоящего исследования обусловлена значимостью исследования проблем становления инновационной экономики: институциональных инноваций и формирования экономических отношений (в первую очередь собственности) по поводу таких новейших объектов, как программное обеспечение, доменные имена, геомаркеры, ключевые слова, услуги коммуникационного характера, web-страницы и др., при формировании прав на которые возникает множество еще не имеющих прецедента решения проблем. Эти проблемы рассмотрены в работе с позиции методологического обоснования формирования ценностных и нормативных основ институциональной среды российской экономики.

Важным результатом исследования авторы считают выявленные ими тенденции формирования новой стадии общественной интеллектуальной собственности и ее институционализации, возникновения новых сфер хозяйственной деятельности и усиления общественного разделения труда, а также трансформации социально-экономических отношений в инновационной сфере – формирование общественных классов нетократии и наемных рабочих Интернет-формата.

26

26.1 ИННОВАЦИОННАЯ РЕИНКАРНАЦИЯ ОБЩЕЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ

Нормативная общественная структура, легитимизированная на базе ценностей культурного и в том числе религиозного характера, образует социокультурную основу любой экономической системы. Но религиозные ценности и нормы, ставшие одним из инструментов контроля властных групп над общественным сознанием, не являются едиными для всех без исключения обществ. По нашему мнению, общие для всего человечества ценности содержатся в мифах, порожденных общественным сознанием – коллективным бессознательным. Институционализированные в мифах архетипы человеческого поведения выступают в виде коллективных представлений, аккумулирующих унифицированные общественные ценности.

Древнейшие универсальные, общечеловеческие идеи и представления – архетипы, отражающие общечеловеческие ценности в символической форме, сохраняются в мифах, в религиозном и художественном творчестве. Именно существованием архетипов объясняются повторяющиеся, универсальные мифологические сюжеты и сходные религиозно-мифологические символы, возникающие в различных местах и в разное время. Юнг различал архетипы и архетипические образы – архетипы, подвергнутые сознательной переработке в мифах. Американский психолог Луиза Камбелл

и сходные религиозно-мифологические символы, возникающие в различных местах и в разное время. Юнг различал архетипы и архетипические образы – архетипы, подвергнутые сознательной переработке в мифах. Американский писатель Дж. Кэмпбелл, известный своими работами в области сравнительной мифологии и сравнительной религии, в книге «Тысячеликий герой» (Hero with Thousand Faces) исследовал мономиф как базовый архетип всех обществ, единую историю восточных и западных религий. Он сделал вывод, что все известные миру легенды, мифы и сказки имеют в своей основе одну из четырех историй: о спасении города, который обречен; о поиске; о возвращении героя и о самоубийстве бога.

При этом большинство героев проходят классические стадии универсального приключения:

1) стадия уединения или исхода включает в себя следующие фазы развития сюжета: зов к странствиям, отвержение зова или безрассудное бегство от бога, сверхъестественное покровительство, преодоление первого порога, «во чреве кита, или вступление в царство мертвых»;

2) стадия испытаний и побед инициации включает: путь испытаний, или опасные лики богов, встреча с богиней (Magna Mater) или блаженство вновь обретенного младенчества, женщина как искушение, прозрение и агония Эдипа, примирение с отцом, апофеоз и вознаграждение в конце пути.

В сказаниях и легендах многих народов мира фигурируют архетипические образы или персонажи: Гильгамеш у шумеров, Ясон, Тесей, Геракл, Одиссей у греков, Кухулин у ирландцев, король Артур у кельтов, былинные богатыри у славян.

Процесс мифообразования не прекратился, он продолжается и в настоящем. Современный уровень развития производительных сил сделал возможной инновационную реинкарнацию общечеловеческих ценностей: информационные и коммуникационные технологии стёрли границы привычного пространства, позволили человеку выйти за его пределы и примерить архетипический образ в виртуальном мире компьютерной игры. В основе существования каждого виртуального мира лежат мифы. Они определяют общественный порядок и базовые институты этих миров, их внутренние взаимосвязи и характер отношений с реальным миром. В компьютерной игре миф задает историю, происходящую в данном виртуальном мире, определяет его происхождение, институциональные детерминанты его развития, цели, стоящие перед главным героем, и возможности их достижения. Миф разделяет персонажи (архетипические образы) на добрых и злых, приписывает им принадлежность к определенной расе и социальной группе, задавая тем самым стереотипы их поведения. В большинстве случаев в основе описания рас и классов персонажей лежит общепринятая классификация мифических существ – вампиров, оборотней, демонов и иных существ, основанная как на религиозных источниках (Библия, Коран, Каббала, Талмуд, еврейская демонология ...), так и на литературных произведениях, например трилогии Дж.Р.Р.Толкиена «Властелин колец» или серии романов польского писателя А. Сапковского «Сага о ведьмаке». Миф прописывает также род занятий персонажей (воин, маг, вор, лекарь ...), далее возможны варианты: либо класс, к которому относится персонаж (например, если это воин, то мечник, лучник, паладин, берсеркер, солдат, кавалерист и т.п.), определяется заранее, либо персонаж совершенствует свои

варианты: либо класс, к которому относится персонаж (например, если это воин, то мечник, лучник, паладин, берсеркер, солдат, кавалерист и т.п.), определяется заранее, либо персонаж совершенствует свои базовые навыки, приобретая новый ранг/класс по мере развития сюжета.

По нашему мнению, именно потому, что в виртуальном мире игрок может отождествлять себя с архетипическим образом, выбранным им самим, компьютерные игры приобретают все большую популярность. В этом мы не согласны с известным исследователем виртуальных миров Э. Кастронова, который считает, что успех компьютерных игр обусловлен тем, что они предоставляют человеку возможность развлечься. Основанные на общечеловеческих ценностях захватывающие сюжеты, где каждый может стать главным героем – спасителем мира (или хотя бы принцессы), сверхчеловеком, затягивают все больше и больше людей в виртуальные миры. Миф там предстает как элемент реального мира, присутствующий в игре и формирующий институциональную среду виртуального мира. С точки зрения разработчика и производителя игры, интересный сюжет и качественная институциональная среда, в которой данный сюжет развивается – условие коммерческого успеха. Высокой конкурентоспособностью, подтверждаемой тиражами и рейтингами, отличаются сиквелы, такие как *Assassin's Creed*, *The Witcher*, *World of Warcraft*, *Heroes of Might and Magic*, *Half Life*, *Resident Evil*, онлайн-игры, в частности, MMORPG.

Виртуальные искусственные миры мы определяем как огромные симулякры, созданные творческим трудом писателей, режиссеров, художников, программистов и др., институциональная среда которых формируется и развивается согласно ценностям и нормам базового мифа.

Институциональная среда симулякров формируется и развивается согласно ценностям и нормам базового мифа, которые упорядочивают поведение и групповые роли игроков и их персонажей. Из неинституциональной теории известно, что норма является основным элементом институциональной среды, в которой осуществляется выбор. Состоит она из пяти основных элементов: атрибут, фактор долженствования, цель, условия и санкции. В случае институциональной среды киберпространства атрибут определяет группы игроков, на которые распространяются те или иные правила, например, однопользовательская или многопользовательская игра. Фактор долженствования определяется персональными настройками в игре. Конечная цель прописана в сценарии игры, а условия и санкции – в лицензионном соглашении между пользователем и правообладателем. Санкции могут быть самыми разными: от временного запрета дальнейшего участия в игре до уголовного наказания согласно законодательным нормам. Санкции реализуются посредством мер, применяемых системными администраторами (если это многопользовательская игра в онлайн-режиме), например, бан либо судебные предписания. Бан (от англ. ban - «запрещать») – это ограничение или полное лишение прав какого-либо пользователя. Бан является крайней мерой и применяется временно или постоянно к пользователям, отличающимся нечестной игрой, читерством (от англ. cheat – «мошенничать, жульничать») и оппортунистическим поведением. Условия применения бана прописываются администраторами серверов многопользовательских игр.

пользователями, они являются неотъемлемой частью интернет-культуры (от англ. cheat – «мошенничать, жульничать») и оппортунистическим поведением. Условия применения бана прописываются администраторами серверов многопользовательских игр.

Киберпространство любого виртуального мира ограничено институциональной средой данной игры, созданной при помощи правил формальной логики и специального кода на языке программирования, изначально основанном на бинарной системе счета, разрешающей или запрещающей какое-либо действие. В данной среде код – это основной закон (норма), призванный обеспечивать контроль за соблюдением локальных норм и правил, причем с точки зрения реализации относительно недорогой и эффективный. Собственно, в виртуальном мире игроку доступно все, его возможности ограничены лишь уровнем, на котором он находится. И чем больше уровней он проходит, тем больше ему хочется играть, чтобы стать «царем горы». Инновационный Интернет-формат использует новые сценарии, где фигурируют трансцендентные архетипические образы, заставляющие людей все глубже и глубже погружаться в новые виртуальные миры - симулякры. Становясь новым эльфом, демоном, ангелом, драконом или спасителем виртуального мира, игрок вступает в сообщество, которое, являясь частью общества реального, функционирует и эволюционирует по общечеловеческим ценностям и нормам, сохраненным в мифе.

26.2 ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИНТЕРНЕТ-ФОРМАТЕ

Безграничность человеческого познания, современный уровень развития производительных сил и науки как важнейшей из них способствуют тому, что для исследований становятся доступными все новые объекты, выходящие за рамки физического мира, считающегося реальным. Но где проходит граница между реальным и нереальным? Насколько реальны виртуальные миры, в которых проводят все больше времени миллионы людей? Над этими вопросами задумывались только философы, но фантастический кинофильм режиссеров братьев Вачовски «Матрица», вышедший на экраны в 1999 году, заставил миллионы людей по-новому взглянуть на тот мир, в котором мы живем. Вслед за главным героем зрители узнают, что тот мир, который считается реальным, на самом деле лишь нейроинтерактивная компьютерная модель, симуляция, именуемая матрицей. Реальный мир при этом представляет собой технократию восставших машин, использующих людей, насильно подключенных к матрице, как источник энергии для своего существования. В основе сюжета кинофильма лежит несколько концептов: во-первых, представление об Апокалипсисе и иллюзорности земного мира в сравнении с высшим духовным миром; во-вторых, философская идея солипсизма и миф Платона о пещере из его трактата «Государство», описывающий несовершенство и несправедливость реального мира.

Окружающий нас мир мы привыкли понимать как действительность, взятую как целое в некотором ее качественном единстве. Однако то, что мы видим и воспринимаем, есть лишь небольшой сегмент реальности. Философия не отрицает вероятность множественности миров, объединяя все их понятием Универсума и не

единстве. Однако то, что мы видим и воспринимаем, есть лишь небольшой сегмент реальности. Философия не отрицает вероятность множественности миров, объединяя все их понятием Универсума и не дифференцируя по разным критериям, что означает, что они могут соотноситься друг с другом и даже взаимодействовать при определенных условиях. Современная теория познания все чаще прибегает к понятию «виртуальный», означающему «возможный, несуществующий, кажущийся, воображаемый». В словарях чаще всего встречается определение «такой, который может или должен проявиться, возникнуть и т.п. при определенных условиях; возможный». Термин «виртуальный» заимствован из квантовой физики, где им обозначают некие абстрактные объекты, обладающие характеристиками реальных элементарных частиц, но для которых не выполняется обычная связь между энергией и импульсом. Но этот термин ассимилировался и стал применим во многих отраслях – в медицине, физике, философии, экономике и т.п.

В современном понимании информационно-физической экономики виртуальность основывается на двух основных концепциях. Первая из них базируется на идее Платона, позже дополненной Ж. Бодрийяром, и трактует виртуальность как симуляцию реальности. Ж. Бодрийяр определяет виртуальную реальность как новую территорию или субстанцию, ссылаясь на карту вымышленного королевства, придуманного Л. Кэрроллом. Вторая концепция берет начало в трактатах Аристотеля, развивается в работах Г. Лейбница и Ж. Делёза, обосновывающих виртуальность как потенциальную возможность и часть реального мира, как процесс становления. Делёз считал, что существующий и потенциальный мир производят новую реальность, виртуальную, которая на самом деле намного реальнее, чем мы ее себе представляем. Движение от виртуальности к реальности позволяет говорить о материализации информации как адекватном инструменте для объяснения, понимания и практики.

Считается, что первым ввел понятие виртуальной реальности Дж. Ланье в конце 1980-х годов, а право открытия этой технологии принадлежит А. Сазерленду, предложившему в середине 1960-х годов модель компьютерного дисплея, который симулировал физический (материальный) мир и позволял пользователю непосредственно взаимодействовать с этим миром. Данное изобретение получило название «Ultimate Display». В 1970 году Сазерленд презентовал свое новое изобретение – первый шлем–дисплей – чем положил начало изучению виртуальной реальности. Развитие современных технологий в физике, медицине, вооружениях, сфере услуг делают виртуальную реальность неотъемлемой частью нашей жизни, независимо от того, признает ее существование большинство людей или нет. Виртуальный мир предстает объективно существующей частью реального мира с субъективно выбранным набором его элементов.

В реальном (физическом) мире, если люди переселяются из одной страны в другую, обе страны меняются. Так же и появление виртуальных миров (симулякров) меняет мир реальный, распространяя своё воздействие на многие сферы жизни человека. Миллионы людей тратят не только свое время, но и деньги на «жизнь» в симулякрах, покупая возможность реализовать свои фантазии в киберпространстве. Жизнедеятельность человека в новом формате формирует не только виртуальные, но и реальные социальные экономические отношения.

тратят не только свое время, но и деньги на «жизнь» в симуляторах, покупая возможность реализовать свои фантазии в киберпространстве. Жизнедеятельность человека в новом формате формирует не только виртуальные, но и реальные социально-экономические отношения. Появляются производители и потребители благ, которые могут быть использованы только в киберпространстве: еда, ресурсы, оружие, знания, доспехи, зелья, свитки с заклинаниями и заданиями и т.п. Все эти товары не обязательно приобретаются за виртуальные деньги (бонусы, баллы, касты, пойнты или виртуальные национальные денежные единицы), а зачастую за вполне реальную национальную валюту. СМИ сообщают: «Настоящим магнатом стала Анше Чанг из игры Second Life, запущенной в 2003 году компанией из Сан-Франциско Linden Lab. Так зовут виртуальный образ, или «аватар» на интернет-языке, созданный учительницей из Франкфурта Айлин Греф. Вместе с мужем она основала компанию «Анше Чанг Студиос», занимающуюся продажей и сдачей в аренду виртуальной недвижимости. И сегодня ее владения в Second Life оцениваются больше чем в миллион долларов. За каждые 6,5 гектара, полученные у Linden Lab, Анше уплачивает \$1250 единовременно и затем \$195 в месяц в виде налога. Свои земли она делит на участки по 4000 кв. м, потом с помощью разных программ «обустраивает» их, добавляя реки, леса, горы, иногда строя дома. И сдает все это добро в аренду другим «сэкондлайфовецам», собирая по \$100 за участок и взимая свой налог на недвижимость размером \$20 в месяц. При этом Анше активно занимается маркетингом, стремясь учитывать особенности виртуальных клиентов. На своей территории она организовала отдельный район, где селятся «люди», интересующиеся азиатской архитектурой. Другое поселение создано специально для представителей нетрадиционной сексуальной ориентации».

Данный пример далеко не единственный. В сфере онлайн-игр преобладают товары, удовлетворяющие потребности игроков. Например, копья, мечи, доспехи и персонажи, тренированные одними игроками, предлагаются для продажи другим игрокам. Японский студент китайского происхождения Ванг Юе Си зарабатывал деньги на проживание в чужой стране многопользовательской ролевой игрой World of Warcraft. Ванг развивал своего персонажа, добывая уникальные игровые предметы, и продавал их на различных аукционах. По закону он не имел права заниматься торговлей на территории чужой страны, и во время очередной сделки был пойман с поличным. Он показал, что заработал около 50 тысяч долларов, и это деньги были изъяты, а студент возвращен в Китай. Но на его банковский счет в Китае продолжали поступать многочисленные переводы общей суммой около 1,3 млн. долларов, которые изъять не удалось. Этот рынок пока не регулируется никакими формальными институтами ни виртуального и ни реального миров, разве что подчиняется законам логики и математики: «если..., то..., иначе...».

В Интернет-формате сформировались стабильные товарно-денежные отношения по поводу благ, востребованных в виртуальных мирах (симуляторах) – рынок виртуальных благ. Ниже представлена их структура по объектам (виртуальным товарам на рис. 1), сегментам (видам компьютерных игр на рис. 2) и субъектам (половозрастной структуре покупателей на рис. 3) в экономике США.

(видам компьютерных игр на рис. 2) и субъектам (половозрастной структуре покупателей на рис. 3) в экономике США.

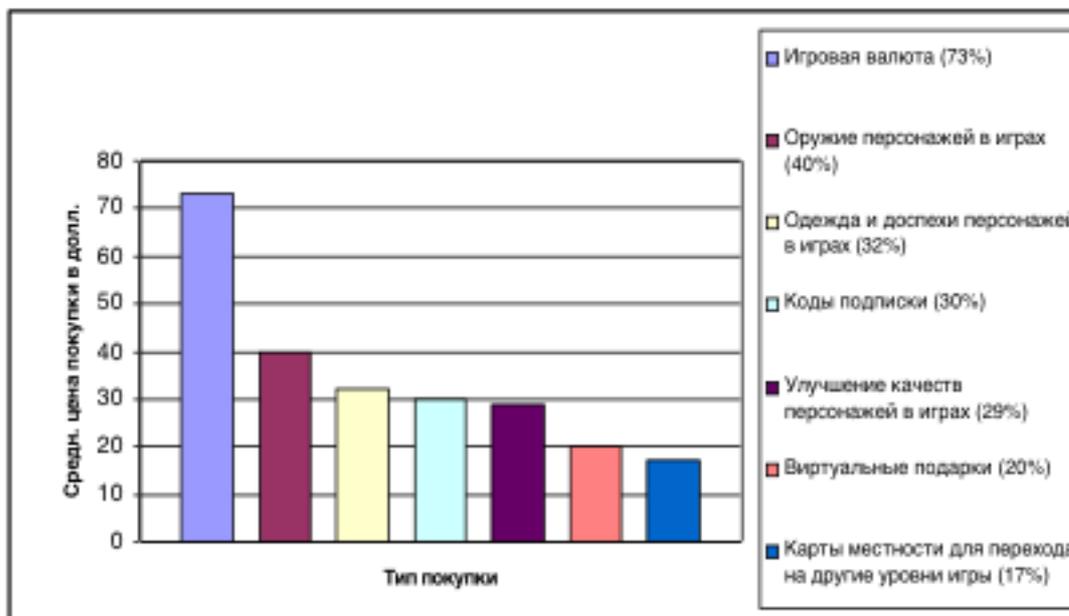


Рис. 1 Структура спроса на виртуальные товары и средняя величина покупки, США, 2009 г.

В виртуальном мире наибольшим спросом пользуются деньги (игровая валюта) и оружие – блага, максимизирующие выживаемость игроков.

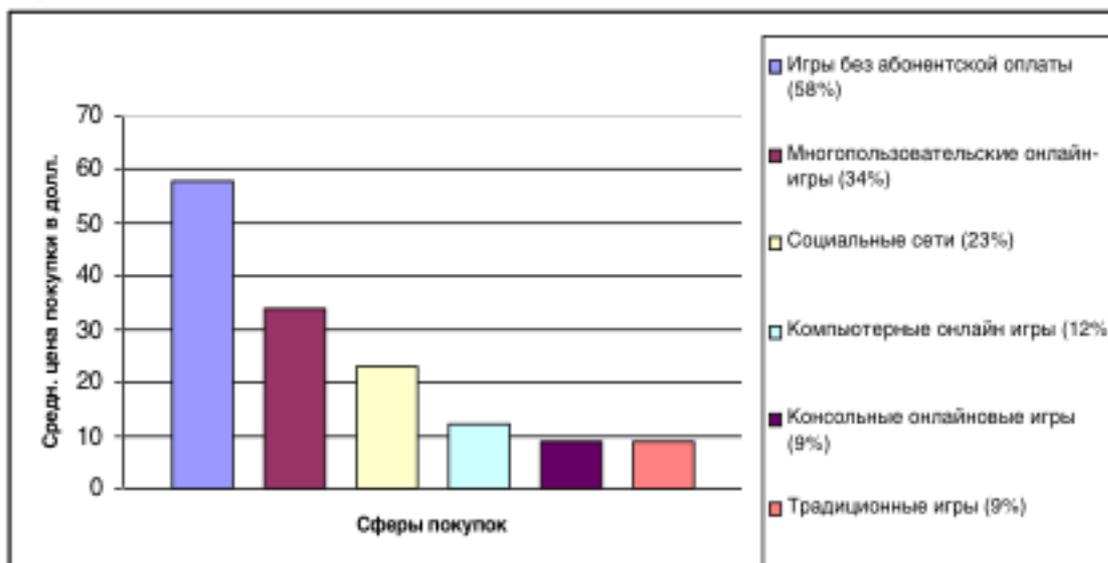


Рис. 2 Сегментная структура рынка виртуальных благ, США, 2009 г.

Обращаем внимание на возрастную структуру покупателей: вопреки устоявшемуся мнению, это не только подростки и молодежь, но люди всех возрастов.

Экономические отношения по поводу обмена в инновационной сфере Интернет-формата совершаются посредством определенных технических процедур, осуществляющихся через различные платежные системы (Яндекс-Деньги, SMS-сервисы, Web Money, 2Pay Pro, Pay Pal и др.). Эти платежные системы являются также посредниками при заключении сделок. Но товарно-денежные отношения между «жителями» симулякров с точки зрения норм реального мира являются незаконными, так как совершаются вне налоговой системы. Для соблюдения законности большинство правил, разработанных для онлайн-овых игр, запрещает любые экономические отношения между игроками, хотя в некоторых играх предусмотрена возможность добывать определенный ресурс и обменивать его на

разработанных для онлайн-овых игр, запрещает любые экономические отношения между игроками, хотя в некоторых играх предусмотрена возможность добывать определенный ресурс и обменивать его на реальные деньги: «Накопленный Вами в игре MyLands ресурс Черный жемчуг (ЧЖ) мы превращаем в реальные деньги и отдаем Вам. MyLands - первая онлайн-стратегия, которая дает Вам возможность не только получить удовольствие от игры, но и превратить игровую валюту в реальную».

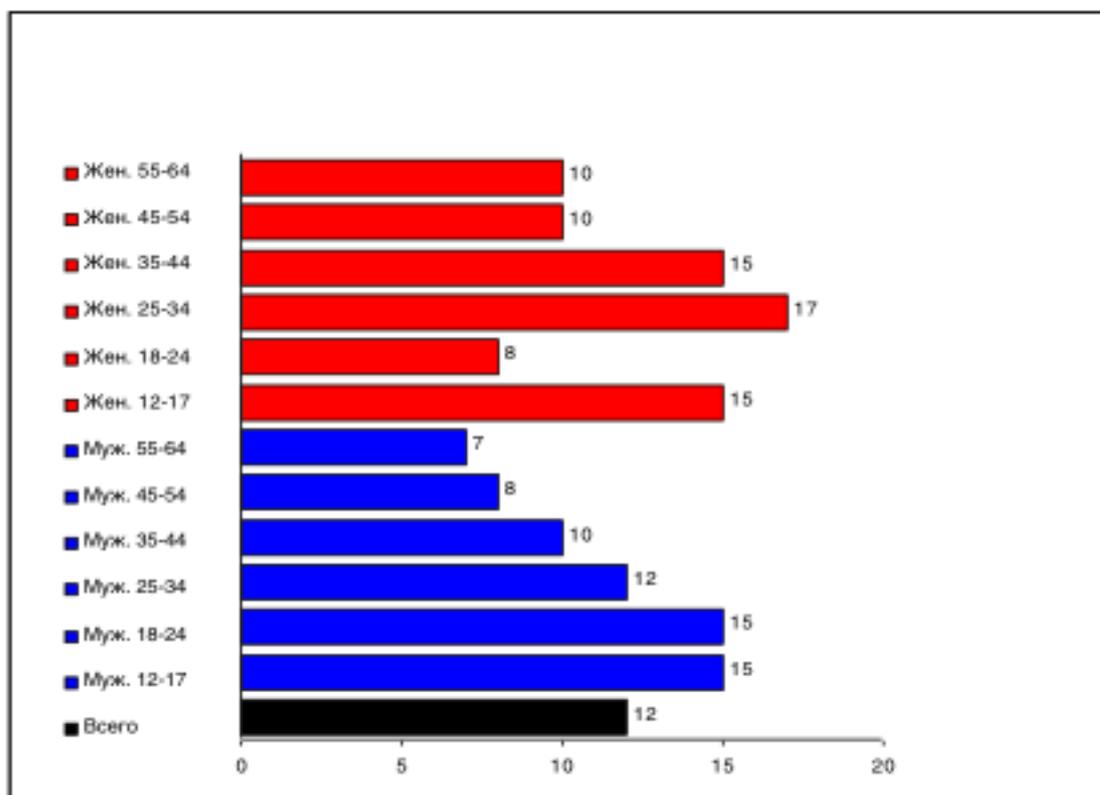


Рис. 3 – Субъективная структура спроса на виртуальные блага, США, 2009, % от численности половозрастной группы.

В Интернет-формате развиваются и другие объекты товарно-денежных отношений, например, Интернет-услуги, посредством которых формируется механизм продвижения бренда в виртуальных сообществах. В онлайн-игре Second Life компании Dell и IBM продают игрокам виртуальные технологии, а корпорация Sony Music создала в игре остров-магазин, где игроки приобретают музыку и видеозаписи.

Итак, экономические отношения из мира виртуального легко переносятся в мир, который мы считаем реальным, и вновь первыми возникают отношения собственности (возможность покупать, продавать, сдавать в аренду). Уже сейчас местоположение виртуальных участков земли (игра Second Life) формирует дифференциальную ренту I, а убранство, связанное с дополнительным вложением капитала в участок – дифференциальную ренту II. Реализация норм собственности свидетельствует о том, что виртуальные объекты уже включены в хозяйственный оборот, но формальные институты собственности еще не сформированы. Развиваясь, индустрия развлечений порождает все новые и новые виртуальные миры, в которых возникают все те же формы экономических отношений по поводу нематериальных по сути активов. Эти отношения из мира виртуального переходят в мир реальный и обратно, затрагивая все форматы жизнедеятельности. Уже несколько десятилетий миллионы людей тратят не только свое время но и деньги на «жизнь» в

виртуального переходят в мир реальный и обратно, затрагивая все форматы жизнедеятельности. Уже несколько десятилетий миллионы людей тратят не только свое время, но и деньги на «жизнь» в симулякрах. И дело не только в том, что они покупают возможность реализовать свой архетипический образ в киберпространстве, оплачивая стоимость компьютерной игры или пользуясь ею на правах всеобщего блага (весьма условно), используя нелегальные торренты. В виртуальной реальности люди не просто игроки, ведомые архетипическими ценностями. Они становятся производителями и потребителями благ, по поводу которых возникают товарно-денежные отношения: еда, ресурсы, оружие, знания и т.п. Все эти товары могут быть использованы только в киберпространстве, но приобретены не обязательно за виртуальные деньги (бонусы, баллы, касты, пойнты или виртуальные национальные денежные единицы). Развитие экономических отношений в виртуальных мирах позволяет использовать вполне реальные деньги в местной валюте для приобретения товаров, в которых нуждается виртуальный персонаж, как-то: доспехи, зелья, свитки с заклинаниями и заданиями, или для оплаты услуг, оказанных каким-либо сторонним персонажем, например лечение, обучение и т.п. Виртуальный бизнес с присущими ему чертами реальных имущественных отношений встраивается в систему экономических отношений как равноправный элемент.

Экономические отношения между игроками могут формировать имущественные споры по поводу виртуальных объектов, а имущественные споры, в свою очередь, могут способствовать формированию и развитию конфликтов по поводу виртуальных объектов, проникающих в реальные общественные отношения. В России зафиксированы случаи девиантного поведения, вызванного конфликтами в онлайн-играх. Это ещё раз свидетельствует о высокой потребности общества в формализации норм виртуального мира

В то же время виртуальный мир компьютерной игры – это продукт, созданный человеком, и даже после тщательной проверки не исключены ошибки, а также возможны системные сбои при неадекватной работе компьютера. Эти проблемы приводят к тому, что институты данной игры перестают адекватно работать и возникает институциональная ловушка, позволяющая некоторым игрокам получать институциональную ренту. Отличный тому пример – игра Heroes of Might and Magic для платформ, функционирующих под управлением Windows Mobile. Здесь системный сбой провоцирует неограниченный рост армий и ускоренный приток денежных средств (монет) при сохранении стоимости воинов. Налицо обман налоговой службы (если бы таковая имелась), прикрытый техногенным фактором. Но экономику симулякра никто не контролирует, и потому неограниченный рост прибыли ограничивается только возможностями сценария игры.

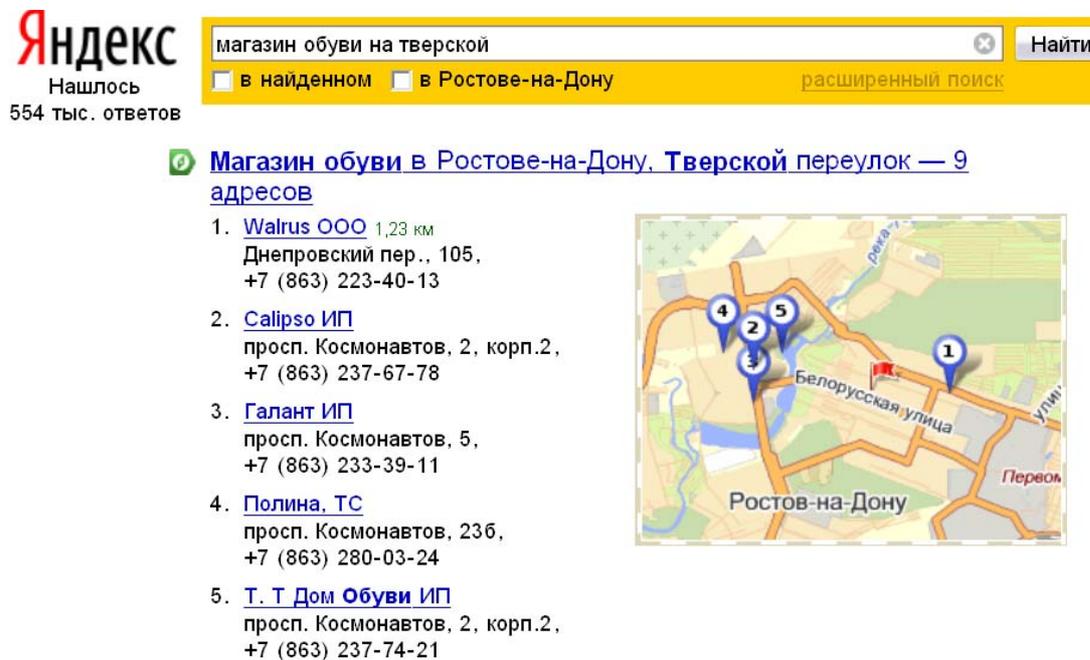
Экономика виртуального мира (=экономика симулякра = симулятивная экономика) рассматривается нами как неизбежное явление, побочный эффект научно-технического прогресса и возникновения нового социокультурного феномена – виртуального мира компьютерных игр.

26.3 ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ИНТЕРНЕТ- ФОРМАТА

В целом виртуальный мир, развиваясь как новая форма жизнедеятельности человечества, институционализируется, заимствуя институты реального мира, которые в иной среде работают и развиваются по несколько иным траекториям. Игровые правила не имеют статус официальных законодательных актов и поэтому не могут быть легитимными нормами в данной сфере экономических отношений. Но упрочение экономических отношений между игроками порождает потребность в их формализации. В США предпринимаются попытки сделать бизнес в сфере онлайн-игр легальным: «Старший экономист Объединенного финансового комитета Конгресса Соединенных Штатов Дэн Миллер в недавнем интервью CNET News сообщил, что в ближайшую пятницу члены комитета должны представить отчет, в котором могут содержаться рекомендации по введению налога на продажу виртуальных товаров.

Если подобный законопроект будет разработан и одобрен (а Миллер убежден, что рано или поздно это должно произойти), продажа виртуальных ценностей несколько осложнится».

Компьютерные игры являются доминирующей формой развлечения в Интернете, но их распространение – результат развития Интернет-технологий и Интернет-услуг. Основной спектр отношений между экономическими субъектами в Интернет-формате формируется по поводу информационных услуг, таких как услуги хранения данных, рекламные и коммуникационные услуги. Типичной формой Интернет-услуг является предлагаемая компанией «Яндекс» услуга размещения геомаркера. Геомаркер – знак, идентифицирующий местоположение земного объекта (здания, машины и проч.) в спутниковой системе координат, который находится на спутниковой карте GPS/ГЛОНАСС, являющийся элементом рекламной политики в Интернете и сети GPS-навигации (рис. 4).



Яндекс
Нашлось
554 тыс. ответов

магазин обуви на тверской

в найденном в Ростове-на-Дону

Магазин обуви в Ростове-на-Дону. Тверской переулок — 9 адресов

- Walrus ООО** 1,23 км
Днепровский пер., 105,
+7 (863) 223-40-13
- Calipso ИП**
просп. Космонавтов, 2, корп.2,
+7 (863) 237-67-78
- Галант ИП**
просп. Космонавтов, 5,
+7 (863) 233-39-11
- Полина, ТС**
просп. Космонавтов, 23б,
+7 (863) 280-03-24
- Т. Т Дом Обуви ИП**
просп. Космонавтов, 2, корп.2,
+7 (863) 237-74-21

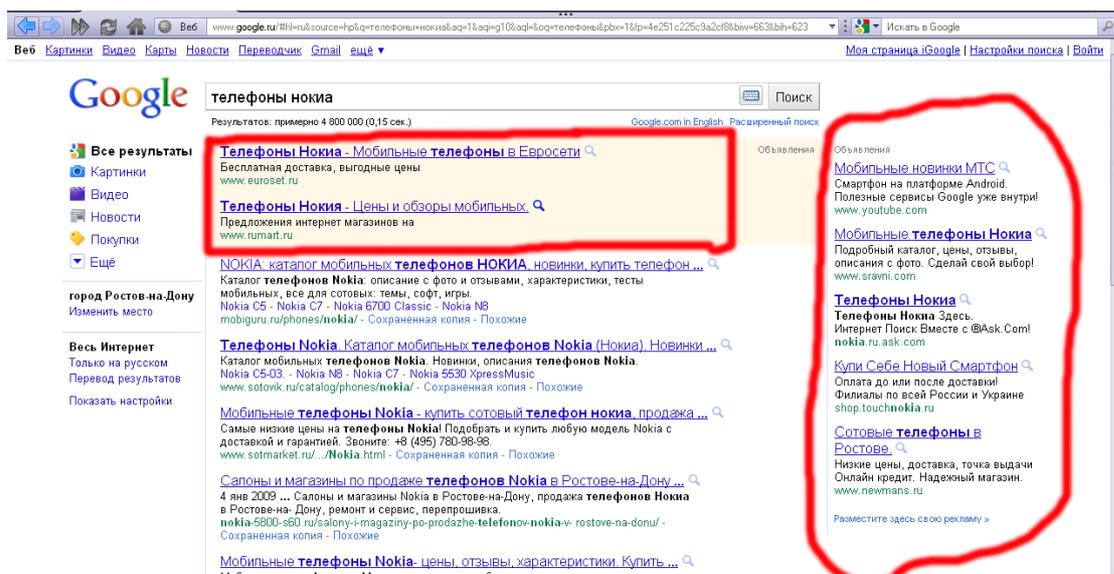
Рис. 4 Изображение геомаркера при поисковом словосочетании

Рис. 4 Изображение геомаркера при поисковом словосочетании
«магазин обуви на Тверской».

В статье «Новая монетизация Яндекса» генеральный директор компании «Яндекс» отмечает: «Речь идет о миллионах возможных точек на карте, и часть из них, возможно, захотят как-то себя выделить. Мы предоставили им для этого специальный формат – это коммерческое выделение себя на картах и в географических запросах "Яндекса". И, собственно, это новая услуга для клиентов. Для пользователей сервисов было запущено за 6 лет много разных, а это первый раз мы запускаем услугу для клиентов».

В данной цитате для нас важно, что геомаркер выступает как товар, т.е. обладает двумя свойствами: стоимостью и потребительной стоимостью (= ценностью). Для того, чтобы получить доход от реализации геомаркера, компания должна иметь права собственности на данный товар, т.е. товарно-денежным отношениям должны предшествовать отношения собственности. Аналогично эволюционируют отношения по поводу доменного имени и ключевых слов.

Рассмотрим деятельность некоторых компаний, предоставляющих интернет-услуги: Google Incorportations, Facebook, Amazon.com Incorportations, Priceline.com, Akamai Technologies Incorportations, Incredi Mail Limited, Blizzard Entertainment. Одной из самых популярных услуг в Интернете является услуга поиска web-страниц по запросам Интернет-пользователей. Компанией Google Incorportations была создана поисковая система web-страниц. Эта поисковая система приобрела высокую популярность, что позволяет компании получать прибыль от размещения рекламы при выдаче результатов поиска. Данный вид рекламы в Интернете называется контекстной рекламой. На современном этапе в сфере поиска в Интернете присутствует множество компаний, конкурирующих с Google, например, сервисы Bing, Yahoo, а также национальные поисковые системы Baidu (Китай), Яндекс (Россия). Отметим, что формирование экономических отношений в сфере Интернет-поиска, в свою очередь, создает благоприятную среду для превращения ключевых слов в товар. Пример контекстной рекламы изображен на рисунке 5.



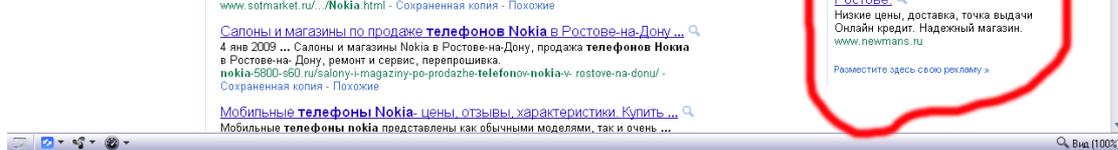


Рис. 5 Изображение примера контекстной рекламы.

Помимо услуг поиска, в инновационной сфере Интернет-формата востребованы услуги коммуникационного характера, позволяющие обмениваться информацией различного рода. Сайты, обеспечивающие пользователей данной услугой, называются социальными сетями. Примером социальной сети может служить компания Facebook Incorportations, владеющая порталом Facebook. Прибыль данных компаний формирует реклама, размещенная на web-страницах портала. На данном сегменте действует множество компаний, конкурирующих с Facebook, например, сервисы Twitter, MySpace, Одноклассники и ВКонтакте.

Рассмотрим деятельность компании инновационного сектора Amazon.com Incorportations, оказывающей различные информационные услуги. Компании принадлежит сайт Amazon.com, основная деятельность которого заключается в посредничестве между производителями и потребителями. Подобные сайты называются Интернет-магазинами или электронными магазинами. С помощью Интернет-технологий компания Amazon.com Incorportations продает товары, произведенные в различных отраслях реальной экономики, например, бытовую электронику, одежду, компьютерные технологии, предметы развлечений и т.д. Прибыль компании формируется от реализации товаров и от размещения рекламы на сайте компании. Amazon.com Incorportations принадлежит ряд популярных порталов, например, Internet Movie Database, который представляет собой базу данных о кинематографе. База данных заполняется добровольцами и любителями кинопродукции. Подобные ресурсы также могут быть площадкой для размещения рекламы, но сайт Internet Movie Database работает на общественных началах и дополняется самими пользователями сайта. Помимо вышеперечисленного, Amazon.com Incorportations предлагает услугу Amazon Cloud Drive, заключающуюся в том, что пользователи могут слушать музыку, загруженную в их личное виртуальное пространство на определенное время, за которое они платят деньги, но музыка прослушивается в потоковом режиме через различные браузеры и устройства посредством системы «облачных соединений».

Получение прибыли от размещения рекламы на сайте является основным, но не единственным способом формирования прибыли инновационных компаний, предоставляющих Интернет-услуги. Другим способом служит поставка различного рода информации потребителям услуг (пользователям Интернета). Например, компания Priceline.com. через своё подразделение Booking.com B.V. (ведущее мировое агентство в области онлайн-бронирования отелей) обеспечивает своих клиентов информацией для эффективного бронирования билетов. Компания Akamai Technologies Incorportations использует большое количество территориально распределённых серверов для быстрой доставки информации посетителям сайтов, является провайдером платформ доставки контента и приложений различным пользователям. Потребителями ее услуг являются

серверов для быстрой доставки информации посетителям сайтов, является провайдером платформ доставки контента и приложений различным пользователям. Потребителями ее услуг являются Amazon.com, Hilton, Hitachi, Yahoo, AMD и др.

Для функционирования Интернета необходимо и программное обеспечение, например, для отправки и получения электронной почты, а также другие онлайн-программы для различных компаний и индивидуальных пользователей. Хотелось бы отметить, что почтовые программы и программы для коммуникации пользователей являются наиболее востребованными сферами функционирования Интернета.

Интернет-технологии для формирования собственного имиджа, т.е. своей рекламной кампании, используют уже не только предприниматели, но и многие публичные деятели. Общедоступность в Интернет-пространстве, а следовательно, высокое количество посетителей обеспечивает онлайн-дневник (блог). Например, писатель Паоло Коэльо открыл блог под названием «Пират Коэльо». В блоге находятся ссылки, активировав которые, можно скачать нелегальные копии книг Коэльо, но после этой акции в книжных магазинах спрос на книги писателя вырос.

Со сферой предоставления Интернет-услуг смыкается деятельность компаний, предоставляющих услуги в сфере развлечений, в частности, в сфере компьютерных игр. На этом сегменте работает компания Blizzard Entertainment, занимающаяся разработкой онлайн-компьютерных игр. Прибыль компании формируется от реализации компьютерных игр, кодов подписки к играм и продажи различных виртуальных товаров. В этом сегменте информационных услуг присутствует множество компаний, конкурирующих с Blizzard Entertainment, например Ubisoft, Electronic Arts, проект Xbox 360 от корпорации Microsoft, проект Sony PlayStation 3 от корпорации Sony и др.

Специфика деятельности вышеперечисленных компаний подводит нас к необходимости описать такой феномен как инновационный феномен Интернет-компания. Под Интернет-компанией мы понимаем коммерческую организацию, осуществляющую экономическую (производственную, торговую, посредническую, финансовую и т.п.) деятельность посредством Интернет.

Интернет-компаниям присущи следующие черты:

- важнейшим объектом интеллектуальной собственности является доменное имя и объекты авторского права;
- потребителями товаров и услуг в основном являются пользователи Интернета;
- компьютерные технологии одновременно являются предметом и средством труда;
- прибыль формируется не только посредством компьютерных технологий, но и посредством взаимодействия с пользователями Интернета;
- конечной продукцией их хозяйственной деятельности являются объекты нематериального мира, т.е. потребительная стоимость продукции данных компаний имеет неосязаемую форму.

Доходы от продажи продукции и услуг компаний инновационного сектора растут, что приводит к увеличению удельного веса нематериального богатства в структуре всего общественного богатства.

продукции данных компаний имеет неосознанную форму.

Доходы от продажи продукции и услуг компаний инновационного сектора растут, что приводит к увеличению удельного веса нематериального богатства в структуре всего общественного богатства, а частная собственность на нематериальные объекты собственности – к перераспределению общественного богатства и формированию новых социальных групп.

Мы указали, что одной из главных черт инновационных Интернет-компаний является собственность на доменное имя. Но так как любая web-страница содержит контент, а контент, в свою очередь, является либо текстом, либо видеоматериалом, можно утверждать, что web-страница является потенциальным объектом интеллектуальной собственности и товарно-денежных отношений. Данное положение основано на том, что на многих сайтах стоит знак копирайта (©).

Собственность, как известно, бывает двух полярных форм – общественная и частная. Нематериальные объекты могут находиться в частной и в общественной форме интеллектуальной собственности, которая может формироваться двумя способами: либо по истечении срока действия исключительного права собственности (патента, авторского права ...), либо если инноватор добровольно отрекается от своих прав на результат интеллектуального труда. Второй способ называется гражданским типом соглашения и реализуется по-разному, например, объявление в свободное распространение или другие формы публичного обнародования результата интеллектуального труда. Мы трактуем общественную интеллектуальную собственность как отношения между людьми по поводу использования объектов интеллектуальной собственности, при которых не возникают издержки передачи прав владения, пользования и распоряжения данными объектами.

Для исследования проблем становления инновационной экономики интересен второй способ образования общественной формы интеллектуальной собственности из-за того, что при высоком уровне развития современных производительных сил срок действия исключительного права на объект интеллектуальной собственности (20, 50 или 70 лет) может привести к тому, что инновации могут потерять свою ценность. На постиндустриальной стадии увеличивается потребность в продуктах – результатах интеллектуального труда и в качестве их спецификации, для чего необходима специальная институциональная среда, нормы которой предназначены устранять неопределенность, возникающую по поводу использования объектов интеллектуальной собственности. Наличие неопределенности приводит к эволюционному формированию институциональных норм различными общественными группами. В Интернет-формате они представлены такими организациями, как Creative Commons, Open Source и др.

Creative Commons цель своей деятельности видит в реализации потенциала Интернета и обеспечении универсального доступа к исследованиям, образованию и участию в культуре. Существует она за счет пожертвований пользователей Интернета и тех, кто верит в потенциал Интернета. Creative Commons разработала ряд лицензий (норм), которые регулируют отношения по поводу свободного распространения (общественной формы собственности) таких результатов интеллектуальной деятельности, как текст, звуки, видео и

(норм), которые регулируют отношения по поводу свободного распространения (общественной формы собственности) таких результатов интеллектуальной деятельности, как текст, звуки, видео и изображения. Сравнительный анализ лицензий приведен в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ отношений интеллектуальной собственности, предусмотренных лицензиями Creative Commons.

Наименование лицензии	Права пользователя	Обязанности пользователя
Attribution (Атрибуция) 3.0 Непортированная (CC BY 3.0)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Делиться — копировать, распространять и передавать другим лицам данное произведение. 2. Изменять (создавать производные произведения) для использования в своих целях. 3. Использовать произведение в коммерческих целях. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Указывать автора и источник.
Attribution-ShareAlike (Атрибуция — с сохранением условий) 3.0 Непортированная (CC BY-SA 3.0)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Делиться — копировать, распространять и передавать другим лицам данное произведение. 2. Изменять (создавать производные произведения) для использования в своих целях. 3. Использовать произведение в коммерческих целях. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Указывать автора и источник. 2. Сохранять условия пользования (если пользователь изменяет, преобразует или берёт за основу это произведение, он должен распространять результат только по такой же или подобной лицензии, что и у данного произведения).
Attribution-NoDerivs (Атрибуция — Без производных произведений) 3.0 Непортированная (CC BY-ND 3.0)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Делиться — копировать, распространять и передавать другим лицам данное произведение. 2. Использовать произведение в коммерческих целях. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Указывать автора и источник. 2. Нельзя изменять, преобразовывать или брать за основу это произведение.
Attribution-NonCommercial (Атрибуция — Некоммерческое использование) 3.0 Непортированная (CC BY-NC 3.0)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Делиться - копировать, распространять и передавать другим лицам данное произведение. 2. Изменять (создавать производные произведения) для использования в своих целях. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Указывать автора и источник. 2. Не использовать в коммерческих целях.
Attribution-NonCommercial-ShareAlike (Атрибуция — Некоммерческое использование — с сохранением условий) 3.0 Непортированная (CC BY-NC-SA 3.0)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Делиться — копировать, распространять и передавать другим лицам данное произведение. 2. Изменять (создавать производные произведения) для использования в своих целях. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Указывать автора и источник. 2. Не использовать в коммерческих целях. 3. Сохранять условия пользования (если пользователь изменяет, преобразует или берёт за основу это произведение, он должен распространять результат только по такой же или подобной лицензии, что и у данного произведения).
Attribution-NonCommercial-NoDerivs (Атрибуция —	<ol style="list-style-type: none"> 1. Делиться — копировать, распространять и передавать 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Указывать автора и источник.

Attribution-NonCommercial-NoDerivs (Атрибуция — Некоммерческое использование — Без производных произведений) 3.0 Непортированная (CC BY-NC-ND 3.0)	1. Делиться — копировать, распространять и передавать другим лицам данное произведение.	лицензии, что и у данного произведения). 1. Указывать автора и источник. 2. Не использовать в коммерческих целях. 3. Не изменять, преобразовывать или брать за основу это произведение.
--	---	--

Сравнительный анализ предлагаемых лицензиями норм показывает, что совокупность предусмотренных ими отношений интеллектуальной собственности находится на границе определения того, что из результатов интеллектуального труда в сфере культуры является общественным, а что – частным. Данные нормы формируют эластичную систему прав, которая может способствовать снижению неопределенности, а снижение неопределенности может сформировать более детерминированную среду поведения производителей и потребителей потенциальных объектов интеллектуальной собственности. Важно, что лицензии Creative Commons предоставляют инноватору выбор, в отличие, например, от создававшихся в СССР условий, вынуждающих автора отказываться от исключительных прав на результат своего интеллектуального труда.

В большинстве стран использование лицензий Creative Commons не противоречит местному законодательству. На современном этапе в России подготавливается институциональная инновация в этой сфере: проект о внесении изменений в гражданское законодательство Российской Федерации, направленных на закрепление прав авторов предоставлять свои произведения на условиях свободных лицензий неограниченному кругу лиц (аналогичных Creative Commons, GNU FDL).

Аналогичной институциональной деятельностью, только в сфере программного обеспечения (ПО), занимается организация Open Source и ряд других общественных движений, например, проект GNU, финансируемый некоммерческой организацией «Фонд свободного программного обеспечения» (Free Software Foundation, далее FSF). Деятельность FSF осуществляется в сфере защиты прав пользователей бесплатного и свободного ПО, развития свободного и бесплатного ПО, борьбы с ограничениями патентов в сфере ПО и финансовой поддержке проекта GNU. Сравнительный анализ лицензий в сфере ПО приведен в таблице 2.

Таблица 2

Сравнительный анализ отношений интеллектуальной собственности по поводу программного обеспечения, предусмотренных лицензиями GPL, BSD, MIT, Mozilla public license и Apache software license.

Лицензия	GPL	BSD	MIT	Mozilla public license	Apache software license
Требуется указывать имя автора	Да	Да	Да	Да	Да
Измененные файлы должны быть помечены	Да	Нет	Нет	Да	Нет
Наименование производного ПО должно отличаться от наименования продукта	Нет	Нет	Нет	Нет	Да

Измененные файлы должны быть помечены	Да	Нет	Нет	Да	Нет
Наименование производного ПО должно отличаться от наименования продукта создателей лицензии	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Производные произведения должны распространяться на условиях первоначальной лицензии	Да	Нет	Нет	Да	Нет
Указана территория, на которую предоставляется лицензия	Нет	Нет	Нет	Да	Нет
Отсутствие гарантий на ПО	Да	Да	Да	Да	Да
Предоставляется право применить другую лицензию	Нет	Не указано	Не указано	Да	Не указано

Интерес для нашего исследования представляет деятельность некоммерческой организации Electronic Frontier Foundation (Фонд Электронных Рубежей, далее EFF). Деятельность EFF отличается от деятельности других рассмотренных ранее организаций тем, что EFF (в основном) осуществляет свою деятельность посредством участия в судебных разбирательствах. В нашем исследовании мы ограничимся примером одного из тех исков, в которых участвовал EFF.

На корпорацию Microsoft подала иск компания I4I, утверждавшая, что Microsoft использует патенты I4I в своих программах. Но Microsoft утверждал, что данные технологии патентованию не подлежат. После нескольких проигранных судов Microsoft совместно с EFF доказали, что патенты недействительны. EFF мотивировала своё участие в процессе тем, что победа Microsoft принесла пользу не только Microsoft, но и сообществу, которое разрабатывает свободное и общедоступное программное обеспечение, а также независимым инкорпорированным создателям программного обеспечения вообще.

Отметим, что компания I4I является примером компаний, которые называются «патентными троллями». Это относительно небольшие фирмы, осуществляющие свою хозяйственную деятельность за счёт патентных исков к крупным компаниям в сфере высоких технологий и разработки программного обеспечения. Патентные тролли представлены мелкими компаниями и частными лицами, которые тем или иным способом получают в собственность (обычно скупают по более низкой цене) множество патентов, но вместо разработки товаров и услуг стараются продать их заинтересованным корпорациям по более высокой цене, не выходя за рамки закона. Количество подобных фирм начало возрастать и в других сферах, например, авторского права. В последние годы на рынке популярной музыки обозначилась тенденция к использованию фрагментов из когда-то хитовых песен, и участились случаи выкупа авторских прав на старые композиции с целью получения лицензионных отчислений. Экономических субъектов, ведущих подобную деятельность, называют «сэмпловыми троллями» (sample trolls).

Неопределенность и запутанность правил в отношениях интеллектуальной собственности создает благоприятную среду для деятельности подобных организации. Патентные тролли осуществляют свою спекулятивную деятельность, не имея собственных инновационных программ и исследовательских лабораторий. Подобный паразитический вид деятельности вряд ли может нести пользу развитию инноваций в обществе и способствовать общественному прогрессу.

В EFF разработан отдельный проект под названием «Зенит»

паразитический вид деятельности вряд ли может нести пользу развитию инноваций в обществе и способствовать общественному прогрессу.

В EFF разработан отдельный проект под названием «Защита инновации и свободного творчества». Цель проекта заключается в том, чтобы препятствовать патентованию технологий, которые могут нанести вред инновационной деятельности некоммерческих организаций и малого бизнеса, а также ограничить свободное выражение в Интернете. В ходе реализации проекта EFF осуществляет следующие функции:

- выявление и идентификация патентов, препятствующих общественному развитию (подразумеваются надуманные патенты, т.е. новые, но не патентоспособные технологии; в терминологии EFF есть название «плохой патент» от англ. «bad patent»);

- судебная защита прав на объекты общественной интеллектуальной собственности (цель - борьба со злоупотреблениями законами в этой сфере).

Обобщение деятельности таких институтов, как Electronic Frontier Foundation, Creative Commons, Free Software Foundation, Open Source Initiative, позволило нам выявить их функции:

- повышение качества спецификации прав на объекты общественной интеллектуальной собственности посредством разработки локальных институциональных норм (лицензий, договоров);

- снижение неопределенности при использовании объектов общественной интеллектуальной собственности различными рыночными субъектами;

- ограничение монополии в сфере интеллектуальной собственности;

- содействие развитию человеческого потенциала, который реализуется в расширении доступа к результатам интеллектуального труда;

- организационное оформление отношений по поводу объектов интеллектуальной собственности;

- оказание консалтинговых услуг инноваторам, желающим сделать результат своего интеллектуального труда объектом общественной собственности;

- пропаганда и распространение знаний о преимуществах общественной формы интеллектуальной собственности.

Исходя из вышеперечисленных функций, мы можем утверждать, что данная институциональная среда выполняет функции инфраструктуры в отношениях общественной интеллектуальной собственности.

Объекты интеллектуальной собственности являются благом коллективного пользования. Приведенный в данной статье материал в основном иллюстрирует ситуации, когда нормы свободного доступа к результату творческого труда реализовывались либо по желанию творца (автора) либо путем судебных разбирательств и претензий. Но существуют и другие способы снятия и ограничения доступа к результатам интеллектуальной деятельности, например, когда доступ формируется либо в обход законодательных норм либо через активное сопротивление законодательным нормам. Одним из самых известных

существующим и другие способы снятия и ограничения доступа к результатам интеллектуальной деятельности, например, когда доступ формируется либо в обход законодательных норм либо через активное сопротивление законодательным нормам. Одним из самых известных примеров таких способов может служить ситуация, сложившаяся в Швеции.

После того, как шведские правоохранительные органы закрыли торрент-трекер под названием «Пиратская бухта», создатели торрент-сети учредили «Партию пиратов». В 2009 г. партия пиратов прошла выборы в европейский парламент и получила два из имеющихся там у Швеции мест. Своей целью партия признает борьбу со злоупотреблением властью и с законом об авторском праве. Помимо этого, партия стремится легализовать обмен файлами для персонального (некоммерческого) использования.

В Интернет-формате России также осуществляется деятельность аналогичных сообществ, таких как «Движение за отмену интеллектуальной собственности «Антикопирайт» или «Пиратская партия России». Деятельность партий пиратов схожа во всех странах мира. В декларации «Пиратской партии России» утверждаются следующие цели:

- обеспечение свободы распространения и доступа граждан к информации;
- реформирование авторских прав в соответствии с интересами авторов и общества, а не издателей;
- реформирование патентной системы;
- формирование ориентации государственных органов на свободные и открытые технологии;
- формирование института неприкосновенности частной жизни.

Отражает происходящую в Интернет-формате институционализацию отношений по поводу объектов интеллектуальной собственности случай, произошедший при конфликте правообладателей (группа А-Медиа) и социальной сети «ВКонтакте» после того, как правообладатели пригрозили руководству социальной сети подачей исков за нарушение их прав. Правообладатели были против того, что «ВКонтакте» происходил нелегальный обмен видео- и музыкальных композиций, и руководство социальной сети обратилось к президенту РФ с официальным обращением: «Существует реальная опасность того, что уже в сентябре в ВКонтакте, а затем и во всем рунете не будет обмена видео и аудио файлами.

К этому призывает группа медиамагнатов во главе с генеральным директором компании «Амедиа» Александром Акоповым, назвавшим пользователей ВКонтакте «тридцатью миллионами уголовников».

Медиамагнаты готовят судебные иски сначала к социальным сетям, а потом и к простым пользователям. И ЗАКОН НА ИХ СТОРОНЕ. Но этот закон устарел, как неизбежно устаревали многие законы в мировой истории, не поспевавшие за развитием цивилизации. И если закон отстал от жизни – нужен новый».

Хотелось бы отметить, что под письмом подписалось множество пользователей социальной сети «ВКонтакте», а сеть объединяет десятки миллионов людей.

В заключение отметим, что интеллектуальная собственность

пользователей социальной сети «ВКонтакте», а сеть объединяет десятки миллионов людей.

В заключение отметим, что интеллектуальная собственность существует на протяжении длительного периода развития общества (пример из античности – Сервий Клодий обманом присвоил еще не изданную книгу своего тестя и, гонимый стыдом и общественным презрением, удалился из Рима). Но до определенного момента форма интеллектуальной собственности была в основном общественной (до появления первых законов об интеллектуальной собственности и авторском праве), позднее стали появляться формы общественного договора, которые регулировали доступ к объектам интеллектуальной собственности. В общественной форме остались те объекты интеллектуальной собственности, в которых не были заинтересованы частные лица, например, продукт был уже широко известен или публично обнародован, или не мог быть оформлен в частную форму интеллектуальной собственности, так как отсутствовали критерии такого оформления. На современном этапе в инновационном секторе экономики зарождается новая стадия общественной интеллектуальной собственности, о чем свидетельствуют попытки создания институциональных норм (например, лицензии Creative Commons, Open Source). Данные изменения отражают институционализацию не только отношений интеллектуальной собственности (и устойчивость ее общественной формы), но и экономических отношений в Интернет-формате в целом. Creative Commons, Open Source и подобные им общественные институты являются необходимой институциональной средой инновационной экономической системы, в структуре национального богатства которой доминирует доля нематериального богатства. Институциональные нормы, предлагаемые лицензиями Creative Commons, Open Source и др., позволяют снижать неопределенность в отношениях между людьми по поводу объектов интеллектуальной собственности.

26.4 ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ

Чтобы достичь стабильной институционализации, коллективы и роли должны руководствоваться конкретными ценностями и нормами, а сами ценности и нормы институционализируются, только если воплощаются в жизнь конкретными коллективами и ролями. Проведенное исследование эволюции и институционализации экономических отношений в инновационной среде Интернет-формата показало, что основой взаимодействия субъектов хозяйствования по поводу новейших объектов товарно-денежных отношений по-прежнему выступает собственность, т.е. отношения собственности остаются системообразующими. Они характеризуют процесс производства с социальной стороны, т.к. реализуются не только собственниками факторов производства, но и всеми участниками общественного производства. Но если в технологических и организационных отношениях участники производства являются субъектами производства, обмена, распределения и потребления произведенных благ, то в отношениях собственности – представителями определенных социальных групп. Поэтому в

организационных отношениях участники производства субъектами производства, обмена, распределения и потребления произведенных благ, то в отношениях собственности – представителями определенных социальных групп. Поэтому в отношении собственности вовлечены все члены общества, в том числе те, которые находятся вне производства, но благодаря институту собственности принадлежат к определённой социальной группе. Вот почему во всемирной истории замена одних субъектов собственности другими означала и смену общественно-экономических систем, существенно меняла соотношение экономических укладов и политических структур. Одним словом, в любом обществе основные детерминанты развития сфокусированы именно в отношении собственности, так как, прежде всего, они определяют мотивационную сферу субъектов деятельности, реализуясь через интересы.

Инновационные информационные технологии, охватившие через Интернет-формат практически все сферы жизнедеятельности, распространяют свою терминологию (админ, блогер, глюк, лузер, смайлик, спам, хакер, юзер ...), и даже старые привычные слова приобретают новые значения (аська, алтын, Баба Яга, банщик, Клава, мыло, пост ...). Этимологический подход к исследованию общественной динамики всегда показывает, что изменение языка отражает изменения в образе мышления, в восприятии даже казавшихся незыблемыми ценностных понятий. Изменяющиеся представления о реальности изменяют представления о ценностных основах хозяйственной жизни. «Появятся не просто новые социальные нормы, само представление о норме станет иным».

Инновации в производительных силах открывают новое пространство для реализации старых идей и возможностей, для смены научных и социальных парадигм. Это происходило на каждом качественном скачке развития производительных сил. Так, промышленная революция середины XIX века сделала капитал доминирующим фактором производства, и интересы владеющего им нового общественного класса – буржуазии – стали преобладать над интересами прежнего доминирующего класса – земельных собственников. Сменились ценностные параметры земли (феодалных поместий, вотчин), выразившиеся в форме или поместного или вотчинного прав, не бывших предметом купли-продажи, ценимых не только за размеры и качество природных ресурсов, но и как родовые наследуемые символы, атрибуты и титулы. Приступивший к развитию российской промышленности Петр I в 1714 г. законом о единонаследии слил вотчины и поместья под одним общим именем недвижимых имуществ, положив начало превращению земли в товар. Правительство П.А. Столыпина завершило эти преобразования, впервые в истории России введя частную собственность на землю в полном объеме: с правом владения, пользования, распоряжения землей и всем необходимым для обработки земли имуществом. Земля стала оцениваться по принципам открытого рынка, недолго просуществовавшего в России, но эволюционировавшего в Европе. Земельная аристократия продавала фамильные ценности, земли, титулы и гербы и все более теряла доминирующее место в обществе, уступая его промышленникам, купцам и банкирам, которые стали устанавливать свои «правила игры».

Та же реструктуризация социальных групп происходит и сегодня.

уступая его промышленникам, купцам и банкирам, которые стали устанавливать свои «правила игры».

Та же реструктуризация социальных групп происходит и сегодня. Научно-технический прогресс стал главным фактором становления таких социальных групп как ученые, работники интеллектуального труда, творческая интеллигенция. Представители этих групп становятся первыми участниками отношений в сфере нематериального богатства, а инновационные компании в различных сферах деятельности (например, Hewlett-Packard, Intel, IBM и др.) становятся доминирующими субъектами экономики. Ученые и представители творческих профессий начинают проникать в элиту общества, становиться героями произведений культуры и т.п. С упрочением информационных и коммуникационных технологий формируется новая социальная группа – нетократия (netократия), обеспечивающая свое материальное существование за счет нематериального производства, основанного на названных технологиях. Сейчас это владельцы акций компаний высокотехнологического сектора (в котором зародились Интернет-компании), большую часть стоимости активов которых составляют объекты интеллектуальной собственности. Развитие экономических отношений в Интернет-формате изменяет социальную сферу, реструктурирует властные полномочия и поведенческие отношения, складывающиеся между людьми по поводу использования ими различных виртуальных объектов. Описывая развитие производительных сил, Э. Тоффлер отмечал: «Эти изменения ... оказывают мощное воздействие на реальное мировое богатство – на то, кто и как его получает. Эти перемены заставляют юристов, бухгалтеров и законодателей переписывать существующие правила налогообложения, финансового учета, охраны частной жизни и интеллектуальной собственности». Тоффлер акцентирует внимание на том, «кто и как получает богатство», т.е. на социальной стороне экономических отношений, складывающихся на почве виртуальных игр: возникает группа людей, обеспечивающих свое материальное существование за счет нематериального производства.

Авторы термина «нетократия» так описывают рост ее влияния на современное общество: «Так же, как аристократия способствовала созданию самых важных легальных предпосылок для экспансии капитализма – государственной защиты частной собственности, так и все более маргинальная буржуазия будет использовать свой контроль над парламентской системой и полицию для легитимизации и защиты важнейших компонентов в конструкции нетократической власти: патентов и авторских прав».

Авторские права фиксируют принадлежность таких объектов интеллектуальной собственности, как литературные, музыкальные и художественные произведения определенному субъекту (группе лиц). Патент удостоверяет авторство и приоритет изобретения, полезной модели или промышленного образца. Патенты имеют рыночную цену и в компаниях высокотехнологического сектора составляют большую часть стоимости их активов. Пресс-служба корпорации IBM сообщает: «Корпорация IBM ... в 2009 году получила 4914 патентов США и 17-й раз подряд возглавила ежегодный список самых инновационных компаний мира. IBM также объявила о том, что она впервые будет предлагать свои методы и программные продукты для управления изобретениями и патентами компаниям» Тоффлер отмечает:

компаний мира. IBM также объявила о том, что она впервые будет предлагать свои методы и программные продукты для управления изобретениями и патентами компаниям.» Тоффлер отмечает: «Истинная ценность таких компаний, как «Компак» или «Кодак», «Хитачи» или «Сименс», определяется, скорее, идеями, озарениями и информацией в головах сотрудников и банках данных, патентами, находящимися в распоряжении компании, чем грузовиками, сборочными линиями и другими физическими активами, которые у компании могут быть. Таким образом, сам капитал все сильнее основывается на нематериальных ценностях».

На данном этапе развития производительных сил материальные носители результатов творческого труда – книги, музыкальные диски, сменяются нематериальными – электронными книгами или музыкой без физического носителя. Виртуальные идеи становятся объектами интеллектуальной собственности: «Между прочим, есть примеры движения нематериального объекта из виртуального мира в реальный: австралийский программист и обитатель Second Life Натан Кер предложил своим виртуальным соседям поиграть в придуманную им «Тринго», некий гибрид тетриса и бинго. «Тринго» стала такой популярной, что американская компания вскоре купила у него лицензию на право размещения изобретения Кера на консолях Nintendo и мобильных телефонах».

Распространение новейших объектов интеллектуальной собственности, связанных с возрастающей ролью информационных и коммуникативных технологий в различных форматах общества, таких как экономика, образование, государственное управление и др., изменяет не только объектную структуру собственности, но и форму собственности на нематериальные ценности. Объекты интеллектуальной собственности, как мы уже отмечали, могут находиться в частной форме, удостоверяемой патентами и авторским правом, и в общественной форме собственности. Широко известным инновационным продуктом, авторы которого отреклись от своих прав, является программа Skype, позволяющая пользователям персональных компьютеров осуществлять коммуникации. Ее широкое распространение негативно отразилось на доходах операторов мобильной связи, и некоторые из них, например, американская компания Verizon, вводили запрет на использование Skype-технологий, но это привело к уходу потребителей к конкурентам, которые не блокировали данную опцию. Проблему собственности на результат интеллектуального труда описали А. Бар и Я. Зодерквист: «Одним обязательным условием этой борьбы является внутренний нетократический конфликт, имеющий ярко выраженную идеологическую подоплеку. Этот конфликт изначально заложен в самой системе и касается чрезвычайно болезненного вопроса об интеллектуальной собственности. Как в свое время аристократия покорилась судьбе и стала сотрудничать с буржуазией, шедшей к власти, так теперь буржуазия мостит дорогу нетократии, помогая легализовать право собственности на идеи».

Формы проявления нетократии мы ощущаем в изменениях, происходящих в правовой, экономической и социальной жизни общества, которые связаны с формированием нетократии как социальной группы (класса). Как известно, для формирования класса

происходящих в правовой, экономической и социальной жизни общества, которые связаны с формированием нетократии как социальной группы (класса). Как известно, для формирования класса необходима определенная институциональная среда, которая может быть представлена специальными законами, правилами, договорами, лицензиями и организациями. Выше мы рассмотрели институционализацию экономических отношений по поводу объектов интеллектуальной собственности. Еще одной интересной формой проявления нетократии, по нашему мнению, является формирование частных блогов лицами, стремящимися к публичности и формированию собственного имиджа. Сначала это были люди творческих профессий – писатели, поэты, публицисты, просто тусовщики и проч. Но потом известным блогером стал Президент России Д. Медведев, на встрече с общественным комитетом своих сторонников заявивший: «Мы все за последнее время, следуя определенной моде – в этом смысле я не стыжусь сказать, что я был отчасти законодателем мод в этой сфере, - обзавелись блогами, твиттер-аккаунтами, стали участвовать в социальных сетях. Это само по себе не вредно точно, потому что видишь другую картину, по-другому все воспринимаешь». Вслед за Президентом пришлось стать блогерами чиновникам и партийным деятелям «Единой России». Пока единой Интернет-площадки у них нет, они рассредоточены по социальным сетям – Facebook, VKontakte, Twitter, но уже предпринимаются попытки создать единую федеральную систему. Перед выборами в ЦИК «Единой России» прошло закрытое селекторное совещание, на котором представители региональных отделений отчитывались о проделанной в Сети работе. Вывод: интернет-активность по продвижению партии в местных сетях низкая или вообще отсутствует, «френдов» мало, посты непривлекательные. Активность проявляют только в отношении блогера-политика А. Навального, и вот тут сочетаются два метода партийной работы в новой для партии среде: 1) инновационный – используются современные технологии – атака автоматических блогов, троллинг и 2) традиционный – слегка модифицированные всё те же идеологические слоганы – «Только тех, кто лгут и врут, навалнятами зовут...».

Вместе с бюджетными деньгами чиновники и партийные деятели приносят в Сеть свойственные им методы работы: проплачиваются посты и комменты. Так, на сайте госзакупок был размещен тендер от имени управделами Президента на создание и сопровождение саммита АТЭС-2012. Среди прочего техническое задание конкурса предполагало «оперативное реагирование» на негативные сообщения в блогосфере и оплаченные публикации в блогах ЖЖ. Не отстают и регионы: администрация Челябинской области разместила свою заявку: 360 тыс. руб. регионального бюджета предлагалось за появление положительных или нейтральных материалов по первым десяти ссылкам при запросе в «Yandex» или «Google» пятнадцати тем, таких как: «радиация в Челябинске» и «самый грязный город планеты». Список заказных блогов уже вывешен в «Живом журнале».

Можно сделать вывод, что зарождающийся доминантный класс, получающий доходы от новейших объектов интеллектуальной собственности – нетократия – традиционно аффилируется с властными структурами. Происходит адаптация коммуникационных технологий под нужды правящих групп. Сейчас институциональная среда

собственности – нетократия – традиционно аффилируется с властными структурами. Происходит адаптация коммуникационных технологий под нужды правящих групп. Сейчас институциональная среда российского государства не регулирует, например, агитацию в блогах, а в СМИ регулирует. Но большинство социальных сетей зарегистрировано на территориях других государств, следовательно, Интернет-формат не подпадает под наши институциональные нормы. Пока еще «Это Интернет, детка...», и власть государства тут ограничена.

В завершение анализа социальных преобразований в инновационной сфере рассмотрим социальную группу, контуры которой только намечаются – назовем ее пока пролетариат умственного труда. Интернет – это средство, благодаря которому практически любой человек после относительно небольших инвестиций в оборудование и при помощи нескольких простых действий может стать одновременно и потребителем и создателем. Создание и прокачка виртуальных персонажей для продажи не требуют особых знаний и высокой квалификации, и формируется рабочий класс Интернет-пространства, получающий доходы от труда по созданию виртуальных товаров. Стремление данного класса к удовлетворению своих потребностей формирует высокий уровень его мотивации в развитии и формализации экономических отношений в сфере компьютерных игр и виртуальных товаров, используемых в играх. Стимулы и мотивация порождают различные тенденции в общественном производстве, например, углубление разделения труда или возникновение новых видов эксплуатации (способов получения прибавочной стоимости), связанных с виртуальным миром. Приводим еще один факт, произошедший в КНР: «Заключенные исправительной колонии Цзиси (северо-восток Китая, провинция Хэйлунцзян) днем трудились на каменоломне, а ночью охранники заставляли их играть в World of Warcraft. Всего в игру было вовлечено около 300 заключенных, которые зарабатывали до 6 тысяч юаней в день (около 900 долларов). Все эти деньги забирало себе руководство исправительной колонии. За невыполнение дневной квоты заработка виртуальной валюты следовало физическое наказание».

Используемый в нашей статье диалектический принцип историзма: понимание прошлого – ключ к познанию настоящего, а настоящее – ключ к пониманию будущего, помогает увидеть инварианты на всех этапах развития экономических отношений собственности. Мы видим, что ценность благ становится все менее материальной, но потребительские мотивы по-прежнему доминируют, и субъективные решения в своей основе имеют рациональный компонент. Субъективированные оценки нематериальных благ в Интернет-формате, полезные качества которых формируются и потребляются в процессе коллективного пользования, на высшем уровне агрегирования приобретают институциональную ценность, которая все более формализуется за счет потребления их другими индивидами. Наиболее значительные ценности и нормы образуют базовые институты общества, в котором имеются и альтернативные ценности и нормы.

Очевидно, что выявление специфических черт экономических отношений в Интернет-формате и особенностей их институционализации требует глубокого теоретического разрешения. Мы считаем, что по-прежнему основной формой развития всего общественного

Очевидно, что выявление специфических черт экономических отношений в Интернет-формате и особенностей их институционализации требует глубокого теоретического разрешения. Мы увидели, что по-прежнему основой развития всего общественного устройства является развитие производительных сил, эволюция отношений собственности и соответствующая этой эволюции динамика социально-экономического характера распределения и присвоения благ. Политэкономический подход объясняет эволюцию социума в целом, ставя его в генетическую и качественную зависимость от производственных отношений. Полученные новые знания позволяют с большой достоверностью оценивать все стороны происходящего общественного генезиса. Симулятивная экономика – тема наших дальнейших исследований, значение которых нам видится в том, что они позволят увидеть развитие общественных институтов со стороны, смоделировать и проследить их эволюцию в искусственном мире, выявить возможные последствия и влияние этого развития на экономику виртуального мира и экстраполировать полученные результаты на реальную экономику. Для экономической науки виртуальное пространство – это всего лишь очередная сфера приложения экономических интересов человека, а значит – новая terra incognita, на которой действуют экономические законы и развиваются экономические отношения.

Литература

1. Бард А., Зодерквист Я. Нетократия. Новая правящая элита и жизнь после капитализма. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005.
2. Восканян М. Экономика мнимой реальности Приводится по: Сайт аналитического веб-журнала Globoscope //globoscope.ru: URL: <http://www.globoscope.ru/content/articles/2829/> (дата обращения 17.03.2011)
3. Губарь О. В., Захаров В.К. Номология как преодоление экономикоцентризма. РГЭУ «РИНХ». Ростов н/Д, 2006.
4. Губарь О.В. Трансформация собственности в современной России. Ростов-н/Д. РГУ. 2001.
5. Дмитриев А. Экономика игры // MYBIZ.RU: сайт журнала «Свой бизнес» URL:<http://www.mybiz.ru/index.php?page=3279> (дата обращения: 17.03.2011)
6. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Хрестоматия по социологии. Структурный функционализм. // http://society.polbu.ru/sociology_hrestomatia/ch25_i.html
7. Кабо В. Происхождение религии: история проблемы. Гл. 10. Фрейд и Юнг. Проблема бессознательного. Канберра: Алчеринга, 2002. http://aboriginals.narod.ru/origins_of_religion10.htm
8. Кастронова Э. Бегство в виртуальный мир/ Пер. с англ.. М. Островской. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2010.
9. Липов В.В. Развитие экономической теории как эволюция понимания ценностной составляющей хозяйственной деятельности человека // От Сциллы к Харибде. Актуальный опыт России. Т. 2. – М.-Волгоград: Изд-во Волгоградского ГУ, 2002.
10. Парсонс Т. Система современных обществ. Пер. с англ. М., 1998

- Любева // Ст. Ссылка к Харлоде. Актуальный опыт России. Т. 2. М.: Волгоград: Изд-во Волгоградского ГУ, 2002.
10. Парсонс Т. Система современных обществ. Пер. с англ. М., 1998.
 11. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. - М.: Российская экономическая школа, 1998, Режим доступа: [<http://www.cemi.rssi.ru>].
 12. Толковый словарь Ефремовой. Приводится по: <http://www.majesticworld.ru/efremova/v/36454599.htm> (дата обращения 8.07.2011)
 13. Тоффлер Э. Война и антивоина: Что такое война и как с ней бороться. Как выжить на рассвете XXI века. – М.: АСТ: Транзиткнига, 2005.
 14. Тоффлер Э. Революционное богатство: как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ПРОФИЗДАТ, 2008.
 15. Тяпкина Е. Тезисы доклада на семинаре "Открытые системы: философия, технология, бизнес" Сайт Институт свободы Московский Либертариум //libertarium.ru: URL: <http://www.libertarium.ru/18586> (дата обращения 29.08.2011)
 16. Энциклопедия правил игры Mu Lands URL:<http://mlgame.ru/wiki/Wiki.jsp?page=EarnMoney> (дата обращения: 17.03.2011)
 17. Юнг К. Человек и его символы. – СПб.: Б.С.К., 1996.
 18. Юнг К.Г. Концепция коллективного бессознательного. <http://www.oculus.ru/stat.php?id=53>
 19. Souza e Silva A. de, Sutko D.M. Theorizing Locative Technologies Through Philosophies of the Virtual // Communication Theory. – 2011. – 21.

Глава 9

ВАЛЮТНЫЙ КУРС И РЕАЛИЗАЦИЯ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Успех любого крупного макроэкономического мероприятия в любой стране (например, пенсионная или налоговая реформа, структурная перестройка или изменение «якорной» валюты) зависит от того, насколько замыслы инициаторов корреспондируют с тенденциями мирового экономического процесса. Такова логика функционирования современного глобального хозяйства. Не является исключением и модернизация российской экономики. Следует согласиться с мнением О.Ю. Мамедова, что «императивы экономической глобализации одновременно являются и императивами модернизации российской экономики».

Российская экономика не принадлежит к мировым лидерам по степени интеграции в глобальную экономику, о которой часто судят по удельному весу внешнеторгового оборота в валовом внутреннем продукте. В 2010 г. этот показатель для Российской Федерации составил 44,2%, тогда как в Германии он был 72%, в Украине 83%, а в Голландии – 118%. Но в то же время он выше таких признанных

продукте. В 2010 г. этот показатель для Российской Федерации составил 44,2%, тогда как в Германии он был 72%, в Украине 83%, а в Голландии – 118%. Но в то же время он выше таких признанных лидеров мировой торговли, как Китай (32%) и США (22%). Даже такая значительная вариация исследуемого показателя позволяет утверждать, что внешнеторговая деятельность для любой страны выступает если и не решающим, то важнейшим фактором экономической динамики.

Одним из параметров, определяющих направления, темпы и эффективность внешнеэкономической деятельности страны является курс национальной валюты. От него во многом зависит динамика экспорта и импорта, масштабы прямых иностранных инвестиций, платежный баланс и т.п. Особую актуальность эта проблема приобрела в период мирового финансового кризиса, когда соотношение валют стало весьма динамичным и трудно предсказуемым.

Вместе с тем, очень часто мы наблюдаем явную переоценку влияния валютного курса на экономическое положение той или иной страны. Основным аргументом, объясняющим высокую конкурентоспособность китайских товаров на мировых рынках, стал заниженный курс юаня по отношению к доллару. Проблемы отрицательного сальдо торгового баланса Украины, возникшие в 2005 г. связывают с единовременным повышением курса гривны (май 2005 г.), тогда как надежны в решении внешнеторговых проблем Украины возлагают на снизившийся курс национальной валюты. Однако, на наш взгляд, не все так однозначно и прямолинейно во взаимосвязи этих показателей. Прежде всего, возникает ряд вопросов, требующих дополнительных разъяснений, среди которых особенно необходимо выделить следующие:

- с чем надо сравнивать сложившийся курс национальной валюты, чтобы утверждать о его заниженности или завышенности?
- что оказывает большее влияние на внешнеэкономическую деятельность: абсолютное значение курса или направление его изменений?
- означает ли стабильный валютный курс его нейтральность как фактора внешнеэкономической деятельности?

Теоретическую основу исследования влияния валютного курса на внешнеэкономическую деятельность составляют труды таких известных ученых, как А. Бальцеревич, В. Беренс, И. Бланк, М. Бурмака, Д. Лукьяненко, Ю. Макогон, Р. Марковиц, Ф. Модиглиани, Ю.Пахомов, М. Портер, О. Рогач, В. Ростоу, А. Румянцев, Дж. Стиглиц, А. Тобин, А. Филлипенко, У.Фишера, У.Шарп и др. Однако абсолютное большинство работ посвящено влиянию именно рыночного валютного курса. Практически нет исследований, где бы предметом анализа было влияние соотношения паритета покупательной способности и рыночного курса на направления международной экономической деятельности. А ведь очень часто за стабильностью рыночного валютного курса могут скрываться процессы, которые даже в большей степени определяют реализацию интересов экспортеров и импортеров, инвесторов и стран-реципиентов.

Нашей целью является рассмотрение механизма влияния соотношения паритета покупательной способности и рыночного валютного курса национальной валюты на реализацию интересов экспортеров и импортеров товаров и капитала, а также разработка

соотношения паритета покупательной способности и рыночного валютного курса национальной валюты на реализацию интересов экспортеров и импортеров товаров и капитала, а также разработка методики рейтингования стран в зависимости от степени и направлений этого влияния.

27

27.1 РЫНОЧНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ПАРИТЕТ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ

Одним из постулатов классической политической экономики является так называемый закон одной цены. Согласно ему, в условиях свободной конкуренции, которая предполагает свободу перемещения товаров и отсутствие различных барьеров на их пути (например, пошлинного тарифа), одни и те же товары в различных странах имеют одинаковую цену, если она выражена в одной и той же валюте. Это предполагает, что покупательная способность валюты, например доллара или евро, в каждой стране будет иметь одинаковую силу, а курс обмена ее на национальную валюту будет определяться соотношением уровня цен, выраженных в национальной и иностранной валюте.

Однако еще в начале XIX века было замечено, что в реальной действительности этот закон действует только как долгосрочная тенденция. В дополнение к нему была разработана концепция паритета покупательной способности. Фундаментальные идеи, которые легли в основу разработки теории паритета покупательной способности, были высказаны рядом английских экономистов, среди которых особая роль принадлежит Давиду Рикардо как автору теории относительных преимуществ в международной торговле. В XX веке теорию паритета покупательной способности активно исследовал шведский ученый Густав Кассел, который превратил ее в основу теории валютного курса вообще.

Традиционно под валютным курсом понимают цену иностранной валюты, выраженную в национальных денежных единицах. Именно в этом значении чаще всего курс валюты употребляется в сочетании с прилагательными «рыночный», «официальный», «плавающий», «фиксированный» и т.д. Прочитав на рекламном щите возле банка, что курс доллара на сегодня составляет 31,5 руб., каждый понимает, что именно по этой цене можно приобрести доллары в данном обменном пункте. Поэтому вполне справедливым такой курс называют «рыночным». И хотя он может не совпадать с официальным (объявленным центральным банком), рыночный и официальный валютные курсы имеют общую природу, а поэтому в дальнейших рассуждениях (если не будет специальной оговорки) все разновидности этого валютного курса мы будем называть рыночным валютным курсом (exchange rate - ER).

Вместе с тем, на наш взгляд, совершенно неоправданно из экономического анализа практически исключен курс валюты, рассчитанный на основе паритета покупательной способности. В определенной мере это можно понять, поскольку для большинства развитых стран количественные различия между рыночным валютным курсом и паритетом покупательной способности не являются существенными (отклонения в пределах нескольких процентов).

развитых стран существенные различия между рыночным валютным курсом и паритетом покупательной способности не являются существенными (отклонения в пределах нескольких процентов). Поэтому при исследовании взаимосвязи валютного курса и внешней торговли это различие игнорируется. Однако для среднеразвитых стран и стран с транзитивной экономикой такое различие достигает нескольких раз, и игнорировать его будет не оправданным. К таким странам принадлежит и Украина. Следовательно, понимание влияния на внешнеэкономическую деятельность не только рыночного (или официального) валютного курса, но и паритета покупательной способности, имеет огромное теоретическое и практическое значение.

Справедливости ради необходимо заметить, что статистическая отчетность ЕС дает постоянную информацию о паритете покупательной способности по 37 странам. Более того, с 2007 г. действует принятый Европарламентом порядок предоставления информации и расчета паритета покупательной способности. Этому предшествовало проведение целого ряда исследований паритета покупательной способности. Особо активно эти исследования проводились в 80-е – 90-е гг. XX века. Вместе с тем, ни в Украине, ни в России ни в теоретических исследованиях, ни в практической деятельности этому понятию не уделяется должное внимание.

Обычно под паритетом покупательной способности (purchasing power parity - PPP) понимают отношение между двумя или несколькими денежными единицами, валютами разных стран, устанавливаемое по их покупательной способности применительно к определенному набору товаров и услуг.

Процесс формирования рыночного валютного курса и паритета покупательной способности принципиально отличаются друг от друга. Эти основные отличия состоят в следующем:

1. Рыночный курс какой-либо национальной валюты может возникнуть лишь тогда, когда она хотя бы в какой-то мере конвертируемая (полностью или частично). Он формируется как результат координации спроса и предложения соответствующей иностранной валюты. Чаще всего предложение иностранной валюты увязывают с ее поступлением из-за рубежа в результате внешнеэкономической деятельности (экспорт продукции и услуг, частные трансферты из-за рубежа, иностранные инвестиции, валютные заимствования). И с этим можно согласиться. Вместе с тем, жесткая привязка спроса на валюту только с ее потребностью для осуществления внешнеэкономических операций будет неоправданной. Наряду с использованием иностранной валюты для оплаты импорта, частных переводов за рубеж, заграничных инвестиций, значительная ее часть покрывает сугубо внутренние потребности. К ним относятся: использование иностранной валюты в качестве средства сбережения покупательской способности населения; применение ее как платежного средства на внутренних рынках определенных товаров (например, в Украине это вторичный рынок недвижимости и автомобилей); предоставление банками валютных кредитов не для субъектов внешнеэкономической деятельности.

О последнем факторе формирования спроса на иностранную валюту следует сказать особо. На наш взгляд, он обладает огромным потенциалом дестабилизирующего воздействия на валютный рынок, что подтверждается опытом Украины в 2008-2009 гг. Речь пойдет

О последнем факторе формирования спроса на иностранную валюту следует сказать особо. На наш взгляд, он обладает огромным потенциалом дестабилизирующего воздействия на валютный рынок, что подтверждается опытом Украины в 2008-2009 гг. Ведь получив валютный кредит, гражданин тут же производит обмен долларов на гривню для осуществления платежа, например, за приобретение автомобиля. Банк, получив обратно валюту, имеет возможность повторить сделку. Как следствие, в оборот реально поступает гривня, тогда как кредитные обязательства заемщиков зафиксированы в долларах. Когда же наступает время погашения кредита, заемщики предъявляют спрос на такое количество долларов, которого просто нет в обращении. И достаточно хотя бы небольшого сбоя в банковской системе, чтобы возникли серьезные проблемы с погашением валютных обязательств заемщиков. И это тут же сказывается на рыночном валютном курсе. Поэтому массовое валютное кредитование является нежелательным для неустойчивых банковских систем, какими и представляются системы транзитивных экономик.

2. Паритет покупательной способности может быть определен для любой национальной валюты, не зависимо от степени ее конвертации, поскольку он никак не связан на прямую с внешнеэкономической деятельностью и спросом или предложением иностранной валюты. Достаточно сопоставить цену определенного набора товаров в различных странах, чтобы можно было определить соотношение покупательной способности их валют. Поэтому паритет покупательной способности зависит от соотношения уровня цен в сопоставляемых странах.

Следует заметить, что паритет покупательной способности, хотя напрямую и не связан с внешнеэкономической деятельностью, во многом определяется условиями внешней торговли. Известно, что в условиях глобализации идет сближение общего уровня цен (некоторые авторы возводят это сближение в ранг экономического закона). Однако темпы такого сближения во многом зависят от условий внешней торговли. Особенно быстро сближаются уровни цен в тех странах, которые стали участниками различных интеграционных объединений. Наиболее ярким примером может служить ЕС, где практически в каждой стране после вступления в союз наблюдалось ускорение инфляции, вызванное процессом подтягивания уровня внутренних цен до среднеевропейского (об этом речь пойдет позже). Вместе с тем, даже в этих условиях различие в уровне цен сохраняется. Если, например, в Люксембурге уровень цен примерно на 20% выше среднеевропейского, то в Болгарии он почти в два раза ниже, чем в среднем по ЕС.

В большинстве же среднеразвитых и слаборазвитых стран существуют барьеры для свободного перемещения товаров, что позволяет сохранять более-менее существенное различие в ценах.

3. Рыночный курс национальной валюты используется для проведения фактических расчетов, является элементом внешнеэкономических контрактов и более-менее известен в каждый данный момент. Он достаточно динамичный и может по несколько раз изменяться в течение одного рабочего дня. Паритет покупательной способности – это величина расчетная, аналитическая, оценочная, которая практически не в реальных контрактах, однако она очень важна при принятии обоснованных управленческих решений. Паритет покупательной способности более консервативен. Он изменяется пол

которая практически не в реальных контрактах, однако она очень важна при принятии обоснованных управленческих решений. Паритет покупательной способности более консервативен. Он изменяется под воздействием соотношения темпов инфляции в сопоставляемых экономиках. И хотя в долгосрочной перспективе паритет покупательной способности и рыночный валютный курс зависят от интенсивности и направленности товарных и валютных потоков в международной торговле, в каждый данный момент они могут очень существенно отличаться.

4. Кроме того, на рыночный валютный курс сильное влияние оказывает политика государства, которую оно проводит в данный момент времени. Поэтому валютный курс потенциально более динамичен, чем паритет покупательной способности. Хотя история полна примеров, когда реальная динамика этих показателей имеет разную скорость и даже направленность. Достаточно вспомнить динамику курса украинской валюты в последние годы. С весны 2005 г. до осени 2008 г. рыночный курс гривни по отношению к доллару оставался неизменным, тогда как инфляционные процессы в Украине значительно опережали рост цен в США. Наоборот, некоторое замедление инфляции в Украине в последние месяцы 2008 г. происходило на фоне резкого падения рыночного курса гривни.

27.2 ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ИНТЕРЕСЫ СУБЪЕКТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Паритет покупательной способности национальной валюты и ее рыночный курс по-разному влияют на мотивацию действий импортера и экспортера, инвестора и реципиента. Поэтому целесообразно проанализировать мотивы их поведения, используя итерационный принцип.

Импортер. Деятельность импортера можно разделить на три основные итерации, на каждой из которых роль соотношения PPP и ER различна:

Итерация 1. Приобретение иностранной валюты для последующей оплаты контракта на покупку товара за границей. Для этой итерации импортеру предпочтительнее всего растущий рыночный курс национальной валюты. Именно он определяет, какое количество национальной валюты предстоит уплатить для приобретения заданного объема иностранной валюты:

$$M_{hr} = \frac{M_s}{ER_{\$/hr}},$$

где

(1)

M_{hr} - количество национальной валюты (гривен);

M_s - количество иностранной валюты (долларов);

$ER_{\$/hr}$ - рыночный курс гривны в долларах.

Итерация 2. Выбор поставщика. При выборе иностранного партнера импортер при прочих равных условиях будет отдавать предпочтение той стране, где паритет покупательной способности национальной валюты выше ее рыночного курса. И чем больше разрыв между этими показателями, тем ситуация предпочтительнее для

предпочтение той стране, где паритет покупательной способности национальной валюты выше ее рыночного курса. И чем больше разрыв между этими показателями, тем ситуации предпочтительнее для импортера. Вполне понятно, что импортер стремится минимизировать цену закупки товара или максимизировать его количество при заданном объеме валютных расходов. Если, к примеру, украинский импортер осуществляет закупку товара в Польше, то количество приобретаемого товара (K) можно рассчитать следующим образом:

$$K = \frac{M_{\$} \times ER_{\text{zl}/\$}}{P_{\text{zl}}}, \text{ где} \quad (2)$$

P_{zl} - цена товара в злотых;

$ER_{\text{zl}/\$}$ - рыночный курс доллара в злотых.

Анализируя формулу (2) легко заметить, что количество товара, приобретенное по внутренним ценам Польши, и количество товара, приобретенного по ценам США, относятся друг к другу так же, как относится паритет покупательной способности к рыночному курсу злотого в долларах. Таким образом, на втором этапе осуществления импортной деятельности на первый план выдвигается не сам по себе валютный курс, а его соотношение с паритетом покупательной способности в стране-партнере.

При анализе второй итерации мы предположили, что закупка импортируемого товара осуществляется в стране-партнере по внутренним ценам. В реальной действительности такое тоже может быть. Например, импортеры польской обуви в Украину действительно закупают ее непосредственно у производителя по той цене, которая сложилась на внутреннем рынке Польши. Однако очень часто украинскому импортеру в стране-партнере противостоит не производитель, а посредник-экспортер, который стремится максимально приблизить цены к уровню среднемировых. Но и в этом случае предпочтительнее иметь дело с той страной, где паритет покупательной способности в большей мере превышает рыночный курс национальной валюты, поскольку у партнера есть большой запас для снижения цены и он буде более сговорчивым при формировании цены контракта.

Как правило, после второй итерации в импортера происходит какой-то производственный процесс. Если он является импортером сырья для собственных нужд, он производит реальную продукцию. Если же импортер покупает продукцию для перепродажи, то его производственный процесс сводится к транспортировке в нужное место, складированию, организации торговых точек и т.д. Однако, как в первом случае, так и во втором, этот производственный процесс не связан с валютным курсом, а поэтому нами не рассматривается как отдельная итерация.

Итерация 3. Продажа товара на внутреннем рынке за гривни. Здесь следует обратить внимание на ряд моментов. Во-первых, импортер не может произвольно формировать цену на импортируемый товар, а вынужден считаться со сложившимся в стране общим уровнем цен. Поэтому для него важно, чтобы паритет покупательной способности национальной валюты не сильно отличался от ее рыночного курса. Во-вторых, поскольку цена реализации формируется из цены закупки в долларах, рыночного курса национальной валюты и коэффициента,

национальной валюты не сильно отличается от ее рыночного курса. Во-вторых, поскольку цена реализации формируется из цены закупки в долларах, рыночного курса национальной валюты и коэффициента, который включает экономический интерес импортера (k), то возможности реализации последнего серьезно зависят именно от курса национальной валюты: чем он выше, тем выгоднее импортеру:

$$P_{hr} = \frac{P_s \times k}{ER_{\$/hr}} \quad (3).$$

Таким образом, интересы импортера в сфере валютных курсов можно сформулировать следующим образом:

- стабильный или повышающийся курс национальной валюты;
- поиск страны-партнера, где разность между паритетом покупательной способности и рыночным курсом национальной валюты наибольшая;
- разность между паритетом покупательной способности и рыночным курсом национальной валюты страны импортера наименьшая.

Сближение паритета покупательной способности может происходить несколькими путями:

1) повышение рыночного курса национальной валюты при неизменном паритете покупательной способности. Условием последнего является совпадение темпов инфляции в стране с темпом инфляции в экономике эмитента мировой валюты;

2) ускоренная инфляция в стране при стабильном курсе национальной валюты. Это обстоятельно важно учитывать, поскольку довольно часто на основании стабильности рыночного курса национальной валюты делают вывод о стабильности условий внешнеэкономической деятельности. Однако в реальной действительности это далеко не так;

3) одновременное повышение рыночного курса национальной валюты и снижение паритета покупательной способности в результате ускоренной инфляции. Последняя ситуация особо благоприятная для импортера.

Экспортер.

Итерация 1. Реализация товара за границей. Так как действия всякого экономического субъекта составляют кругооборот, хозяйственный цикл, то начинать их анализировать можно с любой стадии. Однако поскольку главная сущность экспортера состоит в продаже товаров за таможенной границей страны-производителя, то и анализировать его деятельность начнем с этого акта.

Экспортер стремится получить максимальную долларовую выручку от продажи заданного объема продукции. Эта выручка зависит: а) от цен реализации на внутреннем рынке страны-партнера; б) от рыночного курса национальной валюты страны-партнера:

$$M_s = \frac{P_{-1} \times K}{ER_{\$/\$}} \quad (4)$$

В свою очередь, уровень цен в стране отражается в показателе паритета покупательной способности. Соответственно экспортера интересует не сам по себе валютный курс, а его соотношение с

В свою очередь, уровень цен в стране отражается в показателе паритета покупательной способности. Соответственно экспортера интересует не сам по себе валютный курс, а его соотношение с паритетом покупательной способности. Например, в каждой стране, входящей в зону евро, доллары обмениваются по одному и тому же курсу, а вот покупательная способность вырученной при обмене суммы евро окажется разной. Так, во Франции уровень цен составляет 111,8% от среднего по Европейскому союзу, тогда как в Португалии только 87,6%. Следовательно, при прочих равных условиях экспортер будет отдавать предпочтение Франции, а не Португалии. Другими словами, долларовая (евро) выручка экспортера будет тем больше, чем меньше разность между паритетом покупательной способности национальной валюты и ее рыночным курсом. Поэтому страны с большим разрывом между этими показателями в пользу паритета покупательной способности менее привлекательны для ввоза товаров из-за рубежа.

Итерация 2. Обмен долларовой выручки на национальную валюту. Эта итерация, как по сути, так и по мотивации, является зеркальным отражением итерации 1 для импортера. Поэтому у экспортера интерес противоположный импортеру: для него предпочтительнее снижающийся рыночный курс национальной валюты.

Итерация 3. Закупка товаров на внутреннем рынке. Здесь нет принципиального различия между тем, является экспортер посредником или сам производит товар. В обоих случаях он вынужден осуществлять закупки по ценам внутреннего рынка: то ли готовых товаров, то ли сырья, из которого будут изготовлены товары, предназначенные для экспорта. Естественно, в этой ситуации экспортера интересует не рыночный курс, а паритет покупательной способности национальной валюты. Чем больше разность между паритетом покупательной способности и рыночным курсом национальной валюты, тем более выгодные условия для экспортера. Без учета этого обстоятельства можно сделать ложные выводы об условиях экспорта, если основываться только на рыночном валютном курсе. Стабильный валютный курс еще не есть свидетельство неизменности условий экспортной деятельности: они могут ухудшаться, если при этом снижается паритет покупательной способности.

Таким образом, предпочтения экспортера, как и в отношении рыночного валютного курса, так и его соотношения с паритетом покупательной способности, прямо противоположны предпочтениям импортера.

Иностранный инвестор. Исследование влияния соотношения РРР и ER на мотивацию поведения иностранного инвестора имеет особое значение, поскольку здесь необходимо учитывать долгосрочные тенденции динамики, как первого показателя, так и второго. Ведь инвестиции, как правило, осуществляются на более-менее длительный период.

Для инвестора сама по себе пропорция, в которой он обменивает, скажем, доллары на гривню значения не имеет. Принимая решения об осуществлении инвестиций, он, при прочих равных условиях, будет обращать внимание на следующие два обстоятельства:

а) каково направления изменения обменного курса национальной валюты. Если рыночный валютный курс имеет тенденцию к укреплению, то такая ситуация на руку инвестору. Ведь после того, как

а) каково направление изменения обменного курса национальной валюты. Если рыночный валютный курс имеет тенденцию к укреплению, то такая ситуация на руку инвестору. Ведь после того, как его инвестиции сделают оборот и возвратятся к нему в исходной (денежной) форме вложения, вырученная сумма национальной валюты может превратиться в большую сумму иностранной валюты и инвестор, кроме обычной прибыли, получит сверхприбыль, связанную с изменением валютного курса. Наоборот, когда намечается девальвация национальной валюты, инвесторы стремятся как можно быстрее уйти из страны, чтобы минимизировать свои потери от валютных рисков. Эта зависимость достаточно хорошо исследована, поэтому более детально останавливаться на ней нет необходимости;

б) какое соотношение паритета покупательной способности и рыночного валютного курса сложилось в данный момент времени, и какую направленность тенденции оно имеет. Скажем, если по данным Евростата общий уровень цен в Польше в 2010 г. составлял 62,6% от среднего уровня по Европейскому союзу, то это означает, что каждая 1000 евро, инвестированная иностранцами в польскую экономику, по своей реальной покупательной силе равна 1500 евро, инвестированных в Великобритании, где уровень цен практически совпадает со среднеевропейским (100,3%). Следует подчеркнуть, что, инвестируя деньги в Польшу, иностранец может получить выигреш и от эффекта масштаба, поскольку имеет возможность за аналогичную сумму, инвестируемую в другой стране, получить контроль над предприятием в полтора раза большим.

Исследуемое соотношение также может существенно повлиять на выбор формы инвестирования (денежной или натуральной). Если уровень цен в стране-реципиенте ниже уровня цен в стране-инвесторе, то предпочтительнее осуществлять инвестиции в денежной форме. Противоположное соотношение стимулирует инвестиции в натуральной форме.

Особое внимание следует уделить стимулам к реинвестированию прибыли, полученной иностранным инвестором. В отличие от «тела» инвестиции, которое, как правило, связано с какой-то вещественной формой активов и не может быстро и с малыми издержками быть превращено в денежную форму, прибыль, полученная инвестором, довольно ликвидная. Очень часто исследователи проводят полную аналогию мотивации к реинвестированию с первоначальным инвестированием. Однако здесь надо учитывать ряд обстоятельств:

1. Если иностранный инвестор осуществляет экспортную деятельность (а так бывает довольно часто), то его прибыль будет получена в свободно конвертируемой валюте, и мотивация определения направлений ее дальнейшего использования будет совпадать с мотивацией первичных инвестиций.

2. Если иностранный инвестор работает на внутренний рынок, то полученная прибыль будет иметь форму национальной валюты. В этом случае на выбор инвестора существенное влияние будет оказывать рыночный курс национальной валюты. Если национальная валюта девальвирована, то инвестор может отказаться от немедленного признания своих убытков и выведения прибыли из страны-реципиента путем ее конвертации в иностранную валюту, а наоборот, воспользоваться увеличивающимся разрывом между PPP и EX и реинвестировать полученные доходы в расчете на получения прибыли

признания своих убытков и выведения прибыли из страны резидентства путем ее конвертации в иностранную валюту, а наоборот, воспользоваться увеличивающимся разрывом между PPP и EX и реинвестировать полученные доходы в расчете на получения прибыли (или хотя бы на минимизацию убытков) в будущем.

Конечно, понятие «средний уровень цен» может скрывать довольно большое их отклонение в ту или иную сторону в зависимости от вида товара. Например, общеизвестно, что при общем уровне цен в Украине примерно в два раза ниже, чем в Европе в целом, цены на недвижимость в 2008 г. (перед кризисом) были не ниже (а порой и выше) среднеевропейских. Вместе с тем, цены на некоторые ресурсы (например, трудовые) в Украине в 4-5 раз ниже, чем в развитых европейских странах.

Проведенный анализ влияния рыночного валютного курса и его соотношения на мотивацию субъектов внешнеэкономической деятельности позволяет предложить критерии рейтингования стран с позиций создания благоприятных/неблагоприятных условий для импортера, экспортера и иностранного инвестора. В табл.1 предложена бальная система оценки условий (от +4 до -4 баллов) внешнеэкономической деятельности. При ее практическом применении необходимо иметь в виду ряд обстоятельств:

а) система не может дать очень точной оценки рейтинга страны, она лишь дает возможность укрупнено судить с приблизительной точностью о влиянии валютного курса на условия внешнеэкономической деятельности. Да, собственно говоря, и нельзя рассчитывать на особую точность рейтингования, построенного на основе прогнозных показателей, найденных путем экстраполяции сложившихся тенденций в будущее. Главное, что она дает, - это общую оценку взаимодействия двух курсовых показателей: паритета покупательной способности и рыночного курса национальной валюты. Игнорирование их соотношения при оценке мотивации внешнеэкономической деятельности может привести к ошибочным выводам;

б) при оценке влияния соотношения PPP и ER (уровня цен в стране) мы избрали в качестве переломного 40% отклонения. Конечно, для более точной оценки можно использовать более дробные отклонения с рейтинговым шагом менее 1 бала. Но, как нам представляется, не следует вводить отклонения менее 20%. Ведь в этом случае возникнет противоречие между чрезмерной точностью одного компонента и обобщенностью задачи, решаемой моделью в целом. Нет необходимости учитывать расстояние между двумя городами в метрах, если мы пытаемся определить ориентировочное время пребывания в пути маршрутного такси;

в) следует подчеркнуть, что рейтинговые оценки воздействия исследуемых показателей на мотивацию действий импортера и экспортера имеют одинаковое значение по модулю и отличаются противоположными знаками. Воздействие рыночного валютного курса на иностранного инвестора совпадает с его воздействием на поведение импортера, а соотношения PPP и ER – с его воздействием на экспортера.

Таблица 1

Критерии рейтингования стран в зависимости от влияния валютного курса на мотивацию субъектов внешнеэкономической

Критерии рейтингования стран в зависимости от влияния валютного курса на мотивацию субъектов внешнеэкономической деятельности

Показатель	Значение рейтинга для:		
	импортера	экспортера	иностранного инвестора
Рыночный курс национальной валюты курс:			
- имеет устойчивую тенденцию к повышению	4	-4	4
- колеблется с преобладающей тенденцией к повышению	2	-2	2
- стабильный	0	0	0
- колеблется с преобладающей тенденцией к понижению	-2	2	-2
- имеет устойчивую тенденцию к понижению	-4	4	-4
Соотношение уровня цен:			
- уровень цен более чем на 40% ниже средневропейского и эта разность имеет тенденцию к увеличению	-4	4	4
- уровень цен более чем на 40% ниже средневропейского и эта разность имеет тенденцию к уменьшения	-3	3	3
- - уровень цен менее чем на 40% ниже средневропейского и эта разность имеет тенденцию к увеличению	-2	2	2
- уровень цен менее чем на 40% ниже средневропейского и эта разность имеет тенденцию к уменьшению	-1	1	1
Уровень цен имеет отклонение в пределах 5%	0	0	0
- уровень цен менее чем на 40% выше средневропейского и эта разность имеет тенденцию к уменьшению	1	-1	-1
- уровень цен менее чем на 40% выше средневропейского и эта разность имеет тенденцию к увеличению	2	-2	-2
- уровень цен более чем на 40% выше средневропейского и эта разность имеет тенденцию к уменьшению	3	-3	-3
- уровень цен более чем на 40% выше средневропейского и эта разность имеет тенденцию к увеличению	4	-4	-4

Чаще всего «чистый» иностранный инвестор (т.е. такой, который не связан с экспортом или импортом) – это научная абстракция. Абсолютное большинство прямых инвесторов, так или иначе, связано с международной торговлей. Сегодня можно найти немало предприятий, которые, например, зарегистрированы в Молдове, имеют в качестве основного инвестора американского гражданина и занимаются в

международной торговлей. Сегодня можно найти немало предприятий, которые, например, зарегистрированы в Молдове, имеют в качестве основного инвестора американского гражданина и занимаются в Украине реализацией китайских товаров. Однако, проведенный выше анализ мотивации поведения «чистых» импортеров, экспортеров и инвесторов дает инструмент для исследования сложных реальных образований путем раскладывания их на более простые. При этом фактическое поведение того или иного субъекта должно рассматриваться как равнодействующая разнонаправленных мотивов и стимулов.

27.3 ПАРИТЕТ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ И РЕЙТИНГИ СТРАН ЧЛЕНОВ ЕС

Новейшая экономическая история дает богатейший материал для анализа влияния соотношения паритета покупательной способности и рыночного валютного курса на международную торговлю и перемещение капитала. Прежде всего, исследование сравнительного уровня цен в европейских странах дает статистическое подтверждение действию закона одной цены как тенденции. В табл. 2 приведены сравнительные уровни цен для некоторых стран мира. За 100% принят уровень цен в Европейском союзе (27 стран). Уровень цен рассчитывался как отношение паритета покупательной способности евро к его рыночному курсу в той или иной стране. Если для какой-то страны сравнительный уровень цен выше/ниже 100, то это означает, что товары в этой стране продаются дороже/дешевле, чем в среднем по ЕС.

Таблица 2.

Сравнительный уровень цен*

Страна	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Европа 27	100	100	100	100	100	100	100
Европа 25	101.5	101	101.1	101.1	101.1	101.1	101.1
Европа 15	105.8	104.9	104.8	104.8	104.4	105.1	104.8
Еврозона 17	106.7	100.1	102	101.3	103.5	106	104.2
Еврозона 16	106.8	100.2	102.1	101.4	103.5	106.1	104.3
Бельгия	113.7	102	106.4	107.4	110.4	113.4	111.6
Болгария	33	38.7	43.2	45.6	49.2	49.7	50.5
Чешская Республика	41.6	48.1	58.1	62.4	72.2	70	72
Дания	138.3	130.2	140.4	137.3	139.7	144.9	142.5
Германия	118.7	106.5	103.3	101.7	103.5	105.8	104.2
Эстония	41.7	57.2	64.7	73.4	77.7	76.6	75.1
Ирландия	100.9	114.8	123.5	124.1	129.1	126	118.2
Греция	82.9	84.8	88.3	89.8	91	96.5	95.5
Испания	89.1	85	91.1	92.9	95.2	97.8	96.7
Франция	118.4	105.8	108.2	108.1	111.9	114.2	111.8
Италия	90.1	97.5	104.7	102.5	102.9	105.5	103.6
Кипр	86.9	88	90.4	88.3	88.8	90.1	89.3
Латвия	38.7	58.8	57	66.6	74.7	73.5	69.3
Литва	31	52.6	54.9	60	65.9	66.2	63.5
Люксембург	113.6	101.5	111.6	114.8	117.5	121.1	119.9
Венгрия	43.9	49.2	63.4	66.7	69.3	64.3	65.5

Литва	31	52.6	54.9	60	65.9	66.2	63.5
Люксембург	113.6	101.5	111.6	114.8	117.5	121.1	119.9
Венгрия	43.9	49.2	63.4	66.7	69.3	64.3	65.5
Мальта	61.9	73.2	73	75.5	77.3	79.8	78.9
Нидерланды	111.3	100	104.7	102	104.8	109	106.1
Австрия	115.5	101.8	102.5	102.6	105.4	107.6	107.1
Польша	47.6	57.9	61.1	61.7	69.1	57.9	62.6
Португалия	83	83	85.1	85.7	88	88.7	87.6
Румыния	31.4	42.5	54.5	63.8	62.8	57.8	58.6
Словения	75.2	72.8	76	78.9	82.3	84.4	84
Словакия	39.8	44.4	55.4	63.2	69.6	72.4	71.2
Финляндия	133.1	120.8	123.6	119.6	121.3	125.4	122.9
Швеция	125.8	127.6	119.1	115.6	113.2	107.7	119.8
Великобритания	92.4	120	109.8	113.9	102.1	95.2	100.3
Исландия	116.6	143.9	153.4	148.9	117	98.6	111
Норвегия	135.6	137.7	140.7	137.5	139.8	135.8	147.3
Швейцария	153.2	142.5	137.6	125.1	129.3	138.5	148
Черногория	:	:	55.5	55.7	59.6	60.2	58.7
Хорватия	:	:	68.7	71.9	74.6	74.1	74.1
Югославия	:	:	43.3	44.6	46.2	45	44.3
Турция	51.8	62.5	66.7	70.1	69.1	64.1	73
США	88.3	121.1	92.7	85	81.9	88.8	92.3
Япония	185.7	198.3	120.4	96.4	102	119.9	128.5

* Рассчитано по материалам Евростат (*Comparative price levels [Электронный ресурс]* – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsier010>) - свободный. Заглавие с экрана. Язык англ.)

Как видно из табл. 2, в последние пятнадцать лет происходит сближение уровня цен практически во всех странах Европы. Даже те страны, уровень цен в которых в 1995 г. был совершенно не сопоставимым со среднеевропейским (Болгария, Чехия, Эстония, Латвия, Литва, Румыния, Словакия), к 2010 г. значительно сократили разрыв. Аналогичные тенденции наблюдаются и в странах, не являющихся членами ЕС. Так, в Турции происходит повышение среднего уровня цен, что сближает его с европейским, а в Японии – снижение, что тоже делает его более соответствующим европейским ценам.

Подтверждением этой тенденции может быть коэффициент вариации уровня цен, рассчитанный для стран ЕС (табл. 3). Известно, что если коэффициент вариации сравнительного уровня цен для некоторой группы стран снижается/увеличивается, то это означает, что национальные уровни цен стран-членов группы сближаются/отдаляются. Особенно незначительны отклонения уровня цен в странах, использующих общую валюту (евро). Хотя надо признать, что такое состояние не столько является следствием внедрением евро, сколько его условием.

Таблица 3.
Коэффициент вариации сравнительного уровня цен для стран ЕС и зоны евро*

Страна	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
EU (27 countries)	42.6	33.3	35.4	26.2	23.9	25.7	25.1

зоны евро*

Страна	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
EU (27 countries)	42.6	33.3	35.4	26.2	23.9	25.7	25.1
EU (25 countries)	38.7	29.9	33.3	23.7	21.2	22.9	22.4
EU (15 countries)	15.9	13.7	12.9	12.2	12.3	12.6	11.9
Euro area (17 countries)	28.3	21.6	30.5	17.2	16.5	16.2	15.6
Eur (16 countries)	24.6	19.7	18.4	16.5	15.9	15.3	14.6
Euro area (15 countries)	19.3	14.3	14.8	13.9	14	13.5	12.7
Euro area (13 countries)	16.5	13.2	13.2	12.3	12.4	11.7	10.9
Euro area (12 countries)	14.7	11.1	11.1	10.6	10.9	10.1	9.4

* Рассчитано по материалам Евростат (*Comparative price levels* [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsier010>) - свободный. Заглавие с экрана. Язык англ.)

Вместе с тем, легко заметить наличие разнонаправленной динамики соотношения уровня цен в пределах рассматриваемого периода. Первое отклонение от общей тенденции наблюдалось в начале 2000-х годов. Вместо сближения в это время наблюдалось увеличение разрыва в уровне цен в странах еврозоны, с одной стороны, и в США и Великобритании, с другой. Это можно объяснить тем, что в период внедрения евро в безналичный и наличный оборот новая валюта была недооценена по отношению к традиционным мировым валютам. В последующие же годы экспортная ориентация политики США, с одной стороны, и стремление Европейского банка добиться привлекательности использования евро для международных расчетов, с другой, привели к некоторой переоценке евро по отношению к доллару, достигшей пика к 2008 г. и имеющей тенденцию к сокращению в ходе мирового финансового кризиса.

Второй факт увеличения разрыва в ценах приходится на годы последнего кризиса. Он был характерен для молодых стран-членов ЕС (Латвия, Литва, Эстония, Польша, Румыния), использующих национальную валюту, и связан с быстрым ростом курса евро в кризисные годы.

Анализ факторов, вызывающих сближение уровня цен, позволяет обнаружить практически все возможные варианты, изложенные выше. Например, опережающие темпы инфляции в Болгарии по сравнению со средними темпами роста цен в ЕС в целом привели к тому, что общий уровень цен в этой стране сближался с общеевропейским достаточно быстро на фоне стабильного курса национальной валюты (табл.4). В Бельгии при стабильном рыночном курсе евро более медленные темпы инфляции привели к некоторому повышению сравнительного уровня цен. В Польше приближение уровня цен к европейскому происходило как за счет более быстрой инфляции, так и за счет укрепления национальной валюты. В Великобритании же темпы инфляции и динамика курса национальной валюты действовали в разных направлениях.

Таблица 4.

Факторы изменения сопоставимого уровня цен*

Страна	Сопоставимый уровень цен (%)		Темп инфляции (2005 г. = 100%)	Курс национальной валюты (цена 1 евро в национальной валюте)	
	2005	2010		2005	2010

	цен (%)		(2005 г. = 100%)	валюты (цена 1 евро в национальной валюте)	
	2005	2010		2005	2010
Европейский союз	100	100	113,39	1	1
Бельгия	106,4	111,6	113,16	1	1
Болгария	43,2	50,5	139,3	1,9558	1,9558
Польша	61,1	62,6	116,9	4,0230	3,9947
Великобритания	109,8	100,3	116,8	0,6838	0,8578

* Рассчитано по материалам Евростат (Comparative price levels [Электронный ресурс] – Режим доступа:

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsier010> - свободный. Заглавие с экрана. Язык англ.)

Для прогнозирования товарных и финансовых потоков особое значение имеет оценка влияния валютных курсов на тот или иной вид внешнеэкономической деятельности (табл. 5). Такой прогноз достаточно сложно делать для стран, где отклонения показателей находятся в пределах статистической погрешности.

Например, для стран еврозоны влияние рыночного валютного курса на взаимную торговлю равно нулю, поскольку все ее участники используют одинаковую валюту. Отклонение же уровня цен в пределах 3-5% не может служить основанием для более-менее достоверного прогноза. Поэтому проведем апробацию предложенной выше методики рейтингования на примере стран, которые только в последние годы стали членами ЕС и продолжают использовать свою национальную валюту (табл. 6). Эти рейтинги оценивают влияние валютных курсов на взаимную торговлю и движение капитала в пределах Европейского союза с использованием евро. Результаты могут быть другими, если валютой расчетов и инвестирования будет доллар, поскольку динамика и направленность изменений курса национальной валюты по отношению к евро и доллару в эти годы была различной.

Таблица 5.

Курсы национальных валют некоторых стран по отношению к евро*

	2001	2005	2007	2009	2010	2011**	2012**
Доллар США	0.8956	1.2441	1.3705	1.3948	1.3257	1.4181	1.4343
Болгарский лев	1.9482	1.9558	1.9558	1.9558	1.9558	1.9558	1.9558
Чешская крона	34.068	29.782	27.766	26.435	25.284	24.315	24.273
Датская крона	7.4521	7.4518	7.4506	7.4462	7.4473	7.4535	7.4498
Латвийский лат	0.5601	0.6962	0.7001	0.7057	0.7087	0.7082	0.7093
Литовский лит	3.5823	3.4528	3.4528	3.4528	3.4528	3.4528	3.4528
Венгерский форинт	256.59	248.05	251.35	280.33	275.48	270.50	272.37
Польский злотый	3.6721	4.0230	3.7837	4.3276	3.9947	4.0253	4.1195
Румынский лео	2.6004	3.6209	3.3353	4.2399	4.2122	4.2144	4.2505
Шведская крона	9.2551	9.2822	9.2501	10.6191	9.5373	9.0490	9.1655
Фунт стерлингов	0.62187	0.68380	0.68434	0.89094	0.85784	0.87304	0.87668
Хорватская куна	7.48200	7.40080	7.33760	7.34000	7.28910	7.42701	7.46198
Македонский динар	60.9131	61.2970	61.1730	61.2815	61.4800	61.5805	61.6304
Турецкая лира	1.1024	1.6771	1.7865	2.1631	1.9965	2.3481	2.5147
Исландская крона	87.42	78.23	87.63	172.67 ⁱ	161.89 ⁱ	163.02	164.21
Норвежская крона	8.0484	8.0092	8.0165	8.7278	8.0043	7.8058	7.7882

Гурецкая лира	1.1024	1.6771	1.7865	2.1631	1.9965	2.3481	2.5147
Исландская крона	87.42	78.23	87.63	172.67 ⁱ	161.89 ⁱ	163.02	164.21
Норвежская крона	8.0484	8.0092	8.0165	8.7278	8.0043	7.8058	7.7882
Швейцарский франк	1.5105	1.5483	1.6427	1.5100	1.3803	1.2000	1.1203
Японская иена	108.68	136.85	161.25	130.34	116.24	112.97	110.43
Канадский доллар	1.3864	1.5087	1.4678	1.5850	1.3651	1.3851	1.4071
Российский рубль	26.1510	35.1884	35.0183	44.1376	40.2629	40.5984	41.2954

* Рассчитано по: Euro/national currency exchange rates [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/exchange_rates/data/main_tables - свободный. Заглавие с экрана. Язык англ.

** Прогноз

Таблица 6

Оценка рейтингов отдельных стран по влиянию валютных курсов на мотивацию субъектов внешнеэкономической деятельности на период 2010-2012 гг.

Страна	Субъект	Рейтинг рыночного курса национальной валюты курс:	Рейтинг соотношения PPP и ER	Суммарный рейтинг
Болгария	импортер	0	-3	-3
	экспортер	0	3	3
	инвестор	0	3	3
Чехия	импортер	4	-2	2
	экспортер	-4	2	-2
	инвестор	4	2	6
Латвия	импортер	-2	-2	-4
	экспортер	2	2	4
	инвестор	-2	2	0
Литва	импортер	0	-2	-2
	экспортер	0	2	2
	инвестор	0	2	2
Венгрия	импортер	2	-1	1
	экспортер	-2	1	-1
	инвестор	2	1	3
Польша	импортер	-4	-2	-6
	экспортер	4	2	6
	инвестор	-4	2	-2
Румыния	импортер	-4	-3	-7
	экспортер	4	3	7
	инвестор	-4	3	-1

Как свидетельствуют рассчитанные рейтинги, только в двух странах создавались благоприятные условия для импортера: в Чехии эти условия оценены рейтингом 2, а в Венгрии 1, достигнутым за счет устойчивой тенденции роста курса национальной валюты. Во всех других странах эти условия или нейтральные (Венгрия – рейтинг равен 0), или достаточно негативные (-7 для Румынии, -6 для Польши, -4 для Латвии, -3 для Болгарии, -2 для Литвы). Рейтинги валютных условий

других странах эти условия или нейтральные (Венгрия – рейтинг равен 0), или достаточно негативные (-7 для Румынии, -6 для Польши, - 4 для Латвии, - 3 для Болгарии, - 2 для Литвы). Рейтинги валютных условий для экспорта будут абсолютно противоположными: наиболее благоприятные они для Польши и Румынии и неблагоприятные для Чехии.

Весьма интересные результаты можно получить, соединяя анализ валютных условий для экспортера и импортера с оценкой условиями для иностранного инвестора. В этом случае можно получить ответ не только на вопрос «Является ли страна инвестиционно привлекательной?», но и на вопрос «В какие сферы деятельности целесообразно инвестировать?».

Как свидетельствует группировка исследуемых стран, выполненная в зависимости от направлений инвестиционной деятельности иностранного инвестора, мотивируемых динамикой рыночного курса национальной валюты и его соотношением с паритетом покупательной способности (табл.7), можно выделить только две страны, где перечисленные факторы не являются существенными: Латвия и Румыния. Для них негативное воздействие направлений изменения рыночного валютного курса нейтрализуется положительным воздействием соотношения PPP и ER, а поэтому общий рейтинг равен 0.

Таблица 6.

Группировка стран в зависимости от валютных мотиваций для иностранных инвесторов

Страна	Направления инвестиционной деятельности для иностранного инвестора
Болгария Литва	Инвестирование в экспортоориентированные отрасли, использующие преимущественно национальные ресурсы
Чехия Венгрия	Инвестирование в отрасли, работающие на внутренний рынок с возможным использованием импортируемого сырья
Латвия	Воздействие валютного фактора на инвестиционную деятельность нейтрально
Румыния Польша	Воздействие валютного фактора на инвестиционную деятельность негативно

Наиболее благоприятные условия для иностранного инвестора складываются в Чехии, где общий рейтинг для инвестирования достигает 6. При этом, поскольку экономика склонна к поощрению импорта (прежде всего из-за устойчивого роста курса национальной валюты), возможно привлечение импортируемых ресурсов, что будет способствовать общему росту прибыльности инвестиций. Однако производство должно ориентироваться на внутренний рынок, на удовлетворения внутреннего спроса. К этому подталкивает негативный рейтинг условий для экспорта. Такая же по характеру ситуация складывается в Венгрии. Наоборот, иностранные инвестиции в Болгарии и Литве целесообразно направлять в экспортоориентированные отрасли, которые используют преимущественно национальные ресурсы. К сожалению, иностранному инвестору целесообразнее всего вкладывать деньги в предприятия, которые сориентированы на производство продукции для внутреннего рынка с использованием национальных ресурсов. На наш

иностранному инвестору целесообразнее всего вкладывать деньги в предприятия, которые сориентированы на производство продукции для внутреннего рынка с использованием национальных ресурсов. На наш взгляд, именно такие условия можно считать наиболее соответствующими стратегическим целям стран, стремящихся сочетать использование преимуществ международного разделения труда с ускоренным развитием внутреннего рынка для повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Конечно, значение проведенных оценок не стоит преувеличивать. Они дают возможность оценить влияние лишь одного из многочисленных факторов, определяющих мотивацию поведения субъектов внешнеэкономической деятельности. В конкретных условиях той или иной страны в конкретный период времени этот фактор может играть решающую роль, в другой же ситуации он становится подчиненным. Однако в любом случае предложенная методика позволяет вычлнить и оценить важный компонент формирования направлений деятельности импортеров, экспортеров и инвесторов.

27.4 ВАЛЮТНЫЙ ИНДЕКС КАК ИНДИКАТОР УСЛОВИЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Из изложенного выше видно, что уже сегодня в мировой практике целый ряд показателей рассчитывается на основе соотношения паритета покупательной способности и рыночного валютного курса. Больше других в этом плане преуспевает европейская статистика. Кроме соотношения уровня цен в различных странах, определяемого как частное от деления паритета покупательной способности на рыночный валютный курс, широко используется стандарт покупательной способности (purchasing power standards) для перевода в сопоставимую валюту показателей, выраженных в национальной валюте.

На наш взгляд, целесообразно ввести еще один показатель, отражающий соотношение рыночного валютного курса и паритета покупательной способности, значительно расширив сферу его применения. Его уместно назвать валютным индексом стимулирования внешнеэкономической деятельности (C_i - currency index):

$$C_i = \frac{ER}{PPP} \tag{5}$$

Валютный индекс может иметь достаточно широкую сферу применения:

- с его помощью можно ответить на вопрос о так называемом «завышенном» или «заниженном» рыночном валютном курсе. В западной литературе для обозначения подобной ситуации говорят о недооцененной (undervalued) или переоцененной (overvalued) валюте.

Если, например, рыночный курс доллара в Украине значительно превышает его оценку по покупательной способности, то можно утверждать о завышенном рыночном курсе. Собственно говоря, именно такое соотношение служит основанием для американо-китайского спора относительно заниженности курса китайского юаня

утверждать о завышенном рыночном курсе. Собственно говоря, именно такое соотношение служит основанием для американо-китайского спора относительно заниженности курса китайского юаня по отношению к доллару;

- валютный индекс позволяет пересчитывать экономические показатели для проведения международных сопоставлений. Так, не представляет особой сложности выразить ВВП какой-либо страны в долларах по рыночному (или официальному) курсу, поскольку последний практически всегда известен. Но выражение в одних и тех же единицах (например, в долларах) ВВП различных стран делает их сопоставимыми только для рассмотрения определенного круга проблем. Например, этого достаточно для расчета экспортной и импортной квоты, оценки возможностей погасить внешнюю задолженность и т.п. Но сопоставлять уровень жизни населения на основании этих показателей будет некорректно. Здесь необходим ВВП, выраженный через паритет покупательной способности (GDP_{PPP}), который можно получить, путем умножения ВВП, рассчитанному по рыночному курсу (GDP_{ER}), на валютный индекс:

$$GDP_{PPP} = GDP_{ER} \times C_I$$

;

(6)

- анализируя валютный индекс можно определить направление воздействия валютного курса на внешнеэкономическую деятельность. Если валютный индекс равен единице, то мотивом внешнеэкономической деятельности не может быть выигрыш от различия в уровне цен, поскольку он адекватно отражен в рыночном валютном курсе и будет теряться при обмене иностранной валюты на национальную. Если валютный индекс больше единицы, то он выступает стимулятором экспортной деятельности; если же меньше единицы – стимулятором импортной деятельности. Однако надо иметь в виду, что такое общее направление влияния в агрегированном виде не исключает противоположного воздействия по отдельным группам товаров, ведь то или иное соотношение общего уровня цен может сопровождаться противоположным соотношением по отдельным товарам. Влияние валютного индекса на движение капитала противоположно его влиянию на движение товаров и услуг (табл.7).

Таблица 7.

Направления агрегированного влияния валютного индекса на отдельные виды внешнеэкономической деятельности

Значение валютного индекса	Направление влияния на:			
	экспорт товаров и услуг	импорт товаров и услуг	экспорт капитала	импорт капитала
$C_I < 1$	сдерживающее	стимулирующее	стимулирующее	сдерживающее
$C_I > 1$	стимулирующее	сдерживающее	Сдерживающее	стимулирующее

Воспользуемся данными сайта ЦРУ для расчета валютного индекса по группе стран. В эту группу вошли европейские страны, а также несколько других стран, наибольших представителей своего региона (Россия, Китай, Япония, Индия, США, Бразилия, Аргентина, Алжир, Египет, Австралия). Валютный индекс рассчитан как отношение валового внутреннего продукта, рассчитанного по официальному валютному курсу в долларах США, к аналогичному показателю,

Египет, Австралия). Валютный индекс рассчитан как отношение валового внутреннего продукта, рассчитанного по официальному валютному курсу в долларах США, к аналогичному показателю, рассчитанному по паритету покупательной способности (табл.8).

Таблица 8.

Валютный индекс

Страна	2009			2010		
	GDP _{PPP} млрд. долл.	GDP _{ER} млрд. долл.	C ₁	GDP _{PPP} млрд. долл.	GDP _{ER} млрд. долл.	C ₁
Индия	3560	1095	3,25	4046	1430	2,83
Беларусь	116	46	2,52	128,4	52,83	2,43
Египет	471,2	190,2	2,48	500,9	216,8	2,31
Украина	294,3	117,1	2,51	306,3	136,6	2,24
Албания	22,9	11,86	1,93	23,95	11,58	2,07
Сербия	78,36	42,88	1,83	80,65	38,92	2,07
Болгария	90,5	45,3	2,00	91,83	44,84	2,05
Македония	18,77	8,9	2,11	19,46	9,58	2,03
Молдова	10	5,4	1,85	10,6	5,36	1,98
Китай	8789	4814	1,83	9872	5745	1,72
Аргентина	558	304,9	1,83	596	351	1,70
Польша	690	427,9	1,61	721,7	438,9	1,64
Алжир	239,6	136,4	1,76	254,7	159	1,60
Румыния	255,4	162,6	1,57	253,3	158,4	1,60
Литва	54,8	36,4	1,51	56,22	35,73	1,57
Россия	2116	1232	1,72	2229	1477	1,51
Венгрия	184,9	125,7	1,47	190	132,3	1,44
Словакия	115,7	89,33	1,30	121,3	86,26	1,41
Латвия	32,4	24,5	1,32	32,2	23,39	1,38
Чешская Республика	256,6	191,9	1,34	261,5	192,2	1,36
Хорватия	79,21	62,45	1,27	78,52	59,92	1,31
Эстония	24,36	18,26	1,33	24,53	19,22	1,28
Словения	55,84	50,13	1,11	56,81	46,44	1,22
Португалия	233,4	222,4	1,05	247	223,7	1,10
Бразилия	2025	1499	1,35	2194	2024	1,08
Греция	341	342	1,00	321,7	302	1,07
США	14260	14430	0,99	14720	14620	1,01
Испания	1368	1466	0,93	1374	1375	1,00
Великобритания	2149	2224	0,97	2189	2259	0,97
Исландия	12,1	11,92	1,02	11,86	12,77	0,93
Австрия	323,1	378,8	0,85	332,9	366,3	0,91
Германия	2811	3273	0,86	2951	3306	0,89
Голландия	654,9	799	0,82	680,4	770,3	0,88
Италия	1760	2114	0,83	1782	2037	0,87
Бельгия	281	466,9	0,82	281,9	461,2	0,86

Голландия	654,9	799	0,82	680,4	770,3	0,88
Италия	1760	2114	0,83	1782	2037	0,87
Бельгия	381	466,9	0,82	394,9	461,3	0,86
Франция	2110	2666	0,79	2160	2555	0,85
Ирландия	176,9	229,4	0,77	174	204,1	0,85
Швеция	333,5	402,4	0,83	354	444,6	0,80
Япония	4137	5108	0,81	4338	5391	0,80
Финляндия	182,6	238,2	0,77	185,4	232	0,80
Люксембург	38,4	47,1	0,82	40,8	53,43	0,78
Австралия	824	930	0,89	889,6	1220	0,73
Норвегия	273,1	373,2	0,73	276,4	413,5	0,67
Дания	198,6	311,9	0,64	204,1	305,5	0,67
Швейцария	317	489,8	0,65	326,9	522,4	0,63

Как видно из таблицы, валютный индекс колеблется в значительном диапазоне – от 0,63 до 3,25. По нашему мнению, в зависимости от значения валютного индекса страны можно объединять в следующие группы:

- страны с чрезмерно завышенным курсом доллара ($C_1 > 2$);
- страны с сильно завышенным курсом доллара ($1,5 < C_1 < 2$);
- страны с завышенным курсом доллара ($1,1 < C_1 < 5$);
- страны с адекватным курсом доллара ($0,9 < C_1 < 1,1$);
- страны с заниженным курсом доллара ($0,6 < C_1 < 0,9$);
- страны с сильно заниженным курсом доллара ($C_1 < 0,6$).

Следует подчеркнуть, что Украина принадлежит к европейским «лидерам» по показателю валютного индекса. Ее опережают только несколько наиболее слаборазвитых стран мира (например, Бенин и Бангладеш), а также некоторые из стран Средней Азии (табл.9).

Таблица 9.

Валютный индекс для стран постсоветского пространства (2010 г)

Страна	GDP _{PPP} млрд. долл.	GDP _{ER} млрд. долл.	C_1	GDP _{PC} тыс. долл.*
Киргизия	11,85	4,44	2,62	2,2
Таджикистан	14,61	5,58	2,62	2
Узбекистан	86,7	37,2	2,33	3,1
Грузия	23,32	11,23	2,08	4,8
Армения	17,27	8,83	1,96	5,8
Азербайджан	90,15	52,17	1,73	11
Казахстан	193,8	129,8	1,49	12,5
Туркмения	36,64	27,96	1,31	7,4

*GDP_{PC} - валовой внутренний продукт в расчете на душу населения, рассчитанные по паритету покупательной способности

Обращает на себя внимание тот факт, что валютный индекс не является стабильным, а демонстрирует разную направленность изменений в разных странах. Повышенный динамизм валютного индекса можно объяснить тем, что в исследуемом периоде мировая

является стабильным, а демонстрирует разную направленность изменений в разных странах. Повышенный динамизм валютного индекса можно объяснить тем, что в исследуемом периоде мировая экономика переживала глубокий финансово-экономический кризис. Это привело к существенным сдвигам, как в показателе официального курса национальной валюты, так и к различиям в темпах роста цен. Например, в наибольшей мере валютный индекс снизился в странах БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Для Индии он снизился на 0,42 пункта (с 3,25 до 2,83). Это самое существенное снижение. Хотя даже после него Индия продолжает оставаться лидером по этому показателю среди исследуемой группы стран.

Для анализа факторов, которые определяют динамику валютного индекса, можно воспользоваться следующей формулой:

$$C_{it} = C_{i(t-1)} \times \frac{CPI_S}{CPI_D} \times \frac{MCR_t}{MCR_{t-1}}$$

(7)

где

CPI_S - индекс цен в Соединенных Штатах Америки;

CPI_D - индекс цен в соответствующей стране.

Так, в 2010 г. уровень потребительских цен в США повысился на 1,4%, а в Индии – на 11,7%. Тогда коэффициент отставания роста цен в США составил 0,91 (1,014/1,117). За это время курс доллара по отношению к индийской рупии снизился с 48,4 до 46,2 и составил 95% от показателя предыдущего года (46,2/48,4). На основании этих данных можно определить, как изменится валютный индекс в 2010 г. по сравнению с 2009 г.:

$$C_{it} = 3,25 \cdot 0,91 \cdot 0,95 = 2,81.$$

И хотя значение валютного индекса, полученное расчетным путем, несколько отличается от фактического (это связано с различиями в «корзине товаров» при определении индекса потребительских цен и паритета покупательной способности), но отклонение в пределах менее одного процента делает вполне приемлемой предложенную методику расчета как для анализа соотношения факторов изменения валютного индекса, так и для прогнозирования его динамики на среднесрочную перспективу.

Если проанализировать динамику валютного индекса за последние годы для стран Европы, то обнаруживается ряд интересных тенденций (табл.10). Можно выделить несколько групп стран, для которых характерна своя динамика валютного индекса:

- устойчивое повышение валютного индекса. Сюда относятся, прежде всего, страны еврозоны, а также большинство тех, для кого евро является «якорной» валютой (например, Польша, Албания, Болгария, Сербия и др.) В табл. 10 они выделены жирным курсивом. Здесь сказывается тот факт, что для ведущих членов ЕС курс доллара все предкризисные годы был заниженным. Сегодня же происходит закономерный процесс сближения официального курса евро по отношению к доллару с соотношением покупательной способности этих валют.

Легко заметить, что при общности направлений изменения валютного индекса для этой группы стран его увеличением имеет

валют.

Легко заметить, что при общности направлений изменения валютного индекса для этой группы стран его увеличением имеет разный экономический смысл и разные темпы. Если повышение валютного индекса для стран из нижней части таблицы означает сближение рыночного валютного курса и паритета покупательной способности и происходит практически тем же темпом, что и снижение курса евро, то для стран из верхней части таблицы те же изменения означают увеличение разрыва, связанное с падением курса национальной валюты значительно более высокими темпами, чем рост уровня цен.

Таблица 10

Факторы изменения валютного индекса

Страна	2008			2009			2010		
	C ₁	ER	CPI	C ₁	ER	CPI	C ₁	MCR	CPI
Беларусь	1,93	2,1	14,8	2,52	2,79	12,9	2,43	3,02	7,0
Украина	1,89	4,95	25,2	2,51	7,79	15,9	2,24	7,91	9,8
Албания	1,68	79,5	3,4	1,93	95,0	2,2	2,07	106,5	3,4
Сербия	1,59	54,5	6,8	1,83	62,9	8,4	2,07	80,0	4,9
Болгария	1,91	1,31	12,3	2,00	1,40	1,6	2,05	1,51	2,1
Македония	1,92	41,4	8,3	2,11	44,1	-0,8	2,03	47,6	1,5
Молдова	1,79	10,3	12,8	1,85	11,1	-0,1	1,98	12,4	7,3
Польша	1,27	2,3	4,2	1,61	3,12	3,5	1,64	3,07	2,4
Румыния	1,36	2,5	7,8	1,57	3,1	5,6	1,60	3,2	6,0
Литва	1,34	2,32	10,9	1,51	2,47	4,5	1,57	2,66	0,9
Россия	1,35	24,8	14,1	1,72	31,7	11,7	1,51	30,0	6,7
Венгрия	1,26	171	6,1	1,47	202	4,2	1,44	213	4,5
Словакия	1,26	21,5	4,6	1,30	0,72	1,6	1,41	0,77	1,2
Латвия	1,15	0,47	15,4	1,32	0,50	3,5	1,38	0,54	-1,2
Чешская Республика	1,22	17,1	6,3	1,34	19,0	1,0	1,36	19,7	1,6
Хорватия	1,19	4,98	6,1	1,27	5,27	2,4	1,31	5,63	1,3
Эстония	1,19	10,7	10,4	1,33	11,2	-0,1	1,28	12,1	2,4
Словения	1,09	0,68	5,7	1,11	0,72	0,9	1,22	0,77	2,1
Португалия	1,02	0,68	2,6	1,05	0,72	-0,8	1,10	0,77	1,1
Греция	1,34	0,68	4,1	1,00	0,72	1,2	1,07	0,77	4,9
Испания	0,88	0,68	4,1	0,93	0,72	-0,3	1,00	0,77	1,4
Великобритания	0,83	0,53	3,6	0,97	0,63	2,2	0,97	0,65	3,3
Исландия	0,77	0,68	12,7	1,02	0,72	12,0	0,93	0,77	3,3
Австрия	0,80	0,68	3,2	0,85	0,72	0,4	0,91	0,77	1,5
Германия	0,80	0,68	2,7	0,86	0,72	0,3	0,89	0,77	1,0
Голландия	0,77	0,68	2,5	0,82	0,72	1,2	0,88	0,77	1,1
Италия	0,79	0,68	3,4	0,83	0,72	0,8	0,87	0,77	1,4
Бельгия	0,78	0,68	4,5	0,82	0,72	0	0,86	0,77	2,3
Франция	0,74	0,68	2,8	0,79	0,72	0,1	0,85	0,77	1,5
Ирландия	1,13	0,68	4,1	0,77	0,72	-4,5	0,85	0,77	-1,5
Швеция	0,72	6,41	3,5	0,83	7,65	-0,3	0,80	7,5	1,4
Финляндия	0,72	0,68	4,1	0,77	0,72	-1,4	0,80	0,77	1,1
Люксембург	0,72	0,68	3,4	0,82	0,72	0	0,78	0,77	2,1
Норвегия	0,61	5,63	3,8	0,73	6,28	7,1	0,67	6,15	2,4
Дания	0,60	5,02	3,4	0,64	5,36	1,3	0,67	5,77	2,2

Люксембург	0,72	0,68	3,4	0,82	0,72	0	0,78	0,77	2,1
Норвегия	0,61	5,63	3,8	0,73	6,28	7,1	0,67	6,15	2,4
Дания	0,60	5,02	3,4	0,64	5,36	1,3	0,67	5,77	2,2
Швейцария	0,64	1,08	2,4	0,65	1,09	-0,5	0,63	1,07	0,7

На наш взгляд, переоценка доллара будет иметь негативные среднесрочные результаты, хотя может принести определенный выигрыш в стимулировании экспорта в краткосрочном периоде;

- «валютная горка». В этой группе стран в 2009 г. произошло повышение валютного индекса, связанное с падением курса национальной валюты, однако уже в 2010 г. направление динамики изменилось. Связано это с ускорением инфляции, что приблизило паритет покупательной способности к рыночному валютному курсу. В эту группу попали как Беларусь, Украина, Россия, так и некоторые наиболее богатые страны Европы: Люксембург, Норвегия, Швейцария. Для последних колебания валютного индекса были незначительными, и связанные они были преимущественно с несовпадением динамики уровня цен;

- «валютная впадина». Под эту категорию подпадают только две страны: Греция и Ирландия, для которых динамика уровня цен очень сильно отличалась от среднеевропейской.

Легко заметить, что существует довольно тесная связь между значением валютного индекса и уровнем развития страны. Она имеет обратный характер: к группе стран с чрезмерной переоценкой доллара относятся те, которые имеют незначительные показатели ВВП на душу населения, тогда как к странам с недооцененным долларом – наиболее развитые страны (табл. 11).

Таблица 11

Взаимосвязь валютного индекса с показателем ВВП на душу населения (2010 г.)

Страны	C_I	GDP _{pc} тыс. долл.
- с чрезмерно переоцененным долларом		
Индия	2,83	3,4
Беларусь	2,43	13,4
Египет	2,31	6,2
Украина	2,24	6,7
Албания	2,07	8
Сербия	2,07	11
Болгария	2,05	12,8
Македония	2,03	9,4
Средний показатель по группе		8,9
- с сильно переоцененным долларом		
Молдова	1,98	2,5
Китай	1,72	7,4
Аргентина	1,70	14,7
Польша	1,64	18,8
Алжир	1,60	7,40
Р	1,60	11,5

Польша	1,64	18,8
Алжир	1,60	7,40
Румыния	1,60	11,5
Литва	1,57	15,9
Россия	1,51	15,9
Средний показатель по группе		11,8
- с переоцененным долларом		
Венгрия	1,44	19,0
Словакия	1,41	22,5
Латвия	1,38	14,5
Чешская Республика	1,36	25,6
Хорватия	1,31	17,5
Эстония	1,28	19
Словения	1,22	28,4
Средний показатель по группе		20,9
-с адекватной оценкой доллара		
Португалия	1,10	23
Бразилия	1,08	10,9
Греция	1,07	30,2
США	1,01	47,4
Испания	1,00	29,5
Великобритания	0,97	35,1
Исландия	0,93	38,4
Австрия	0,91	40,3
Средний показатель по группе		31,9
- с недооцененным долларом		
Германия	0,89	35,9
Нидерланды	0,88	40,5
Италия	0,87	30,7
Бельгия	0,86	27,9
Франция	0,85	33,3
Ирландия	0,85	37,6
Швеция	0,80	39
Япония	0,80	34,2
Финляндия	0,80	35,3
Люксембург	0,78	81,8
Австралия	0,73	41,3
Норвегия	0,67	51,1
Дания	0,67	37
Швейцария	0,63	42,9
Средний показатель по группе		40,6

Еще нагляднее выделенная взаимосвязь видна при графическом изображении (рис.1). Общая картина не изменяется даже от того, что в каждой группе есть одна или несколько стран, которые не вписываются в соответствующие утверждения. Например, во вторую группу вошла Молдова, которая имеет наименьший показатель ВВП на душу населения среди исследуемых стран. И даже в группы с адекватным

каждой группе есть одна или несколько стран, которые не вписываются в соответствующие утверждения. Например, во вторую группу вошла Молдова, которая имеет наименьший показатель ВВП на душу населения среди исследуемых стран. Или в группу с адекватным курсом доллара попала Бразилия, показатель ВВП на душу населения которой выглядит диссонансом среди других стран этой группы. Однако, справедливости ради, следует отметить, что снижение валютного индекса в этих странах произошло именно в 2010 г., тогда как в предыдущие года они входили в группы, со значительно более высоким показателем.



Рис. 1. Графическое изображение зависимости между валютным индексом и ВВП на душу населения

Важность перехода от анализа влияния рыночного курса на внешнеэкономическую деятельность к анализу соответствующего влияния валютного индекса становится еще более очевидной при исследовании динамики этих показателей в Украине за последние годы (табл.12).

Таблица 12.

Основные параметры внешнеэкономической деятельности Украины

Показатель	2008	2009	2010
Среднегодовое значение показателя официального курса доллара США (грн.)	4,95	7,79	7,91
Валютный индекс	1,89	2,52	2,24
Индекс роста экспорта (в % к предыдущему году)	135,8	59,3	129,6
Индекс роста импорта (в % к предыдущему году)	141,1	53,1	133,7
Сальдо внешней торговли товарами (млрд. долл. США)	-18,6	-5,7	-9,3

Как видно из таблицы, динамика официального валютного курса и валютного индекса не совпадала. Официальный курс доллара постоянно возрастал. С позиций традиционного подхода можно было бы утверждать, что это улучшало экспортную ситуацию и ухудшало импортную. Но если в 2009 г. положительный эффект изменения валютного курса относительно экспорта наблюдался (в результате экономического кризиса падения объемов экспорта было меньше, чем падение объемов импорта), то в 2010 г. импорт снова возрастал быстрее. Последнее изменение тенденции можно объяснить тем, что не смотря на рост официального валютного курса валютный индекс

падение объемов импорта), то в 2010 г. импорт снова возростал быстрее. Последнее изменение тенденции можно объяснить тем, что не смотря на рост официального валютного курса валютный индекс уменьшился за счет опережающего роста уровня цен в Украине. Аналогичную ситуацию можно спрогнозировать и на 2011 г. международные конкурентные позиции украинских экспортеров будут ухудшаться. С помощью разработанной нами методики можно спрогнозировать ситуацию для внешнеэкономической деятельности Украины (как и любой другой страны) на 2011 г. и последующие годы. Поскольку согласно прогнозам курс доллара может возрасти до 8,10 грн., а уровень цен повысится примерно на 10% , то, согласно формуле (7), валютный индекс в 2011 г. составит около 2,1, что ниже прошлогоднего показателя. Поэтому ситуация для экспортеров и далее будет ухудшаться, оставаясь в целом лучше, чем в 2008 г.

Если сравнивать конкурентную позицию Украины с ее основными торговыми партнерами, то легко заметить, что в абсолютном большинстве случаев она имеет преимущества (табл.13). Среди 10 наибольших внешнеторговых партнеров Украины только три из них (Белоруссия, Индия и Египет) имеют более переоцененный доллар, чем Украина. И, как не удивительно, с двумя из них наше государство имеет положительное торговое сальдо. Вместе с тем, для большинства стран, с которыми Украина имеет отрицательное сальдо торгового баланса, свойственна недооценка доллара, его адекватная оценка или переоценка в пределах меньших, чем в Украине. Это подтверждает мысль о том, что влияние валютного курса на результаты внешнеэкономической деятельности, хотя и очень сильное, но не определяющие. Например, огромное отрицательное сальдо в торговле Украины с Россией вызвано, тем, что структура украинского импорта из России определяется не столько по принципу «выгодно – невыгодно», сколько по принципу «надо». Это относится, прежде всего, к поставкам газа, нефти и нефтепродуктов. Если рассчитать сальдо украино-российской торговли за вычетом поставок газа, то оно будет положительным.

Таблица 13.

Основные внешнеторговые партнеры Украины (2010 г.)

Страна	Экспорт (млрд. долл.)	Импорт (млрд. дол.)	Сальдо (млрд. дол.)	Валютный индекс
Россия	13,432	22,198	-8,666	1,51
Турция	3,026	1,298	1,728	1,31
Италия	2,412	1,390	1,022	0,87
Польша	1,787	2,788	-1,001	1,64
Белорусь	1,899	2,567	-0,668	2,43
Германия	1,499	4,603	-3,104	0,89
Индия	1,426	0,681	0,745	2,83
Китай	1,316	4,700	-3,384	1,72
Египет	1,327	0,084	1,243	2,31
США	0,812	1,767	-0,955	1,01

Аналогичные несоответствия можно обнаружить и при анализе структуры экспорта и импорта в других странах, не относящихся к числу развитых. Это объясняется тем, что для достижения положительного сальдо торгового баланса простого превышения

структуры экспорта и импорта в других странах, не относящихся к числу развитых. Это объясняется тем, что для достижения положительного сальдо торгового баланса простого превышения валютного индекса единичного значения не достаточно. Это превышение должно быть таким, чтобы оно компенсировало низкую конкурентоспособность национальной продукции на мировых рынках из-за низкой эффективности производства. По нашим расчетам, при нынешнем уровне эффективности внутреннего производства украинской экономике для достижения положительного сальдо торгового баланса необходима «фора» в виде валютного индекса на уровне больше 2,5. Однако это противоречит логике мировой глобализации и закону единой цены: поскольку уровень цен в разных странах сближается, то будут сближаться рыночный валютный курс и паритет покупательной способности. А следовательно, без радикальной перестройки структуры национального производства, его технического уровня, надлежащей институционализации экономической жизни общества нет шансов занять надлежащее место в современной глобализованной экономике.

Проведенный анализ влияния соотношения паритета покупательной способности и рыночного курса национальной валюты на мотивацию поведения субъектов внешнеэкономической деятельности позволяет сформулировать ряд теоретических и практических выводов.

1. Влияние валютного курса на условия внешнеэкономической деятельности не может быть эффективно оценено только на основе учета динамики рыночной (официальной) цены иностранной валюты, выраженной в национальных денежных единицах. Не менее важное влияние на реализацию интересов экспортера, импортера и инвестора оказывает соотношение паритета покупательной способности и рыночного курса национальной валюты. Достаточно полно это соотношение характеризует показатель общего уровня цен, широко используемый в мировой статистике.

2. Закон одной цены находит свое статистическое подтверждение, выражающееся в тенденции сближения общего уровня цен в абсолютном большинстве стран. Некоторые исключения из правил вызваны целенаправленными действиями правительств отдельных стран по регулированию рыночного валютного курса.

3. Изменения валютного курса и его соотношения с паритетом покупательной способности разнонаправлено влияют на мотивацию поведения импортера и экспортера. Интересы инвестора совпадают с интересами импортера в оценке влияния рыночного валютного курса и с интересами экспортера в оценке влияния соотношения PPP и ER.

4. Оценить влияние валютных курсов на мотивацию поведения субъектов внешнеэкономической деятельности можно с помощью рейтингования стран, присваивая те или иные рейтинговые баллы в зависимости от направления и скорости изменения паритета покупательной способности и рыночного курса национальной валюты. Полученные рейтинги позволяют вычленить среди множества факторов, определяющих реальные действия субъектов, именно те, которые связаны с изменениями валютных курсов.

полученные рейтинги позволяют вычлени́ть среди множества факторов, определяющих реальные действия субъектов, именно те, которые связаны с изменениями валютных курсов.

5. Возможности использования валютного индекса для усиления конкурентных позиций в сегодняшнем глобализованном мире довольно ограничены. Ни одна страна, для которой характерная переоценка доллара, не смогла обеспечить достойного уровня ВВП на душу населения. Для Украины же дальнейшее стимулирование экспорта путем девальвации гривны вообще исчерпано. Ведь она имеет даже большую переоценку доллара, чем Китай (который постоянно в этом предъявляют обвинение), но проиграет ему конкуренцию не только на мировом, но и на внутреннем рынке. Поэтому пути повышения конкурентоспособности украинской экономики нужно искать внутри страны: в повышении качества продукции, ее технического уровня, снижении затрат и т.п.

Литература

1. Central Intelligence Agency. The World Factbook [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top> – свободный. Заглавие с экрана. Язык англ.
2. Comparative price levels [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsier010>) - свободный. Заглавие с экрана. Язык англ.
3. Davutyan Nurhan, Pippenger Jonh. Purchasing Power Parity Did Not Collapse during the 1970s // American Economic Review. – December, 1985.
4. Evans Martin D.D., Lothian James R. The Response of Exchange Rates to Permanent and Transitory Shocks under Floating Exchange Rates // Journal of International Money and Finance. – December, 1993.
5. International Economics (7th Edition) by Stephen Husted, Michael Melvin. - Addison Wesley, 2007. – 564 p.
6. [International Economics: Theory and Policy \(7th Edition\)](#) by Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. - Addison Wesley, Jul 2006. – 680 p.
7. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/> - свободный. Заглавие с экрана. Язык укр.
8. Frenel Jacob A. The Collapse of Purchasing Power Parities during the 1970s // European Economic Review. – May, 1981.
9. Regulation (EC) No 1445/2007 of the European Parliament and of the Council of 11 Desember 2007 establishing common rules for the provision of basic information on Purchasing Power Parities and for their calculation and dissemination [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:336:0001:0024:EN:PDF> - свободный. Заглавие с экрана. Язык англ.
10. Стратегия модернизации экономики России: теория, политика, практика реализации: монография / Под ред. О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердьева. – М. :Современная экономика и право, 2011. – 324 с.
11. The World Factbook. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

Глава 10

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОГО И ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПЕРИОД МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

28

28.1 НАЛОГИ КАК МЕХАНИЗМ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

В современных условиях модернизации российской экономики назрела острая необходимость кардинальных перемен в налоговой политике. Суть этих изменений состоит в переходе от монетаристской концепции улучшения состояния финансовой системы, не учитывающей состояния реального сектора экономики к концепции функциональных финансов, подчиненных задачам эффективного использования всех видов ресурсов в целях инновационного развития страны. Такое развитие требует поиска все новых дополнительных источников для наращивания инвестиционных и социальных расходов бюджета, что предполагает проведение существенных реформ системы налогообложения. Поэтому, не случайно в нашей стране начал разворачиваться новый этап налоговых реформ, направленных на стимулирование модернизации экономики. При переводе экономики на инновационный путь развития основная роль государства в регулировании налогообложения, состоит в разработке налоговых механизмов, способных обеспечивать формирование национальной инновационной системы. Одновременно, приоритетом Правительства Российской Федерации в области налоговой политики остается создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Т.е., целью налоговой политики следует считать поиск оптимального паритета фискальной и стимулирующей функций налогообложения.

Как свидетельствует мировая практика, успешная инновационная деятельность невозможна без системы эффективной государственной поддержки. Государственная поддержка инновационной деятельности осуществляется с использованием следующих механизмов:

- определения приоритетных направлений инновационной деятельности;
- формирования и реализации государственных, отраслевых и региональных инновационных программ;
- нормативно-правового обеспечения инновационной сферы;
- организации защиты прав и интересов субъектов

и региональных инновационных программ;

- нормативно-правового обеспечения инновационной сферы;
- организации защиты прав и интересов субъектов инновационной деятельности;
- финансовой поддержки выполнения инновационных проектов;
- стимулирования организаций финансового сектора экономики, участвующих в кредитовании и реализации инновационных проектов;
- законодательного определения мер налоговой поддержки развития инновационной деятельности;
- развития современной инновационной инфраструктуры.

В экономической литературе выделяют 3 модели научно-инновационного развития, применявшиеся в разных странах:

1) ориентация в основном на лидерство в науке, реализацию крупномасштабных целевых проектов, как правило, со значительной долей инновационного потенциала в оборонном секторе (США, Англия, Франция);

2) ориентация на распространение нововведений, создание благоприятной инновационной сферы, рационализацию всей структуры экономики (Германия, Швеция, Швейцария);

3) стимулирование нововведений путём развития инновационной инфраструктуры, обеспечения восприимчивости к достижениям мирового научно-технического прогресса, координацию действий в науке и технике (Япония, Южная Корея).

Однако в чистом виде ни одна модель не реализовывалась, а обычно применялись их комбинированные варианты. В России, по всей видимости, придется также использовать все известные модели, а также их сочетание, с учетом ее значительного ресурсного потенциала.

В нашем исследовании мы проанализируем намеченные Российским государством методы налоговой и таможенно-тарифной поддержки инновационного развития страны.

Инвестиционное направление налогового стимулирования в западных странах начало активно развиваться, начиная с 70-х годов XX века. Разработанные при этом механизмы и инструменты налоговой поддержки инвестиций, в дальнейшем были использованы и для стимулирования инновационных процессов. Эти инструменты связаны с налогом на прибыль, налогом на имущество, специальными налоговыми режимами в технопарках, с таможенными преференциями, льготами по НДС и платежам на социальное страхование. Аналогичные инструменты налоговой поддержки модернизации экономики начали активно применяться и в России. В настоящее время Правительство РФ сворачивает антикризисные меры, и осуществляет все большую концентрацию ресурсов на мероприятиях, направленных на стимулирование и приток инвестиций в экономику, поддержку и реализацию инновационных проектов.

Обобщенным показателем эффективности научно-технической и инновационной деятельности для страны служит ее доля на мировом рынке наукоемкой продукции. В настоящее время доля России пока невелика, и составляет около 0,3%.

Основные направления инновационной деятельности и приоритеты

рынке конечной продукции. В настоящее время доля России пока невелика, и составляет около 0,3%.

Основные направления инновационной деятельности и приоритеты инновационной политики определяются потребностями промышленного производства в технологическом перевооружении, наличием инвестиционных ресурсов, и мерами государственной поддержки. Приоритетными в сфере технологического обновления и повышения энергетической эффективности российской экономики являются проекты, одобренные Комиссией при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики, по пяти направлениям: «Энергоэффективность», «Ядерные технологии», «Стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение», «Космос и телекоммуникации», «Медицинская техника и фармацевтика», создание научно-технологического комплекса в Сколково. Финансовое обеспечение этих проектов, осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и средств частных инвесторов.

Исходя из приоритетов экономического развития, в стране осуществляется реализация ряда федеральных целевых программ. Так, в 2011 году реализовывалось 43 федеральные программы, а в 2012 году намечено к реализации 37 программ (сокращение связано с завершением ряда программ).

Объем бюджетных ассигнований направляемых из федерального бюджета на реализацию федеральных целевых программ представлен в таблице 1.

Таблица 1.

Бюджетные ассигнования на реализацию федеральных целевых программ млрд. рублей

Наименование	2010 год	2011 год		2012 год		2013 год	
		проект	в %% к предыдущему году	проект	в %% к предыдущему году	проект	в %% к предыдущему году
Всего (открытая часть)	761,2	880,3	115,6	806,6	91,6	750,0	93,0
в том числе по приоритетным направлениям:							
Новое качество жизни	150,6	172,3	114,4	138,9	80,6	101,5	73,1
Инновационное развитие и модернизация экономики	436,5	541,7	124,1	572,9	105,7	579,3	101,1
Обеспечение национальной безопасности	33,9	37,6	111,1	24,5	65,1	30,4	124,0
Сбалансированное региональное развитие	121,2	113,5	93,6	54,2	47,8	33,3	61,5
Эффективное государство	12,9	15,1	116,8	16,2	107,1	5,6	34,3

В последние годы налоговая политика в Российской Федерации также существенно продвигалась в направлении модернизации экономики. Приведем перечень основных инструментов налоговой

В последние годы налоговая политика в Российской Федерации также существенно продвигалась в направлении модернизации экономики. Приведем перечень основных инструментов налоговой поддержки инноваций в России, принятых Правительством РФ за последние годы:

1. По налогу на прибыль организаций:

1.1. Уточнен порядок учета расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки:

- установлен новый порядок учета расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки (далее - НИОКР) при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций (в частности, сокращен до 1 года срок принятия к вычету расходов на НИОКР при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций; отменено ограничение по списанию расходов на НИОКР, не давших положительного результата);

- определяется перечень статей расходов (заработная плата персонала, амортизационные начисления, материальные и прочие расходы), относимых к расходам на НИОКР для целей налогообложения прибыли организаций;

- расходы на НИОКР будут признаваться в составе прочих расходов в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они завершены;

- увеличен до 1,5% от выручки (втрое по сравнению с действовавшим ранее) норматив расходов на НИОКР, осуществляемых в форме отчислений на формирование Российского фонда технологического развития и других отраслевых фондов;

- введен повышающий коэффициент, позволяющий учесть в расходах по налогу на прибыль организаций в 1,5 раза больше затрат на НИОКР, чем было фактически осуществлено (при этом утвержден перечень направлений исследований, затраты на которые принимаются с повышающим коэффициентом, и предусматривается, что налогоплательщики, использующие указанный порядок учета расходов, должны будут представлять в налоговый орган отчет по установленной форме о выполненных НИОКР);

- расширены условия для принятия в расходы затрат на профессиональную подготовку и переподготовку работников;

1.2. Введена возможность ускоренной амортизации основных средств с помощью «амортизационной премии» – немедленного списания на расходы до 10% первоначальной стоимости основных средств (30% – для 3-7 амортизационных групп);

- предоставлена возможность применения нелинейного (ускоренного) метода начисления амортизации, позволяющего отнести на расходы до 50% первоначальной стоимости основных средств в течение первой четверти срока их полезного использования;

- с 1 января 2011 года предусмотрена возможность списания в налоговом учете стоимости нематериальных активов инновационной направленности (исключительных прав на изобретения, промышленные образцы, полезные модели и др.) в течение двух лет через механизм амортизации.

1.3. Для организаций, осуществляющих образовательную и

изобретения, промышленные образцы, полезные модели и др.) в течение двух лет через механизм амортизации.

1.3. Для организаций, осуществляющих образовательную и (или) медицинскую деятельность, удовлетворяющих предусмотренным Налоговым кодексом критериям, ставка налога на прибыль установлена в размере 0 процентов.

1.4. В связи с созданием технопарка "Сколково" участники проекта получили возможность использования освобождения от уплаты налога на прибыль организаций в течение 10 лет с момента регистрации в качестве участника проекта при условии, что размер выручки от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) такого участника не превышает 1 млрд. руб. в год.

1.5. Произведено освобождение от налога на прибыль организаций и налога на доходы физических лиц доходов, полученных при реализации приобретенных начиная с 1 января 2011 года долей, а также акций российских организаций, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, и акций российских организаций, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг и являющихся акциями высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики, при условии, что на дату реализации или иного выбытия (в том числе погашения) таких долей (ценных бумаг) они непрерывно находились в собственности налогоплательщика более 5 лет.

1.6. Субъектам Российской Федерации переданы полномочия по принятию решений об изменении сроков уплаты налога на прибыль организаций по налоговой ставке, установленной для зачисления указанного налога в бюджеты субъектов Российской Федерации, и региональных налогов в форме инвестиционного налогового кредита.

2. Снижены тарифы страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование, в том числе:

- для организаций, получивших статус участников проекта "Сколково";

- для организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий

- для хозяйственных обществ, созданных после 13 августа 2009 года бюджетными научными учреждениями в соответствии с законодательством;

- для российских организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих производство, выпуск в свет (в эфир) и (или) издание средств массовой информации.

При этом выпадающие доходы государственных внебюджетных фондов в связи с применением пониженных тарифов страховых взносов компенсируются за счет межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета.

3. По налогу на добавленную стоимость:

- освобождена от НДС передача исключительных прав и прав на основе лицензионного договора на изобретения, промышленные образцы, программы для ЭВМ, ноу-хау;

- освобожден от НДС и таможенных пошлин ввоз технологического оборудования, аналоги которого не производятся в Российской Федерации;

- сняты ограничения для срока принятия к вычету НДС,

технологического оборудования, аналогии которого не производятся в Российской Федерации;

- сняты ограничения для срока принятия к вычету НДС, уплаченного поставщикам и подрядчикам при капитальном строительстве;

- сокращен перечень документов, необходимых для подтверждения правомерности применения нулевой ставки НДС при экспортных операциях: исключены из данного перечня документы, подтверждающие фактическое поступление выручки от реализации товаров (работ, услуг) на счет налогоплательщика в российском банке.

4. По налогу на имущество организаций:

4.1. Предусмотрено уменьшение налоговой базы на сумму законченных капитальных вложений на строительство, реконструкцию и (или) модернизацию вводимых, реконструируемых и (или) модернизируемых судоходных гидротехнических сооружений, расположенных на внутренних водных путях Российской Федерации, портовых гидротехнических сооружений, сооружений инфраструктуры воздушного транспорта (за исключением системы централизованной заправки самолетов, космодрома), учтенных в балансовой стоимости данных объектов.

4.2. Освобождено от налогообложения налогом на имущество организаций энергоэффективное оборудование сроком на 3 года с момента ввода в эксплуатацию, а также оборудование, используемое для создания научно-технической продукции.

5. Существует возможность применения инвестиционного налогового кредита, в том числе при проведении НИОКР, технического перевооружения, осуществлении внедренческой или инновационной деятельности.

5.1. Увеличена сумма инвестиционного налогового кредита с 30 до 100 процентов стоимости приобретенного заинтересованной организацией оборудования, используемого для проведения научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ, либо технического перевооружения собственного производства.

6. Предприняты следующие меры по совершенствованию налогового администрирования:

- обеспечено широкое использование электронных документов при взаимодействии налоговых органов с налогоплательщиками, и с иными участниками налоговых отношений (банками, регистрирующими органами), а также между налогоплательщиками при выставлении счетов - фактур по налогу на добавленную стоимость;

- производится упрощение процедур учета в налоговых органах организаций и физических лиц, совершенствование порядка проведения и оформления результатов налоговых проверок, вводятся дополнительные гарантии защиты прав налогоплательщиков (закреплено право налогоплательщика знакомиться с материалами дополнительных мероприятий налогового контроля).

В Бюджетном послании Президента РФ на 2012-2014 годы важнейшей предпосылкой и условием формирования новой модели экономического роста была названа долгосрочная сбалансированность и устойчивость бюджетной системы. Поэтому, наряду с мерами

важнейшей предпосылкой и условием формирования новой модели экономического роста была названа долгосрочная сбалансированность и устойчивость бюджетной системы. Поэтому, наряду с мерами налоговой поддержки инвестиций и инноваций предусмотрена индексация в сторону увеличения ставок отдельных налогов (в основном НДС и акцизов), а также таможенных пошлин, что неминуемо повлечет увеличение поступлений по налогу на прибыль и НДС. По прогнозу Минфина России, запланированные изменения в налоговом и таможенном законодательстве Российской Федерации приведут к увеличению доходов федерального бюджета в 2011 г. на 0,5% к ВВП, в 2012 г. - на 0,8% к ВВП, в 2013 г. – на 1,1% к ВВП [1]. Т.е, сокращение дефицита федерального бюджета частично планируется обеспечить за счет увеличения доходной базы, а также за счет сворачивания антикризисных мер поддержки экономики. Увеличение доходной части федерального бюджета посредством реализации запланированных мер отражено в таблице 2:

Таблица 2.

Изменение доходной базы федерального бюджета в связи с предложениями, направленными на увеличение доходов млрд. рублей

№	Наименование	2011 год	2012 год	2013 год
	Изменение законодательства – всего	255,2	441,2	669,1
	%% к ВВП	0,5	0,8	1,1
	в том числе:			
1.	индексация ставки НДС на газ горючий природный (с 1 января 2011 г. на 61,0%, с 1 января 2012 г. на 6,0%, с 1 января 2013 г. на 5,4%)	51,3	60,4	69,1
2.	индексация ставки НДС на нефть (с 1 января 2012 г. на 6,5%, с 1 января 2013 г. на 5,4%)	-	78,2	146,9
3.	индексация специфических ставок акцизов на табачную продукцию (установление ставок на сигареты с фильтром в 2011 г. на уровне 280,4 руб. за 1 тыс. штук, в 2012 г. – 360 руб., в 2013 г. – 460 руб.; на сигареты без фильтра, папиросы – на уровне 250 руб. за 1 тыс. штук, 360 руб., 460 руб. соответственно)	20,1	34,7	49,6
4.	индексация ставок водного налога и платы за пользование водными объектами: в 2011 г. – в 1,25 раза к ставкам 2005г. (по водному налогу) и к ставкам 2007 г. (по плате за пользование водными объектами), 2012 г. – в 1,26 раза к ставкам 2011 г., 2013 г. - в 1,27 раза к ставкам 2012 г.)	3,8	8,5	14,9
5.	установление ставок вывозной таможенной пошлины на товары, выработанные из нефти, в размере 56, 58, 60% от ставок пошлины на нефть в 2011-2013 годах	5,8	27,5	48,0
6.	установление норматива зачисления в доходы федерального бюджета от поступления акцизов на бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и карбюраторных двигателей, производимые на территории Российской Федерации, а также индексация ставок акцизов в 2011 г. на 1 руб. за 1 литр к действующим ставкам 2011 г., 2012 г. - индексация новых ставок 2011 г. в 1,06 раза + 1 руб. за 1 литр, 2013 г. - индексация новых ставок 2012 г. в 1,054 раза + 1 руб. за 1 литр	82,9	87,3	139,7
7.	увеличение НДС в связи с индексацией ставок акцизов	18,6	37,7	59,2

	1 литр, 2013 г. - индексация новых ставок 2012 г. в 1,054 раза + 1 руб. за 1 литр			
7.	увеличение НДС в связи с индексацией ставок акцизов на табачную продукцию и нефтепродукты	18,6	37,7	59,2
8.	увеличение ставки вывозной таможенной пошлины на никель с 5% до уровня в соответствии со шкалой ставок	6,5	6,6	5,4
9.	установление ставки вывозной таможенной пошлины на медь в размере 10%	8,9	7,4	6,5
10.	введение взимания вывозной таможенной пошлины на нефть, экспортируемую в Республику Казахстан	46,8	47,8	47,7
11.	установление льготной ставки вывозной таможенной пошлины на нефть, добываемую на месторождениях Восточной Сибири	-37,8	-20,4	-
12.	введение нового порядка взимания вывозной таможенной пошлины на нефть и установление вывозной таможенной пошлины на товары, выработанные из нефти, экспортируемые в Республику Беларусь	75,1	76,3	76,6
13.	введение нового порядка взимания вывозной таможенной пошлины на газ, экспортируемый в Украину	-73,6	-70,4	-41,0
14.	изменение налога на прибыль организаций в связи с изменением законодательства по вывозной таможенной пошлине, НДС, водному налогу, плате за пользование водными объектами	-2,5	-4,7	-6,8
15.	установление задания акционерным обществам, акции которых находятся в федеральной собственности, по определению части чистой прибыли, подлежащей направлению на выплату дивидендов, дополнительно к учтенным в прогнозе дохода	38,9	57,3	47,8
16.	установление задания федеральным государственным унитарным предприятиям по определению доли чистой прибыли, подлежащей перечислению в федеральный бюджет, дополнительно к учтенным в прогнозе доходам	10,4	7,0	5,5

По расчетам указанные изменения в совокупности приведут к увеличению прогнозного объема доходов федерального бюджета в 2011 году на 255,2 млрд. рублей (0,5 % к ВВП), в 2012 году – на 441,2 млрд. рублей (0,8% к ВВП), в 2013 году – на 669,1 млрд. рублей (1,1% к ВВП).

На среднесрочную перспективу (до 2014 года) Правительством РФ также намечен ряд направлений поддержки инвестиций и модернизации с помощью инструментов налогового стимулирования (табл. 3).

Таблица 3.

Меры в области налоговой политики, планируемые к реализации в 2012 году и в плановом периоде 2013 и 2014 годов.

Направления налоговой политики	Комментарий
1. Налоговое стимулирование инновационной деятельности и развития человеческого капитала.	

Направления налоговой политики	Комментарии
1. Налоговое стимулирование инновационной деятельности и развития человеческого капитала.	
<p>1.1. Снижение тарифов страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование</p> <p>1.2. Совершенствование амортизационной политики</p> <p>1.3. Стимулирование долгосрочного венчурного финансирования и повышение привлекательности инновационного бизнеса для частных инвестиций</p>	<p>- снижение совокупного тарифа страховых взносов с 34 до 30 процентов, и с 26% до 20% для льготных категорий плательщиков, у которых облагаются выплаты на одного работника в размере до 512 тыс. рублей в год.</p> <p>- разработка новых подходов к классификации основных средств на группы и определение норм амортизации для этих групп, учитывающих скорость развития технологий, влияющих на обновление основных средств.</p> <p>- разработка порядка отнесения акций российских организаций, обращающихся на организованном рынке, к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики в целях налогообложения</p>
2. Мониторинг эффективности налоговых льгот	
<p>2.1. Оптимизация налоговых льгот</p> <p>2.2. Анализ применения и востребованности налоговых стимулирующих механизмов</p>	<p>- ревизия установленных на федеральном уровне льгот по региональным и местным налогам;</p> <p>- создание системы мониторинга и оценки результативности применяемых налоговых льгот с целью их продления или отмены</p> <p>- создание системы оценки налоговых расходов бюджетов, связанных с применением налоговых льгот и освобождений.</p>
3. Мероприятия по отдельным налогам	
<p>3.1. Акцизное налогообложение</p> <p>3.2. Налог прибыль организаций</p> <p>3.3. НДС</p> <p>3.4. Водный налог</p> <p>3.5. Специальные режимы налогообложения</p> <p>3.6. Введение налога на недвижимость</p>	<p>- повышение акцизов на алкогольную, спиртосодержащую и табачную продукцию будет производиться опережающими темпами по сравнению с уровнем инфляции.</p> <p>- уточнение порядка налогового учета доходов от реализации имущества, права на которое подлежат государственной регистрации по закону;</p> <p>- уточнение порядка признания убытков в виде безнадежных долгов для целей налогообложения.</p> <p>- увеличение ставок НДС, взимаемого при добыче газа горючего природного, а в дальнейшем - привязка этих ставок к мировой цене по аналогии с НДС по нефти;</p> <p>- установление специфических ставок НДС по иным видам твердых полезных ископаемых (металлы, соли, строительное сырье и пр.);</p> <p>- индексация ставок водного налога.</p> <p>- с 1 января 2014 года система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности отменяется. Реформирование упрощенной системы налогообложения на основе патента.</p> <p>- формирование государственного кадастра недвижимости, а также порядка определения налоговой базы, в качестве которой должна выступать кадастровая стоимость объектов недвижимости.</p>
4. Совершенствование налогообложения при операциях с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок	
<p>4.1. Принятие ряда решений, направленных на совершенствование налогообложения при совершении операций с еврооблигациями российских эмитентов, депозитарными расписками, а также при получении и выплате дивидендов</p>	<p>- урегулирование порядка налогообложения глобальных депозитарных расписок (GDR), американских депозитарных расписок (ADR), российских депозитарных расписок (РДР).</p> <p>- разработка правил налогообложения операций конвертации ADR, GDR и РДР в акции и обратно - из акций в депозитарные расписки;</p> <p>- решение проблем списания дебиторской задолженности при ликвидации эмитента (векселедателя).</p> <p>- разработка методологии налогообложения налогом на прибыль дивидендов при совершении операций РЕПО;</p> <p>- определение перечня конкретных услуг, оказываемых профессиональными участниками рынка ценных бумаг, которые можно освободить от НДС: брокерские,</p>

	<p>прибыль дивидендов при совершении операций РЕПО;</p> <p>- определение перечня конкретных услуг, оказываемых профессиональными участниками рынка ценных бумаг, которые можно освободить от НДС: брокерские, депозитарные, услуги управляющих активами, услуги андеррайтинга.</p> <p>- совершенствование процедуры зачета НДС для профессиональных участников рынка ценных бумаг в части определения соотношения облагаемого и необлагаемого оборота.</p>
5. Налоговое администрирование.	
5.1. Внедрение инструментов, противодействующих уклонению от уплаты налогов	<p>- законодательное закрепление инструментов противодействия злоупотреблениям по минимизации налогов, использование практики арбитражных судов, а также зарубежного опыта.</p> <p>- разработка механизмов взыскания налогов за счет электронных денег, с валютных счетов и со счетов в драгоценных металлах в банках;</p>
5.2. Совершенствование порядка уплаты (перечисления) и взыскания налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации	<p>- совершенствование административной процедуры урегулирования споров между налоговыми органами и налогоплательщиками, плательщиками сборов, налоговыми агентами.</p>

Анализируя предложенные мероприятия можно отметить следующее. Безусловно, они будут достаточно эффективными, если будут разработаны соответствующие механизмы их реализации. Предстоит огромная работа по дальнейшей настройке налоговой системы на стимулирование модернизации экономики.

На современном этапе осуществления инноваций и реформ инструментами ее осуществления могут быть также:

- пересмотр состава налогов, сборов, взносов и пошлин, их роли и степени воздействия на инновационные процессы;
- упорядочение состава обязательных платежей, имеющих неналоговый характер, и придания им статуса налоговых платежей (в первую очередь – таможенным пошлинам), поскольку они все же существуют, и являются обязательными;
- включение в методологию алгоритма расчета налоговой нагрузки платежей, имеющих статус обязательных неналоговых;
- замена ряда действующих налогов на принципиально новые, соответствующие современным условиям функционирования финансового сектора экономики (например, в Евросоюзе предложен налог на финансовые транзакции);
- повышение статуса и роли в доходах бюджета налогов и платежей за природопользование (за землю, воду, лесные ресурсы, объекты животного мира и водные биоресурсы), а также платы за негативное воздействие на окружающую среду;
- усиление стимулирующего воздействия налогов на инновационное развитие экономики, привлечение инвестиций и выдачу долгосрочных кредитов на осуществление модернизации;
- решение проблем налогового федерализма;
- достижение соответствия налоговых прав, обязательств и интересов территорий интересам, нуждам и выгодам всего государства;
- отражение в едином нормативно-правовом акте действующих налоговых режимов: специальных, в особых экономических зонах и др.;

- отражение в едином нормативно-правовом акте действующих налоговых режимов: специальных, в особых экономических зонах и др.;
- совершенствование налогового механизма с целью препятствия сокрытию налогов;
- создание более эффективной системы контроля и мониторинга уплаты налогов;
- достижение соответствия целей, инструментов и средств общегосударственной налоговой политики целям развития регионов;
- возвращение статуса федеральных сборов взносам в государственные внебюджетные фонды.

28.2 ТАМОЖЕННО-ТАРИФНЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ГЛОБАЛЬНОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО

В соответствии с «Основными направлениями таможенно-тарифной политики», в 2012-2013 годах ее приоритеты будут определяться задачами содействия дальнейшему поступательному развитию российской экономики и единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана. Кроме того, в случае присоединения стран-членов таможенного союза к ВТО таможенно-тарифное регулирование будет подчиняться обязательствам первого этапа снижения ставок ввозных таможенных пошлин в конкретных отраслях экономики.

Правительством РФ намечено, что для решения задачи ускорения перехода к инновационной экономике конкретные меры таможенно-тарифной политики будут тесно интегрированы в отраслевые программы модернизации и повышения конкурентоспособности, а также взаимоувязаны с ходом создания единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана. Основное значение здесь будет иметь наличие конкретных, подкрепленных инвестициями маркетинговых планов отраслевого развития.

При этом необходимо будет обеспечить достаточно высокую степень тарифной защиты на первоначальных циклах выпуска собственной инновационной продукции, предполагая постепенное открытие рынков по мере их становления и роста конкурентоспособности национальных производств, продолжение политики снижения и обнуления импортных пошлин на не имеющее отечественных аналогов современное технологическое оборудование, на прогрессивные материалы, полуфабрикаты и компоненты, используемые для налаживания и обеспечения деятельности отечественных инновационных производств.

Стимулирование производства и экспорта инновационной, высокотехнологичной продукции потребует совершенствования нормативно-правового регулирования в сфере таможенного дела, упрощения и сокращения числа административных процедур, использования всего инструментария мер по защите рынка, допускаемых положениями и нормами ВТО. Предполагается также адресное осуществление стимулирующей таможенно-тарифной политики, для чего будет разработан и утвержден открытый перечень

допускаемых положениями и нормами ВТО. Предполагается также адресное осуществление стимулирующей таможенно-тарифной политики, для чего будет разработан и утвержден открытый перечень инновационной продукции, в полной мере отражающий возможности и перспективы интеграции России в мировое инновационное пространство.

С 1 января 2004 года был введен в действие новый Таможенный кодекс РФ, в соответствии с которым таможенные пошлины не являются, как это было ранее, налоговыми доходами. Однако, как отмечает большинство ученых, таможенная пошлина обладает всеми признаками налога: обязательностью, законностью, уплатой в целях финансового обеспечения деятельности государства, индивидуальной безвозмездностью и регулярностью уплаты. Изменение правового статуса таможенных пошлин, т.е. их отнесение к неналоговым доходам бюджета потребовало внесения изменений в Налоговый кодекс и Бюджетный кодекс.

Таможенные пошлины занимают весомое место в формировании доходов федерального бюджета, о чем свидетельствуют данные, приведенные на рис.1.

Как отмечают аналитики [14], доля таможенных платежей в формировании доходной части федерального бюджета повысилась с 19,8% в 1994 году до 51,2% в 2007 году. Эта доля снизилась в 2009 году до 48 %, что стало следствием мирового финансово-экономического кризиса. «Объем таможенных пошлин, перечисленный в доход федерального бюджета в 2009 году, составил 3 519,8 млрд. руб., что существенно ниже уровня 2008 года (4664,2 млрд. руб.). В 2010 году таможенные органы перечислили в федеральный бюджет 4 329,88 млрд. рублей, что на 5,68 процента превысило прогнозную сумму доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами. Ежедневно в федеральный бюджет поступает около 17,1 млрд. рублей таможенных платежей.»[14].

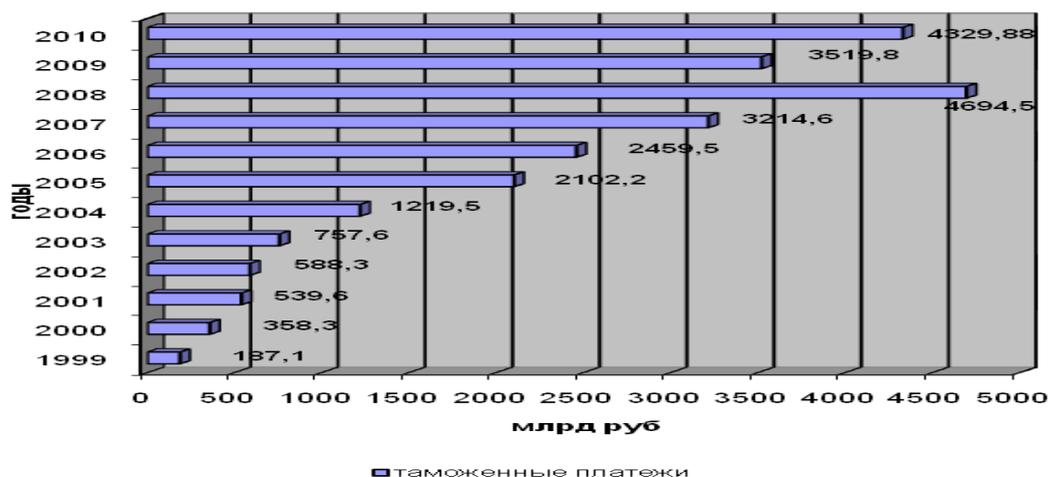


Рис. 1. Поступления таможенных платежей в 1999-2010г.

По прогнозу Министерства финансов РФ поступление доходов от взимания ввозных таможенных пошлин в федеральный бюджет на 2012 год составит 803 822,3 млн. рублей (1,37% к ВВП). Данный прогноз осуществлен, в частности, с учетом норматива распределения ввозных таможенных пошлин в бюджет Российской Федерации в отношении товаров, ввозимых на таможенную территорию таможенного союза, в

осуществлен, в частности, с учетом норматива распределения ввозных таможенных пошлин в бюджет Российской Федерации в отношении товаров, ввозимых на таможенную территорию таможенного союза, в размере 87,97%. Указанный норматив применен в соответствии с Соглашением об установлении и применении в таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие) от 20 мая 2010 г. (ст. 5).

Прогнозная динамика поступлений доходов от ввозных и вывозных таможенных пошлин в федеральный бюджет отражена в табл. 4.

Таблица 4.

Прогноз поступления таможенных пошлин в федеральный бюджет
(в млн. руб.)

Годы:	Объем ввозных пошлин	в % к ВВП	в % к предыдущему году	Объем вывозных пошлин	в % к ВВП	в % к предыдущему году
2012	803 822,3	1,37	-	3 569 422,5	6,08	-
2013	911 833,3	1,41	+13,4	3 533 430,5	5,45	-1,0
2014	1033 405,2	1,43	+13,3	3 811 628,5	5,26	+7,9%

По данным Министерства финансов РФ: «Доходы федерального бюджета от взимания ввозных таможенных пошлин на 2013 год прогнозируются в сумме 911 833,3 млн. рублей (1,41% к ВВП), что на 108 011,0 рублей или на 13,4% больше планируемых доходов на 2012 год. Увеличение доходов связано с ростом налогооблагаемых объемов импорта (на 84 986,6 млн. рублей) и курса доллара США по отношению к рублю (на 23 024,4 млн. рублей).

Доходы федерального бюджета от взимания ввозных таможенных пошлин на 2014 год прогнозируются в сумме 1 033 405,2 млн. рублей (1,43% к ВВП), что на 121 571,9 млн. рублей или на 13,3% больше планируемых доходов на 2013 год в результате роста налогооблагаемых объемов импорта (на 81 989,4 млн. рублей) и курса доллара США по отношению к рублю (на 39 582,5 млн. рублей).

Поступление доходов от взимания вывозных таможенных пошлин в федеральный бюджет на 2012 год прогнозируется в сумме 3 569 422,5 млн. рублей (6,08% к ВВП). Доходы федерального бюджета от взимания вывозных таможенных пошлин на 2013 год прогнозируются в сумме 3 533 430,5 млн. рублей (5,45% к ВВП), что на 35 992,0 млн. рублей или на 1,0% меньше планируемых доходов на 2012 год. Доходы федерального бюджета от взимания вывозных таможенных пошлин на 2014 год прогнозируются в сумме 3 811 628,5 млн. рублей (5,26% к ВВП), что на 278 198,0 млн. рублей или на 7,9% больше планируемых доходов на 2013 год. [4].

Сегодня Россия особенно заинтересована в привлечении прямых иностранных инвестиций, которые способствовали бы технико-технологическому перевооружению экономики, не увеличивая при этом ее долговой нагрузки. К сожалению, в настоящее время основные льготы преимущественно обращены к иностранным инвесторам и учитывают в первую очередь их нужды. Однако, подавляющая часть капиталовложений приходится на внутренних инвесторов, а на внешних - всего 10% - 15%. Такой порядок величин типичен для всех крупных стран. Иностранный капитал, конечно, может

капиталовложений приходится на внутренних инвесторов, а на внешних - всего 10% - 15%. Такой порядок величин типичен для всех крупных стран. Иностранный капитал, конечно, может поспособствовать притоку новых технологий, но необходимо обеспечить и привлечение отечественных инвесторов. Поэтому, нормы налогового и таможенно-тарифного законодательства, стимулируя инвестиционный процесс, должны распространяться как на зарубежных, так и на отечественных инвесторов. При этом предоставление инвестиционных налоговых преимуществ иностранному капиталу не должно обернуться лазейкой для оптимизации налогообложения в пользу бизнеса и потерями для бюджета.

Следует констатировать, что на сегодняшний день пока не создано единого инвестиционного пространства на территории таможенного союза. В рамках союза принят ряд общих требований, однако унифицированы лишь процедуры первичного доступа инвестора на рынок стран — участниц союза. Условия же ведения им деятельности, порядок налогообложения и преференции определяются пока национальными законодательствами, которые не предоставляют никаких льгот инвестициям, происходящим из других стран - участниц таможенного союза, а значит и не способствуют притоку средств.

В повышении инвестиционной привлекательности нашей экономики большое значение имеет также налоговый климат. По мнению аналитиков, доля налоговой компоненты в расходах иностранных инвесторов должна планомерно снижаться. В настоящее время иностранные компании заключают договора на таких условиях, что налоговая нагрузка, а также и все налоговые риски переносятся на российские компании, что в конечном итоге приводит к удорожанию производимых ими товаров, работ и услуг.

Россия относится к странам, вложение инвестиций в которые сопряжено со значительными рисками, особенно налоговыми. В связи с этим необходимо принятие мер по их снижению и нейтрализации для инвесторов. Для этого нужна разработка методологии достоверной и максимально точной количественной оценки таких рисков. Ведь увеличение налоговых рисков может отрицательным образом сказаться на доходности всего инвестиционного проекта. Превышение же некоего максимально допустимого значения налогового риска может вообще стать причиной отказа от финансирования проекта.

Необходимо учесть, что программы модернизации будут реализовываться в качественно иных рыночных, торгово-политических и мирохозяйственных условиях, отличающихся всеобщей глобализацией, и тем, что:

- усилия должны быть сконцентрированы на посткризисном восстановлении мировой экономики, мировых товарных и финансовых рынков, нейтрализации угрозы возникновения новых витков кризиса и сползания в общемировую экономическую депрессию;

- в условиях высокой нестабильности будут продолжаться значительные колебания конъюнктуры, цен и тарифов, что существенно повысит требования к оперативности и гибкости налоговой и таможенной политики;

- ускорятся технологические и структурные изменения в

существенно повысит требования к оперативности и гибкости налоговой и таможенной политики;

- ускорятся технологические и структурные изменения в мировой экономике, в связи с чем расширится, усложнится и изменится ассортимент внешней торговли;

- возрастет конкурентоспособность развивающихся стран, что потребует совершенствования структуры таможенного тарифа, упорядочения системы преференций, повышения эффективности таможенного администрирования;

- радикально изменится таможенно-тарифная политика в связи с началом функционирования Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана и формированием единого экономического пространства трех стран;

- будет создана многосторонняя зона свободной торговли со странами СНГ;

- Россия в наиболее вероятном сценарии станет членом ВТО, что потребует снижения ставок таможенных пошлин;

- в случае присоединения стран-членов таможенного союза к ВТО таможенно-тарифное регулирование также будет подчиняться обязательствам поэтапного снижения ставок ввозных таможенных пошлин в конкретных отраслях экономики.

Для осуществления намеченной масштабной и скорейшей модернизации российской экономики ее таможенно-тарифная политика должна быть трансформирована в комплексную систему мер инвестиционно-инновационной направленности, адресованных реальному сектору экономики, и прежде всего ее несущим отраслям.

Соответственно приоритеты и цели таможенно-тарифного регулирования должны измениться, и выстроиться, примерно, следующим образом:

1) интеграция российской экономики в глобальное инновационное пространство;

2) таможенно-тарифное стимулирование инвестиций и инноваций, имеющее адресный характер;

3) развитие производства и повышение конкурентоспособности национальной продукции;

4) защита национальных товаропроизводителей от иностранной конкуренции;

5) либерализация внешней торговли;

6) снижение цен и инфляции;

7) снижение и (или) нейтрализация налоговых и тарифных рисков;

8) максимально возможное устранение утечки капиталов за рубеж;

9) обеспечение устойчивого роста поступлений в бюджет (фискальная цель).

Интенсификация инновационных процессов в российской экономике уже в ближайшее время потребует активного включения России в международную научно-техническую и производственно-технологическую кооперацию. Это повысит актуальность решения задач стимулирования инвестиций и инноваций с помощью

России в международную научно-техническую и производственно-технологическую кооперацию. Это повысит актуальность решения задач стимулирования инвестиций и инноваций с помощью следующих инструментов таможенно-тарифной политики:

- снижения (а в определенных случаях и полной отмены) таможенных пошлин на импортируемое технологическое оборудование, особенно уникальное, не производимое в России, а также на материалы, запасные части и компоненты, участвующие в кооперационном обмене;

- повышения эффективности описания, классификации и детализации товаров в соответствии с ТН ВЭД для достижения единообразия и однозначности при их декларировании, а значит и в целях полного взимания таможенных платежей, предоставления льгот и применения мер нетарифного регулирования;

- расширения практики использования экономических таможенных режимов;

- совершенствования системы тарифных преференций, которые должны предоставляться на основе экономических, а не политических расчетов (необходимо анализировать показатели развивающихся стран для предоставления им преференций);

- внесения изменений в ряд нормативно-правовых актов, которые учитывали бы такой критерий, как регулярность поставок, в целях перекрытия схемы ухода от уплаты таможенных платежей посредством разбивки партии товара на мелкие части;

- совершенствования механизма расчета и контроля таможенной стоимости товаров, являющейся базой для исчисления таможенных пошлин, НДС и акцизов;

- активного расширения сферы применения особых видов пошлин – антидемпинговых, специальных, компенсационных и сезонных;

- оптимизации специфических составляющих комбинированных ставок таможенных пошлин, являющихся наиболее эффективным средством от занижения сумм таможенных платежей за счет умышленного занижения таможенной стоимости товаров;

- пересмотра, совершенствования и расширения системы льгот по уплате таможенных платежей.

Практическая реализация перечисленных мер позволит также сформировать адекватную систему таможенно-тарифного регулирования в контексте присоединения России к ВТО и усилить тарифную защиту отечественных товаропроизводителей.

Присоединение России к ВТО влечет за собой определенные обязательства в области таможенно-тарифного регулирования, связанные, в частности, с достаточно жестким снижением ставок импортных пошлин (до 6-8%). Пока же для России очень важной остается фискальная, а не регулирующая функция таможенного тарифа. Так, в настоящее время в развитых странах доля поступлений в бюджет от таможенных платежей не превышает 8-10%, в России в 2007 году – 51,2% (как указано выше).

Как показывает мировой опыт, уровень таможенно-тарифной защиты для того, чтобы быть эффективным не должен быть непомерным (не более 10-15%). Предельный уровень импортной пошлины не должен превышать 30% (как в России). В противном

защиты для того, чтобы быть эффективным не должен быть непомерным (не более 10-15%). Предельный уровень импортной пошлины не должен превышать 30% (как в России). В противном случае происходит не увеличение, а сокращение общих поступлений в бюджет. Кроме того, высокие ставки таможенных пошлин и налогов на импорт не защищают отечественных производителей, а приводят к нарушению условий конкуренции на соответствующие товары на внутреннем рынке. Это в свою очередь ведет к следующим негативным последствиям:

1. Национальным производителем подавляется иностранная конкуренция, и возрастают тенденции монопольного повышения цен на внутреннем рынке;

Уход от уплаты таможенных пошлин и налогов витается не только необходимым, но и экономически выгодным;

Иностранные конкуренты вынуждены проводить ику демпинга, чтобы их продукция была не только более качественной, но и более дешевой.

При принятии Россией обязательств, связанных с вступлением в ВТО, необходимо, прежде всего, учитывать потребности страны, связанные с поддержанием ее ключевых макроэкономических параметров, таких как доходы бюджета, платежный и торговый баланс, динамика цен и занятость на безопасном уровне. В условиях кризисной экономики России безоговорочное снижение импортных пошлин чревато не только подрывом интересов национальных производителей, но и доведением до окончательного разорения целых отраслей. Прежде всего, это автомобилестроение, АПК, текстильная, промышленность, алкогольная и некоторые другие, по которым импортные пошлины на продукцию иностранных конкурентов в настоящее время самые высокие. Эти отрасли, да и большинство других, не смогут конкурировать с аналогичной импортной продукцией, которая станет значительно дешевле после снижения пошлин.

В настоящее время некоторые международные экономические организации требуют сократить или даже полностью отменить экспортные пошлины на поставки топлива и сырья из России. В случае выполнения этого требования наше государство лишится значительной части своих доходов, поскольку высокие экспортные пошлины на нефть, газ и цветные металлы являются источником значительных поступлений в федеральный бюджет. По замыслу Правительства РФ применение экспортных пошлин сохранится для ограниченного круга сырьевых и топливно-энергетических товаров. В отношении экспортных пошлин на нефтепродукты в 2011 году будет осуществлено введение единого коэффициента соотношения ставок на нефть и нефтепродукты. Кроме того, Правительство Российской Федерации будет наделено правом устанавливать порядок и формулы расчета ставок вывозных таможенных пошлин на отдельные категории товаров.

Снижение и обнуление импортных пошлин необходимо на не имеющее отечественных аналогов современное технологическое оборудование, на прогрессивные материалы, полуфабрикаты и компоненты, используемые для налаживания и обеспечения деятельности отечественных инновационных производств. Так, в

оборудование, на прогрессивные материалы, полуфабрикаты и компоненты, используемые для налаживания и обеспечения деятельности отечественных инновационных производств. Так, в последнее время был принят ряд мер таможенно-тарифной политики в целях повышения модернизационной и инновационной составляющей российской экономики, поддержания необходимого уровня ее инвестиционной привлекательности. Это касается обнуления или снижения пошлин на 92 товарные позиции технологического оборудования, аппаратуры и комплектующих к ним, приборов и инструментов, используемых в строительной, текстильной, металлообрабатывающей, медицинской отраслях, в геодезии, топографии и геофизике.

Важным направлением при разработке эффективного механизма таможенно-тарифного регулирования должно обязательно стать ведение постоянного мониторинга и анализа последствий изменения ставок таможенного тарифа. Это предоставит возможность судить о его производственной и потребительской эластичности.

На современном этапе одной из важнейших составляющих формирования экономики инновационного типа должно стать повышение эффективности государственной налоговой политики в сфере внешнеэкономической деятельности. Необходимо также разработать особую систему таможенного обложения предприятий малого бизнеса, которые в ходе либерализации внешнеэкономических отношений станут наиболее уязвимыми.

28.3 ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В ПЕРИОД МОДЕРНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Межбюджетный механизм перераспределения налоговых доходов является важнейшей составной частью понятия «налоговый федерализм». Налоговый федерализм – это форма обеспечения единства и одновременно самостоятельности бюджетов различных уровней в соответствии с их функциями и полномочиями, закрепленными законодательством. В общем виде налоговый федерализм затрагивает вопрос о формировании и расходовании средств бюджетов разных уровней.

Вопросы совершенствования нормативного перераспределения налоговых доходов между бюджетами постоянно находятся в центре внимания политиков, ученых и практиков. Современный этап развития в Российской Федерации взаимоотношений между органами власти различных уровней предполагает дальнейшее совершенствование межбюджетных отношений и повышение эффективности управления государственными и муниципальными финансами.

Налоговая компонента бюджетных доходов регионов РФ призвана реализовать принципы самостоятельности, стабильности, эффективности и федерализма. Однако, в настоящее время, та роль и тот положительный эффект, который она имеет, в значительной степени нивелируются проблемами и недостатками бюджетно-налогового федерализма. От решения этих проблем зависит укрепление экономической базы регионов, а значит, и их дальнейшее успешное развитие.

Задачи модернизации экономики будут решаться в регионах,

укрепление экономической базы регионов, а значит, и их дальнейшее успешное развитие.

Задачи модернизации экономики будут решаться в регионах, однако, их финансовые возможности пока не позволяют незамедлительно приступить к решению этих задач. Так, в течение более десяти лет 70 из 83 субъектов Российской Федерации имеют дотационные бюджеты, т.е. фактически являются убыточными. В них проживает 74,2% населения страны, они охватывают 87% территории страны. В 2010 году полностью дотационными были Южный, Сибирский и Дальневосточный Федеральные округа. В долевого соотношении схема распределения дотаций по федеральным округам выглядит следующим образом: Центральный ФО — 13,3%, Северо-Западный ФО — 4,5%, Южный ФО — 26,2%, Приволжский ФО — 10,1%, Уральский ФО — 2,6%, Сибирский ФО — 18,2%, Дальневосточный ФО — 25,1%). [12].

Понятно, что в любой стране могут быть дотационные регионы, но их количество не может быть преобладающим. Это означает, что механизм межбюджетного перераспределения бюджетных доходов следует срочно существенно менять. Разработка эффективного налогово-бюджетного механизма перераспределения доходов требует учета, как федеративного устройства российского государства, так и существующих социально-экономических, демографических, экологических, климатических и других различий регионов.

Сложившееся построение бюджетной системы в Российской Федерации, а также межбюджетное перераспределение доходов в ней соответствует международному опыту. То, есть отдельные налоги закреплены за соответствующими бюджетами, применяется система совместного использования разными бюджетами одной и той же налоговой базы (по налогу на прибыль организаций), производится централизация налоговых доходов в вышестоящем бюджете с дальнейшим их перераспределением между нижестоящими, широко используется система выравнивающих трансфертов. При правильной организации процесса любые методы межбюджетного перераспределения доходов, либо их сочетание дают неплохие результаты.

Межбюджетное перераспределение налогов и налоговых доходов регулируется в Российской Федерации одновременно налоговым и бюджетным законодательством. Так, закрепление налогов за конкретными уровнями бюджетов осуществляется налоговым законодательством, а распределение налоговых доходов между уровнями бюджетной системы страны регулируется бюджетным законодательством. До 2005 года нормативы распределения налоговых доходов изменялись ежегодно при утверждении федерального бюджета на очередной год. Начиная с 2005 года в соответствии с поправками, внесенными в Бюджетный кодекс, распределение регулирующих налогов осуществляется на постоянной основе в установленных пропорциях.

Начиная с 2008 года в России в межбюджетных отношениях возможным стало применение механизма выравнивающего отрицательного трансферта, который позволяет перераспределять сверхдоходы наиболее обеспеченных поселений в пользу наименее обеспеченных в пределах одного и того же муниципального образования. При этом объем отрицательного трансферта не может

отрицательного трансферта, который позволяет перераспределить сверхдоходы наиболее обеспеченных поселений в пользу наименее обеспеченных в пределах одного и того же муниципального образования. При этом объем отрицательного трансферта не может превышать 50% средств, обеспечивающих превышение подушевых расчетных налоговых доходов в отчетном году над его двукратным средним уровнем (либо над двукратным уровнем среднедушевых расходных потребностей муниципальных образований соответствующего типа).

Таким образом, с учетом собственных и регулирующих налоговых источников доходов, удельный вес налоговой составляющей в местных бюджетах по федеральным округам, в 2011 году согласно уточненным плановым назначениям, составлял в Южном федеральном округе – 50,0%, Центральном – 49,1%, Приволжском – 44,3%, Сибирском – 40,4%, Северо-Западном – 38,6%, Северо-Кавказском – 36,6%, Уральском – 6,3%, Дальневосточном – 35,8%. [15]. Остальные поступления – это трансферты из вышестоящего бюджета, а также собственные неналоговые доходы территорий (доля которых незначительна). При этом субъект Российской Федерации считается самообеспеченным, если его бюджет формируется из собственных источников доходов на 80 и более процентов. Естественным стремлением каждого региона является повышение финансовой независимости и устойчивости. Это основной аспект формирования налоговой политики на региональном уровне.

В настоящее время в субъектах РФ особенно остро стоит вопрос обеспечения собственными налоговыми доходами не только региональных, но и местных бюджетов. Значительная часть местных бюджетов формируется за счет финансовой помощи. По данным субъектов Российской Федерации за 2011 год в общем количестве муниципальных образований с профицитом принято 3,4% бюджетов, с дефицитом – 75,4 процента. В 21,2% местных бюджетов при их утверждении планировалось полностью покрывать расходы за счет доходов, без дополнительного привлечения источников финансирования дефицита (сбалансированные бюджеты) [13].

На рис. 2 представлено соотношение дефицитных, профицитных и сбалансированных местных бюджетов по федеральным округам в 2011г. Налоговые возможности регионов ограничены. Поэтому регионы также как и федеральный центр более склонны к применению нисходящих бюджетных трансфертов, чем к наделению муниципальных образований дополнительными налоговыми полномочиями. То есть, в стране сложилась крайне неблагоприятная ситуация, когда региональные бюджеты поставлены в полную зависимость от федеральных трансфертов, а местные бюджеты – от региональных трансфертов. При этом имеет место несбалансированность расходных обязательств и доходных полномочий. В Российской Федерации основной нерешаемой проблемой является процесс концентрации финансовых ресурсов на федеральном уровне, который начался еще в 1996 году. Основные бюджетообразующие налоги, а также поступления от ввозных и вывозных таможенных пошлин зачисляются в доход федерального бюджета. При этом в структуре расходов федерального бюджета статья «Межбюджетные трансферты» является самой весомой. Несмотря на некоторое снижение уровня расходов по этой статье с 7%

бюджета. При этом в структуре расходов федерального бюджета статья «Межбюджетные трансферты» является самой весомой. Несмотря на некоторое снижение уровня расходов по этой статье с 7% ВВП в 2000 году до 5,8% в 2007 году, за последние «кризисные» годы межбюджетные трансферты возрастали следующим образом: в 2009 году – 34,98% общих расходов федерального бюджета, или 8,5% ВВП, в 2010 – 37,68% общих расходов, или 8,6% ВВП, в 2011-2012 (плановый период)– 38,46% общих расходов, или 8,7% ВВП [6].

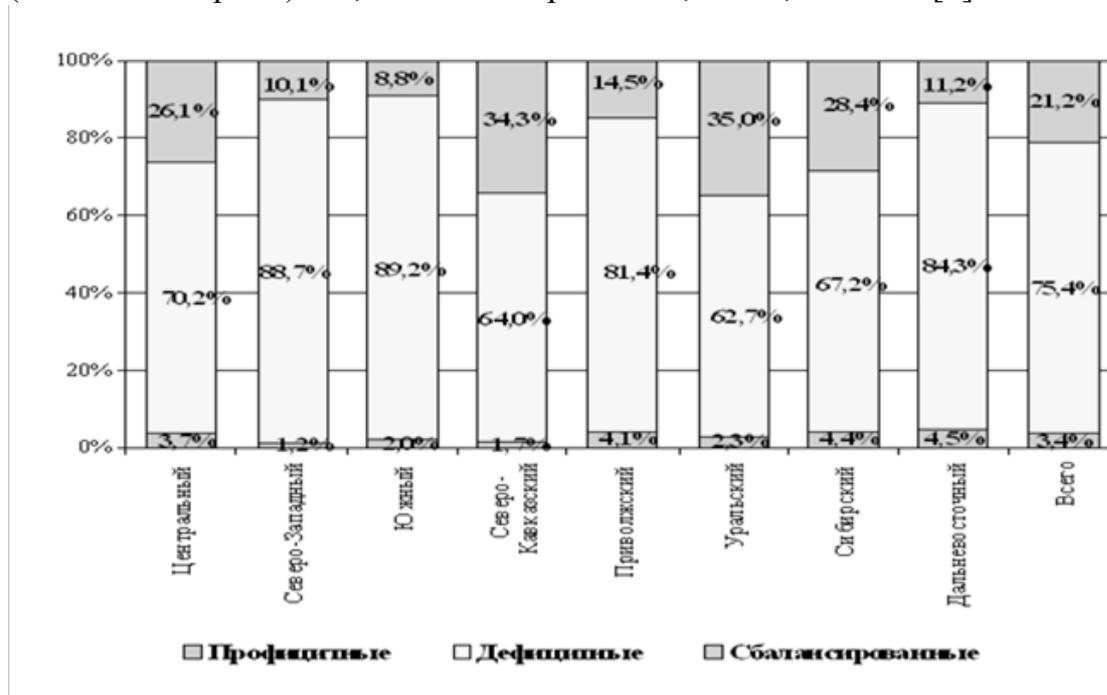


Рис.1. Соотношение дефицитных, профицитных и сбалансированных местных бюджетов по федеральным округам в 2011г.

Закономерно встает вопрос: можно ли перестроить межбюджетные отношения таким образом, чтобы уменьшить число дотационных регионов страны, и тем самым сократить встречные финансовые потоки.

При осуществлении межбюджетного перераспределения доходов следует прежде всего придерживаться общеизвестных принципов, выработанных международным опытом:

- доходы от местных и региональных налогов должны быть достаточными для осуществления основных расходных полномочий в целях избежания рисков несбалансирования бюджетной системы;
- взимание местных налогов не должно распространяться на «нерезидентов» данной территории;
- издержки администрирования региональных и местных налогов должны быть относительно низкими;
- налоги, носящие целевой характер, должны взиматься и регулироваться на местном уровне.

За субъектами РФ должны быть закреплены не просто постоянные, но и достаточные для выполнения их расходных полномочий финансовые, и прежде всего налоговые источники доходов.

Необходимо также изменить нормативы межбюджетного перераспределения налоговых доходов. В основном это касается акцизов и НДС. Во всем мире доходы от НДС (а где он отсутствует – налог с продаж) поступают в бюджеты территорий, либо перераспределяются между бюджетами. В Российской Федерации НДС ранее был также перераспределяемым налогом между

налог с продаж) поступают в бюджеты территорий, либо перераспределяются между бюджетами. В Российской Федерации НДС ранее был также перераспределяемым налогом между федеральным бюджетом и региональными в пропорции сначала 25% к 75%, позже – 15% к 85% соответственно. В настоящее время НДС полностью зачисляется в федеральный бюджет.

Также можно установить нормативы отчислений в бюджеты регионов от акцизов на табачную продукцию и на автомобили легковые. Например, для Ростовской области это было бы весьма актуально.

Далее, следует пересмотреть роль и статус налогов и платежей за природопользование. В частности, предлагаем установить норматив отчислений в региональные бюджеты от водного налога и от сборов за пользование объектами водных биологических ресурсов.

Необходимо также принятие мер по внедрению современных технологий налогового администрирования, что позволит сократить не только время, но и уменьшить затраты по сбору налогов. В основном это касается муниципальных и поселковых налоговых органов, осуществляющих администрирование налогов, с их устаревшей материальной базой и не отвечающими современным требованиям методами сбора и обработки информации.

Необходимо также повышение уровня собираемости местных налогов. В сложившихся условиях существования только двух местных налогов основная задача представительных и исполнительных органов местного самоуправления может быть сведена к проведению инвентаризации и переоценки налогооблагаемого имущества физических лиц. Органы местного самоуправления поселений могут также установить наиболее оптимальные сроки уплаты местных налогов.

Следует подчеркнуть, что только совершенствованием методологии перераспределения налоговых доходов между бюджетами проблему самообеспеченности местных бюджетов не решить. Необходимо создание дополнительных налоговых механизмов для расширения налоговой базы субъектов РФ и муниципальных образований. Работу следует начать с выявления факторов, влияющих на налоговую базу конкретной территории, а также с определения характера и степени этого влияния. Одновременно необходимо совершенствование существующих методик оценки налогового потенциала субъектов РФ и муниципальных образований.

Необходимо создание реальных налоговых стимулов расширения экономического потенциала регионов. При этом с помощью льготного налогообложения следует также стимулировать и рост инвестиций, и инноваций, и эффективное использование ресурсно-сырьевого, и производственного потенциала. Следствием роста экономического потенциала должен стать рост числа налогоплательщиков, расширение налоговой базы, а значит, и увеличение собственных налоговых доходов территорий.

Рост собственных доходов бюджетов субъектов РФ значительно облегчит исполнение их расходных обязательств.

Поэтапная скорейшая реализация предложенных мер однозначно позволит не только сократить дотационность региональных и местных бюджетов и преодолеть их иждивенческий характер, но и

Поэтапная скорейшая реализация предложенных мер однозначно позволит не только сократить дотационность региональных и местных бюджетов и преодолеть их иждивенческий характер, но и стимулировать региональные и местные органы власти к наращиванию собственного экономического и доходного потенциала. Практическая реализация предложенных мероприятий позволит также снизить уровень трансфертов из вышестоящих бюджетов, исключить встречные финансовые потоки.

28.4 БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Ростовская область в числе первых субъектов Российской Федерации приняла областной Закон [«О поддержке инвестиционной деятельности на территории Ростовской области»](#) в начале 1998 года. За прошедшие годы была сформирована законодательная база региона, направленная на укрепление финансового положения реального сектора экономики и на развитие конкурентоспособного бизнеса, соответствующего требованиям мирового рынка. Инвестиционное законодательство Ростовской области призвано способствовать улучшению инвестиционного климата и обеспечить бюджетную систему стабильными источниками доходов.

В частности, областным законодательством утверждена Стратегия привлечения инвестиций Ростовской области, разработан инновационный паспорт региона, сформирована инфраструктура из [технопарков и инновационно-технологических центров](#), создан Ростовский региональный центр инновационного развития. Министерством экономики области проводится мониторинг инновационного потенциала, формирование банка проблемных задач по отраслям экономики, научно-технических разработок и инновационных проектов, а также областного банка данных субъектов инновационной деятельности, производится маркетинговое и правовое обеспечение процесса коммерциализации научно-технических разработок.

Важнейшей целью экономической политики в Ростовской области является поэтапное формирование экономики инновационного типа. Для достижения этой цели приоритетными задачами признаны: улучшение инвестиционного климата, создание венчурного фонда, стимулирование предпринимательской активности, формирование инфраструктурных отраслей и механизмов частно-государственного партнерства.

В Ростовской области утверждена долгосрочная целевая программа инновационного развития на 2012-2015 годы с объемом финансирования - 336 миллионов рублей из средств областного бюджета. На ее реализацию будет направлено в 2012 году 78,2 млн. рублей, 2013 году - 86,6 млн. рублей, 2014 году - 85,1 млн. рублей и 2015 году - 86,1 млн. рублей.

Ростовская область имеет ряд преимуществ для привлечения инвестиций и инновационного развития. К таковым относятся: выгодное географическое положение, природно-ресурсный потенциал, умеренно-континентальный климат, наличие научных кадров и квалифицированной рабочей силы, динамично развивающийся финансовый сектор экономики, развитая транспортно-логистическая

выгодное географическое положение, природно-ресурсный потенциал, умеренно-континентальный климат, наличие научных кадров и квалифицированной рабочей силы, динамично развивающийся финансовый сектор экономики, развитая транспортно-логистическая инфраструктура, и др.

По объемам валового регионального продукта область находится на 15 месте среди других субъектов России. Структура производства области представлена на рис. 3.

В 2010 году в области темпы роста валового регионального продукта по сравнению с 2009 годом увеличены на 6,4 %, что выше, чем прирост ВВП в России (на 4%). Рост обеспечен за счет опережающего развития обрабатывающих производств. В 2011 году в экономике области наблюдалось сохранение устойчивых темпов развития.



Рис.3. Структура производства Ростовской области

Приоритетными секторами и сферами инвестирования в области определены: информационные и телекоммуникационные технологии и электроника, космические и авиационные технологии, новые материалы и химические технологии, биотехнология, экология и рациональное природопользование, энергосберегающие технологии. Обеспечение взаимодействия научно-исследовательских организаций и промышленных предприятий планируется развивать в виде создания высокотехнологических кластеров по приоритетным направлениям экономики. В Ростовской области реализуется формирование четырех кластеров: кластера атомных технологий, нанотехнологического кластера, экостроительного кластера и кластера энергосберегающих технологий.

кластеров: кластера атомных технологий, нанотехнологического кластера, экостроительного кластера и кластера энергосберегающих технологий.

Одним из важнейших направлений решения поставленных задач стала разработка и использование налоговых инструментов, а также методов бюджетной поддержки инновационного развития. В качестве мер бюджетной поддержки следует отметить размещение на конкурсной основе средств областного бюджета для финансирования инвестиционных проектов, а также прямую финансовую поддержку в форме предоставления субсидий для инновационной деятельности субъектов предпринимательства.

По данным Министерства финансов Ростовской области, за последние три года на государственную поддержку бизнеса из бюджета, включая средства, поступающие из Федерального бюджета, фактически выделено 13,9 млрд. рублей (2008г – 2,9 млрд., 2009 – 5,8 млрд., 2010 – 5,2 млрд. рублей). В рамках реализации областной долгосрочной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области за 2008-2010 годы направлено более 11,5 млрд. рублей.

Одним из приоритетов бюджетной политики в Ростовской области является финансовая поддержка малого предпринимательства. Программы по его финансированию реализуются на территории области более 10 лет. За 2008-2010 гг. эти на цели направлено более 1, 5 млрд. рублей [16].

Организации – инвесторы, претендующие на получение льгот по налогам должны заключить с Администрацией Ростовской области инвестиционный договор. Льготы по налогам предоставляются инвесторам на основе областного законодательства на срок окупаемости инвестиционного проекта, но не более чем на пять лет. При этом, по закону объем инвестиций должен превышать:

- 1 млн. руб. – в городах Ростове-на-Дону, Таганроге;
- 500 тыс. руб. – в засушливых восточных районах области;
- 1 млн. руб. – в остальных городах и районах области;
- 140 млн. руб. – при вложении инвестиций во вновь созданное (приобретенное) в рамках реализации инвестиционного проекта имущество организации, предназначенное для эксплуатации другими лицами и переданное в аренду или иное возмездное пользование.

Налоговые льготы предоставляются в виде установления пониженных ставок налогов:

- по налогу на имущество организаций - в размере 1,1%;
- по налогу на прибыль организаций - в размере 13,5% в части сумм налога, зачисляемых в областной бюджет.

В частности, областным налоговым законодательством определено:

1. Снижение ставки налога на прибыль организаций, и установление ее на уровне 13,5% в части сумм, зачисляемых в областной бюджет:

установление ее на уровне 13,5% в части сумм, зачисляемых в областной бюджет:

- инвесторам, осуществляющим инвестиционную деятельность на территории Ростовской области, в отношении прибыли, полученной от реализации продукции (работ, услуг), произведенной на производственных мощностях, созданных (приобретенных) в рамках реализации инвестиционного проекта, в порядке, установленном Администрацией Ростовской области;

- общественным организациям инвалидов;

- организациям, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50%, а их доля в фонде оплаты труда – не менее 25%;

- категориям налогоплательщиков в соответствии с Областным законом от 15 июля 1999г. № 39-ЗС «Об экономической поддержке средств массовой информации и полиграфических предприятий в РО».

2. Для субъектов малого предпринимательства снижение ставки налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения до 10%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов.

3. Осуществление реструктуризации задолженности по налогам, сборам, неналоговым платежам, а также пеням и штрафам в отношении организаций – инвесторов.

В целях поддержки бизнеса в настоящее время законодателями также рассматривается возможность установления понижающих коэффициентов по арендной плате за земельные участки и освобождение от уплаты налога на имущество организаций в отношении имущества, вновь созданного в рамках реализации инвестиционного проекта с объемом капитальных вложений 300 млн. рублей и более.

Организации, реализующие инвестиционные проекты на территории Ростовской области, смогут помимо льгот по налогам претендовать также на следующие формы государственной поддержки:

- возмещение части затрат по уплате процентов по кредитам коммерческих банков;

- предоставление на конкурсной основе государственных гарантий Ростовской области по инвестиционным проектам;

Помимо инструментов бюджетно-налоговой поддержки модернизации в Ростовской области создаются механизмы государственно-частного партнерства по следующим направлениям:

- участие сторон в реализации инвестиционных проектов;
- участие Ростовской области в уставных (складочных) капиталах юридических лиц;

- предоставление государственного имущества Ростовской области в аренду, безвозмездное пользование, доверительное управление;

- заключение концессионных и иных соглашений и договоров, отвечающих целям и задачам государственно-частного партнерства;

Необходимым условием решения ключевых задач модернизации и

- заключение концессионных и иных соглашений и договоров, отвечающих целям и задачам государственно-частного партнерства;

Необходимым условием решения ключевых задач модернизации и развития области выступает обеспечение сбалансированности бюджета, последовательное снижение бюджетного дефицита и долговой нагрузки. По данным Министерства финансов Ростовской области дефицит консолидированного бюджета области составил: в 2009 году – 4,98 млрд. рублей, в 2010 году – 2, 25 млрд. рублей, в 2011 году – 3,35 млрд. рублей.

В целях укрепления доходной базы региональных и местных бюджетов планируются изменения на уровне федерального законодательства, которые будут направлены на совершенствование порядка взимания федеральных, региональных и местных налогов, зачисляемых в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации, а также по отмене федеральных льгот по региональным и местным налогам.

Предполагаемые Правительством РФ изменения законодательства в этом направлении приведут к увеличению поступлений доходов от налога на имущество организаций и земельного налога в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации, которые, по оценке Министерства финансов Российской Федерации, составят к 2013 году 122,5 и 1,3 млрд. рублей соответственно. И это вместо реальной налоговой поддержки регионам, призванным реализовывать программы модернизации!

Понятно, что такие меры приведут к потере льгот населением по транспортному налогу и налогу на имущество физических лиц, а предприятиями – льгот по налогу на имущество организаций, земельному и также транспортному. Дополнительные доходы, полученные при этом бюджетами, смогут привести только к росту социальной напряженности, и не решат проблему дефицита местных бюджетов по всей России.

Например, несмотря на принятые меры налогового регулирования и выравнивания, финансовая помощь бюджетам 463 муниципальных образований Ростовской области в 2010 году составила 46,4 млрд. рублей, или половину всех расходов областного бюджета, с ростом к уровню 2009 года на 4,4 млрд. рублей или 10,5%. [11]. В 2011 году из областного бюджета бюджетам городских округов и муниципальных районов перечислено межбюджетных трансфертов на сумму 53,6 млрд. рублей (рост 7,2 млрд. по сравнению с 2010 годом, или на 15,5%) [16].

Регионам нужна реальная налоговая поддержка в целях достижения ими самообеспеченности. В частности, необходимо:

- не урезать налоговые льготы, а предоставить регионам и муниципальным органам власти дополнительные полномочия в сфере управления налогообложением;

- привести в соответствие состав региональных и местных налогов и расходных полномочий территорий;

- пересмотреть в сторону увеличения количество региональных и местных налогов, в том числе и за счет обязательных неналоговых платежей (т.е. их перевода в состав налогов);

- изменить нормативы межбюджетного перераспределения налоговых доходов с целью снижения дотационности территориальных бюджетов;

- изменить нормативы межбюджетного перераспределения налоговых доходов с целью снижения дотационности территориальных бюджетов;

- разработать методики оценки эффективности вносимых в налоговое законодательство изменений.

Считаем, что следует как можно быстрее отобразить в законах идеи Правительства РФ об уточнении налогообложения сделок с интеллектуальной собственностью и некоторыми видами имущества, об упрощении процедур администрирования налогов.

В заключении нашего исследования хотелось бы отметить, что несомненно, государственная поддержка инноваций и инвестиций с помощью инструментов налоговой, бюджетной и таможенной политики должна быть реализована по двум основным известным направлениям:

во-первых, необходима поддержка спроса на инновации (создание стимулов для предприятий к модернизации и потреблению инноваций и научных разработок);

во-вторых, необходима поддержка предложения инноваций (создание стимулов для эффективной деятельности предприятий, формирующих предложение инновационной продукции).

Налоговая и таможенно-тарифная политика для осуществления масштабной модернизации в стране и в регионах должна состоять из целого комплекса всеобъемлющих льгот и преференций инвестиционно-инновационной направленности, адресованных, прежде всего, производственному сектору экономики с высокой добавленной стоимостью, а не только ее добывающим отраслям. При этом целью налоговой политики должно стать устранение имеющихся препятствий для инновационного развития, таких как: нестабильность, сложность и запутанность налогового законодательства, высокая налоговая нагрузка, излишняя централизация налоговых доходов на федеральном уровне.

Литература

1. Основные направления бюджетной политики на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов. Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.

2. Бюджетное послание Президента РФ на 2012-2014 годы Федеральному собранию.

3. Основные направления налоговой политики РФ на 2012г. и на плановый период 2013 и 2014 годов.

4. Прогноз доходов федерального бюджета в 2012, 2013 и 2014гг. Режим доступа: <http://www.minfin.ru>

5. Основные направления таможенно-тарифной политики на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов. Режим доступа: <http://www.customs.ru>.

6. Заключение Счетной палаты РФ на отчет об исполнении федерального бюджета за 2010 г. Режим доступа: <http://budgetrf.ru/Publications/Schpalata/Zakluchenia/>

7. «Областной закон Ростовской области от 02.11.2001г № 186-ЗС «О некоторых вопросах налогообложения»

7. «Областной закон Ростовской области от 02.11.2001г № 186-ЗС «О некоторых вопросах налогообложения»
8. Областной закон Ростовской области от 27.11.2003 № 43-ЗС «О налоге на имущество организаций».
9. Областной закон Ростовской области от 01.10.2004 № 151 –ЗС «Об инвестициях в Ростовской области».
10. Областной закон от 22.07.2010 № 448 «Об основах государственно-частного партнерства».
11. Постановление Администрации Ростовской области от 25.08.2011 № 550 «Основные направления бюджетной и налоговой политики Ростовской области на 2012 – 2014 годы»
12. БалацкийЕ.В., Екимова Н.А.Финансовая несостоятельность регионов и межбюджетные отношения. Федеральное интернет-издание «Капитал страны».
13. Электронный журнал «Госменеджмент».2012 № 3. URL: <http://www.gosman.ru/finans>
14. Чуватова И. С. Актуальные вопросы администрирования таможенных доходов Российской Федерации в рамках Таможенного союза. Режим доступа: www.rea.ru/UserFiles/fdo.
15. Официальный сайт Министерства финансов РФ: <http://www.minfin.ru>.
16. Официальный сайт Министерства финансов Ростовской области: <http://www.minfinro.rsu.ru/>
17. Официальный сайт УФНС по Ростовской области. URL:<http://www.nalog6.ru>).
18. <http://www.donland.ru/economy.aspx>.
19. www.novadon.ru.
20. URL:<http://www.kapitalrus.ru/articles/article/176802/>

Глава 11

ФИНАНСИРОВАНИЕ РАСХОДОВ НА ОКАЗАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УСЛУГ И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Реформирование бюджетной системы Российской Федерации предполагает повышение эффективности и качества управления общественными финансами. Наряду с такими составляющими, как развитие практики среднесрочного бюджетного планирования, переход к преобладающему значению программно-целевых методов планирования и организации бюджетного финансирования, обеспечение полной «прозрачности» всего бюджетного процесса, задача существенного улучшения качества управления общественными финансами на всех уровнях бюджетной системы страны включает в себя и ориентацию на повышение эффективности бюджетных расходов.

Предоставление государственных и муниципальных услуг в электронной форме, взаимодействие органов, предоставляющих государственные, муниципальные услуги, организаций участвующих в

Предоставление государственных и муниципальных услуг в электронной форме, взаимодействие органов, предоставляющих государственные, муниципальные услуги, организаций, участвующих в предоставлении государственных и муниципальных услуг или организующих предоставление государственных и муниципальных услуг, и заявителей, осуществляется на базе государственной информационной системы, с которой интегрированы региональные и муниципальные информационные базы, обеспечивающие ведение, соответственно, реестров государственных услуг субъектов Российской Федерации и реестров муниципальных услуг.

Исполнение требований законодательства по созданию, ведению, развитию и обслуживанию Государственной информационной системы о государственных и муниципальных платежах должно обеспечить Федеральное казначейство.

Эффективность расходов на оказание социально-значимых услуг основана на построении оптимальной модели финансового управления расходами в каждом учреждении или организации, оказывающем государственную (муниципальную) услугу

В работе изложены основные теоретические, методические, методологические подходы, инструменты и механизмы модели бюджетирования, ориентированного в практике бюджетного планирования расходов социально-значимых отраслей на региональном и муниципальном уровне и оказания государственных (муниципальных) услуг

29

29.1 АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫХ РАСХОДОВ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ В СВЕТЕ ЗАКОНА 83-ФЗ

В июне 2010 года была утверждена Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года.

Основной целью данной Программы является создание условий для повышения эффективности деятельности публично-правовых образований по выполнению государственных (муниципальных) функций по обеспечению общества в государственных (муниципальных) услугах, увеличению их доступности и качества, реализации долгосрочных приоритетов и целей социально-экономического развития регионов и муниципалитетов.

Для этого необходимо четкое определение полномочий (прав и ответственности) и принципов деятельности публично-правовых образований не только на уровне субъектов Российской Федерации, но и муниципалитетов.

Важнейшим инструментом повышения эффективности деятельности публично-правовых образований (ППО) должен стать комплекс мер, направленный на реформирование государственных муниципальных учреждений, в целях повышения качества оказываемых ими услуг.

Рассмотрим ситуацию, сложившуюся в муниципальных образованиях в системе планирования бюджетных расходов на

оказываемых ими услуг.

Рассмотрим ситуацию, сложившуюся в муниципальных образованиях в системе планирования бюджетных расходов на оказание государственных (муниципальных) услуг.

Основная проблема, в настоящее время на уровне местного самоуправления – отсутствие методологического подхода к планированию расходов на муниципальные услуги. БК РФ обязывает планировать расходы учреждений в форме муниципальных заданий на оказание услуг за счет средств бюджета. Муниципальное задание не содержит количественных показателей сумм расходов по статьям, оно содержит сумму объема ассигнований на оказание тех или иных услуг, а это значит, что возникает ситуация, когда планируя расходы отраслевых учреждений, возможно за основу будут приняты фактические значения прошлых лет и просто соотнесены с количеством потребителей услуг. Данная ситуация приведет к отсутствию обоснованности расходов, отсутствию оптимизации средств и не понимаю того, как определяется стоимость конкретной услуги, оказываемой за счет средств бюджета в социально-значимых отраслях.

Планирование расходов – единый механизм, затрагивающий все отрасли и учреждения, оказывающие услуги. Должен быть определен единый методологический подход к планированию расходов (в настоящее время он реализуется на основе муниципальных заданий, капитальных и инвестиционных вложений, пообъектного финансирования), затем необходимо определить отраслевые особенности и учесть специфику учреждений оказывающих услуги и региональные особенности. Проанализируем текущее состояние и возможности планирования расходов в основных социально-значимых отраслях на основе фактического состояния систем планирования бюджетов и практики выделения объемов ассигнований

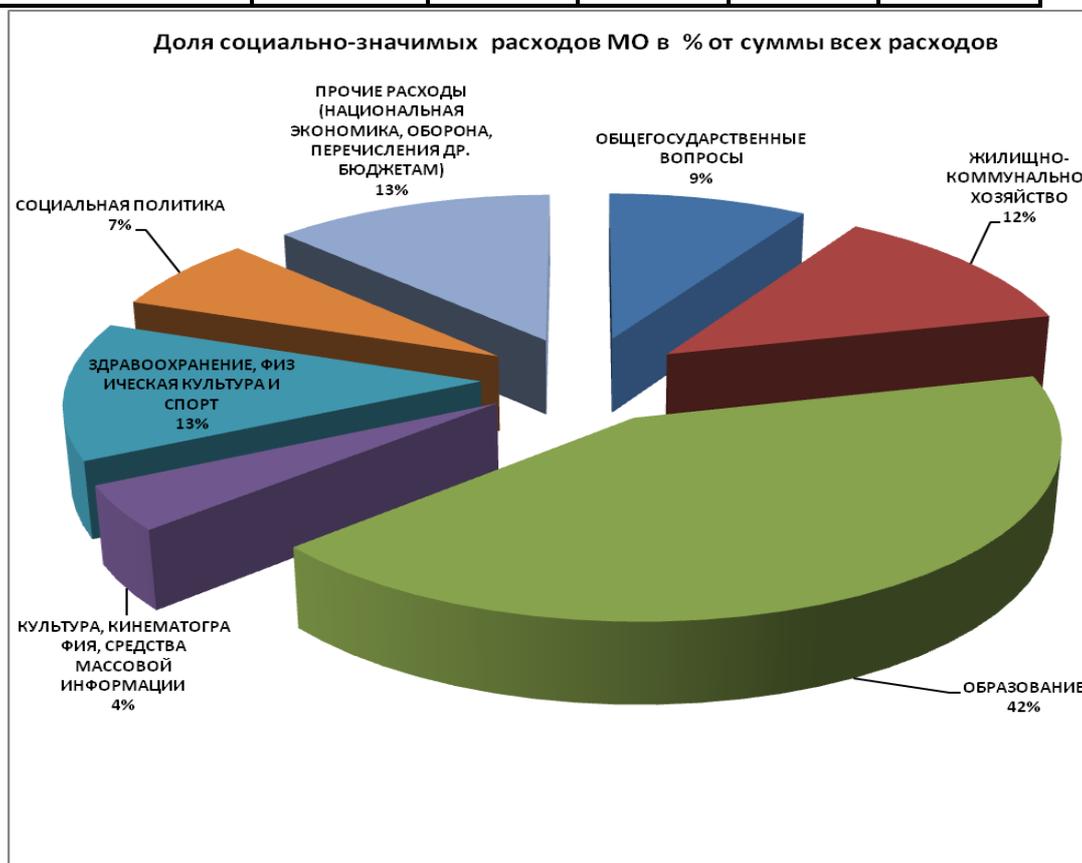
На основе аналитического анализа расходов ряда бюджетов субъектов РФ было определено, что средние значения долей основных социально-значимых расходов по типам муниципальных образований и видам расходов соответствуют полномочиям и структурно их можно представить следующим образом (таблица 1).

Таблица 1

Структура расходов местных бюджетов по типам муниципальных образований, в % (средние значения по РФ)

Наименование показателя	Доля расходов субъекта РФ от суммы всех расходов, в %	Доля расходов всех МО от суммы всех расходов, в %	Доля расходов ГО от суммы всех расходов, в %	Доля расходов МР от суммы всех расходов, в %	Доля расходов поселений от суммы всех расходов, в %
Общегосударственные вопросы	3,2	8,9	8,4	6,1	21,5
Жилищно-коммунальное хозяйство	1,2	12,3	14,2	3,4	31,7
Образование	5,2	42,3	38,5	61,0	0,5
Культура, кинематография, средства массовой информации	2,1	4,2	2,4	2,8	22,1
Здравоохранение, физическая культура и спорт					

средства массовой информации	2,1	4,2	2,4	2,8	22,1
Здравоохранение, физическая культура и спорт	4,7	12,8	14,9	11,7	2,6
Социальная политика	18,3	6,9	6,4	9,8	0,3
Прочие расходы (национальная экономика, оборона, перечисления др. Бюджетам)	65,3	12,5	15,1	5,1	21,3
Итого расходов бюджетов	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0



Источник: составлено авторами

Рис. 1. Структура расходов местных бюджетов в 2008г. по основным отраслям, в %

Проведенный анализ структуры расходов местных бюджетов показывает, что данная структура соответствует основным полномочиям органов местной власти, закрепленных в Законе 131-ФЗ, что так же отражено в приведенных аналитических данных (таблица 2).

Как видно из полученных данных объемы финансирования социально-значимых отраслей занимают существенные значения общей суммы расходов региональных и местных бюджетов. Все это основано на разграничении полномочий, что в свою очередь соответствует логике бюджетных реформ, проводимых в РФ и на региональном (муниципальном) уровнях.

Таблица 2

Структура расходов бюджетов по социально-значимым отраслям в разрезе основных полномочий и услуг, оказываемых за счет средств бюджетов, в % (средние значения по РФ)

Отрасль	Средние значения по РФ
Образование
Жилищно-коммунальное хозяйство
Здравоохранение, физическая культура и спорт
Социальная политика
Прочие расходы
Культура, кинематография, средства массовой информации

разрезе основных полномочий и услуг, оказываемых за счет средств бюджетов, в % (средние значения по РФ)

Наименование отрасли	Субъект РФ	Бюджеты ГО	Бюджеты МР	Бюджеты поселений
ОБРАЗОВАНИЕ				
Дошкольное образование	0,00	29,31	15,92	3,60
Общее образование	13,71	63,30	72,28	32,80
Начальное профессиональное образование	33,82	0,00	0,00	0,00
Среднее профессиональное образование	25,82	0,00	0,00	0,00
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	3,08	0,01	0,01	0,43
Молодежная политика и оздоровление детей	3,09	4,26	0,87	63,04
Другие вопросы в области образования	19,05	3,12	10,91	0,14
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ				
Стационарная медицинская помощь	56,85	29,83	56,48	0,00
Амбулаторная помощь	10,52	20,16	19,48	3,59
Скорая медицинская помощь	0,00	13,14	2,56	0,00
Санаторно-оздоровительная помощь	0,00	0,00	0,00	5,36
Заготовка, переработка, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и ее компонентов	3,26	0,12	0,42	0,00
КУЛЬТУРА, КИНЕМАТОГРАФИЯ, СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ				
Культура	69,14	88,88	83,48	99,28
Телевидение и радиовещание	9,29	3,15	0,29	0,05
Периодическая печать и издательства	7,51	0,30	0,12	0,01
Другие вопросы в области культуры, кинематографии, средств массовой информации	14,07	7,67	16,10	0,66

В исследовании был проведен анализ расходов основных социально-значимых отраслей выборочных муниципальных образований на примере Волгоградской и Новосибирской области, Республики Коми и Калининградской области.

Анализ расходов местных бюджетов Волгоградской области по типам муниципальных образований в соответствии с полномочиями по основным разделам в 2006-2008гг. представлен на рис. 2. Примеры дифференциации расходов муниципальных образований по отраслям «Здравоохранение и спорт» и «Образование» приведены на рисунках 3 - 4.

Сумма всех расходов бюджетов муниципальных образований в расчете на одного жителя в 2006-2007гг. (руб. в год)	
25000	

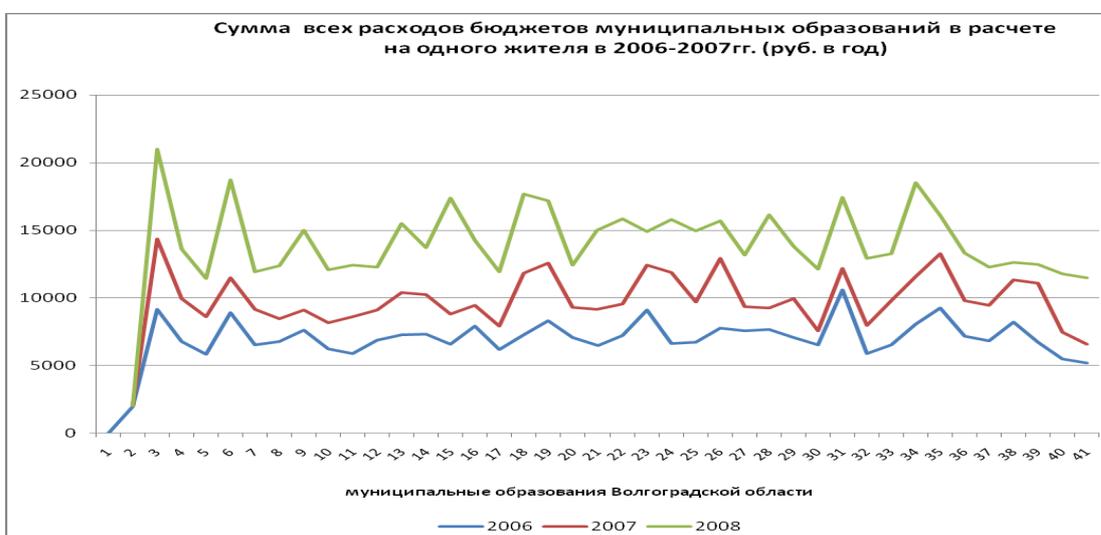


Рис. 2. Сумма расходов муниципальных образований Волгоградской области в расчете на одного жителя по всем отраслям в 2006-2008гг

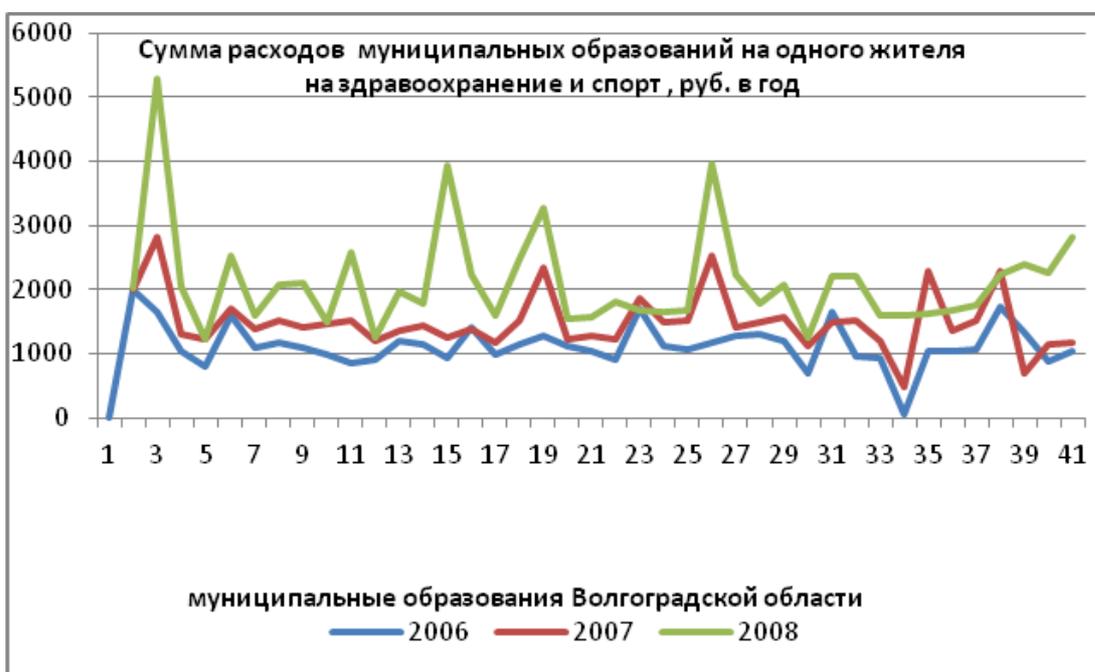


Рис.3. Сумма расходов муниципальных образований Волгоградской области в расчете на одного жителя по отрасли «Здравоохранение и спорт» в 2006-2008гг., (руб. в год на чел.)

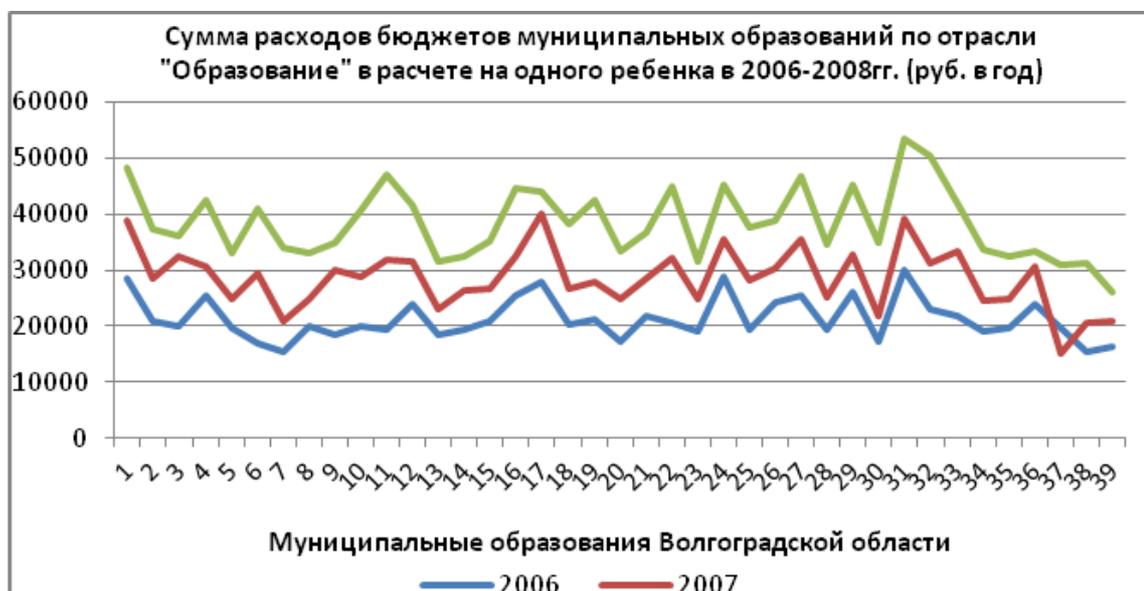


Рис. 4. Сумма расходов муниципальных образований Волгоградской области в расчете на одного жителя по отрасли «Образование» в 2006-2008гг., (руб. в год на чел.)

Рис. 4. Сумма расходов муниципальных образований Волгоградской области в расчете на одного жителя по отрасли «Образование» в 2006-2008гг., (руб. в год на чел.)

В целях проведения сравнительного анализа приведем анализ расходов бюджетов на здравоохранение и спорт и в сфере «Образование» муниципальных образований Республики Коми и Калининградской области в 2007 г. (рис. 5 и 6.).



Рис. 5. Удельные расходы муниципальных образований республики Коми в расчете на одного жителя по отрасли «Образование» в 2007г., (руб. в год на чел.)



Рис. 6. Удельные расходы муниципальных образований республики Коми в расчете на одного жителя по отрасли «Здравоохранение и спорт» в 2007г., (руб. в год на чел.)





Рис. 7. Удельные расходы местного бюджета в здравоохранении и спорт на 1 жителя, 2007, Калининградская область

Ввиду отсутствия аналитических данных пример расчета удельных расходов за 2008-2009гг представлен только по муниципальным образованиям Новосибирской области. Удельные расходы муниципальных образований по отрасли «Образование» на примере Новосибирской области представлены на рис.8.

Сложившая ситуация с большой долей дифференциации расходов по муниципальным образованиям не изменилась в течении анализируемого периода. Данные расчетов позволяют наглядно проиллюстрировать ситуацию, когда сумма расходов на отрасль была увеличена по сравнению с предыдущим периодом, но в одном муниципальном образовании региона она составляла порядка 30 000 рублей в год на ребенка (в образовании), в другом муниципальном образовании она составляла свыше 80 000 рублей на ребенка в год. При анализе подобных данных возникают вопросы обоснованности стоимости муниципальных услуг, если указанная ситуация складывается в пределах одного региона

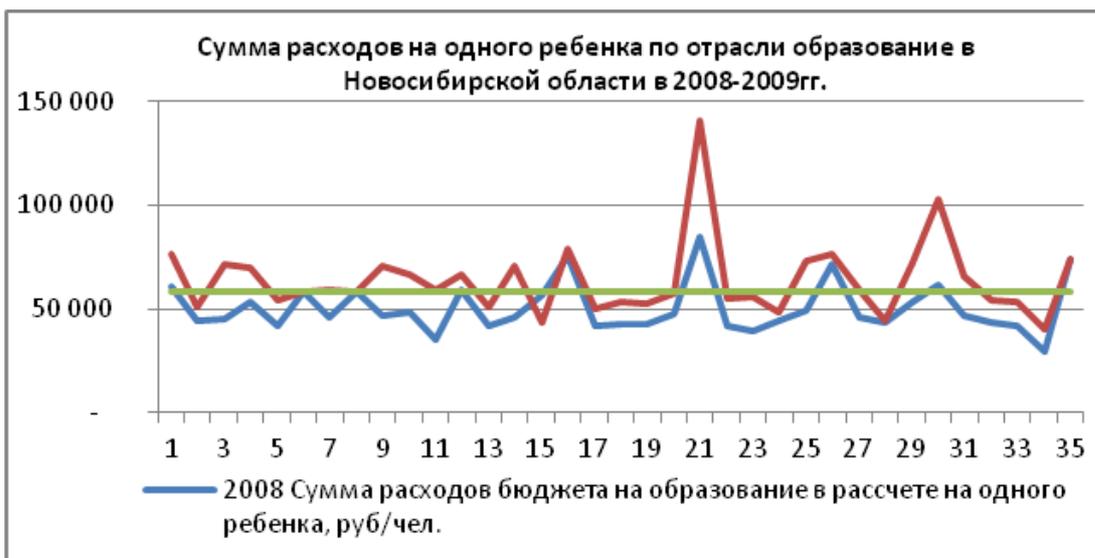
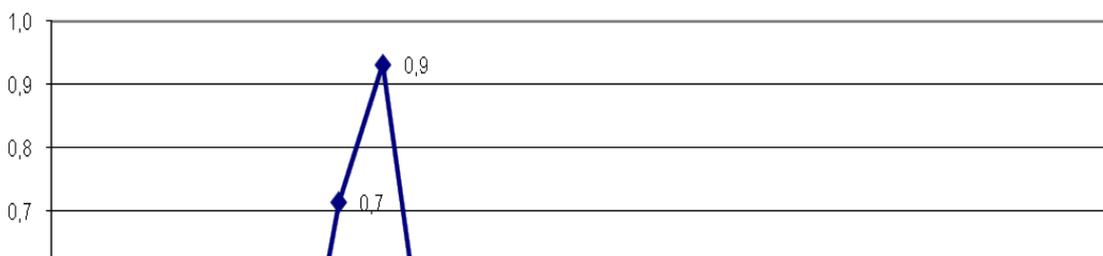


Рис. 8. Удельные расходы муниципальных образований Новосибирской области в расчете на одного жителя по отрасли «Образование» в 2008-2009гг., (руб. в год на чел.)



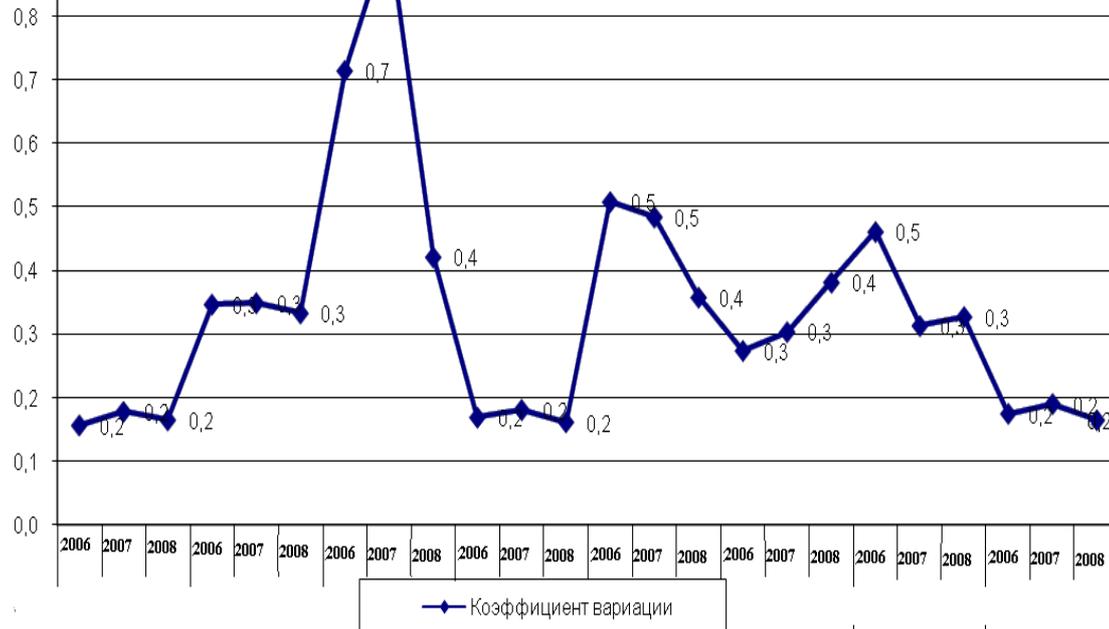


Рис. 9. Анализ динамики коэффициента вариации подушевых расходов по всем отраслям на примере муниципальных образований Волгоградской области за период с 2006 по 2008гг.

Проведенная оценка вариативности подушевых расходов в муниципальных образованиях является типичной для практически всех субъектов РФ.

Анализ подушевых расходов в разрезе всех отраслей в динамике показывает необходимость повышения качества управления расходами, путем их более детальной инвентаризации, оптимизации по сети внутри отраслей и определения методов финансирования государственных (муниципальных) услуг на основе результативных подходов.

Для формирования единого целостного подхода к формированию системы планирования расходов рассмотрим структуру расходов по основным типам учреждений, группам расходов на примере социально-значимых отраслей муниципальных образований Сибирского Федерального округа.

Рассмотрим структуру расходов в системе образования на примере дошкольного образования (рисунки 10 и 11).





Рис.10. Подушевые расходы на одного ребенка в учреждениях дошкольного образования МО (на примере муниципальных образований Сибирского Федерального округа)

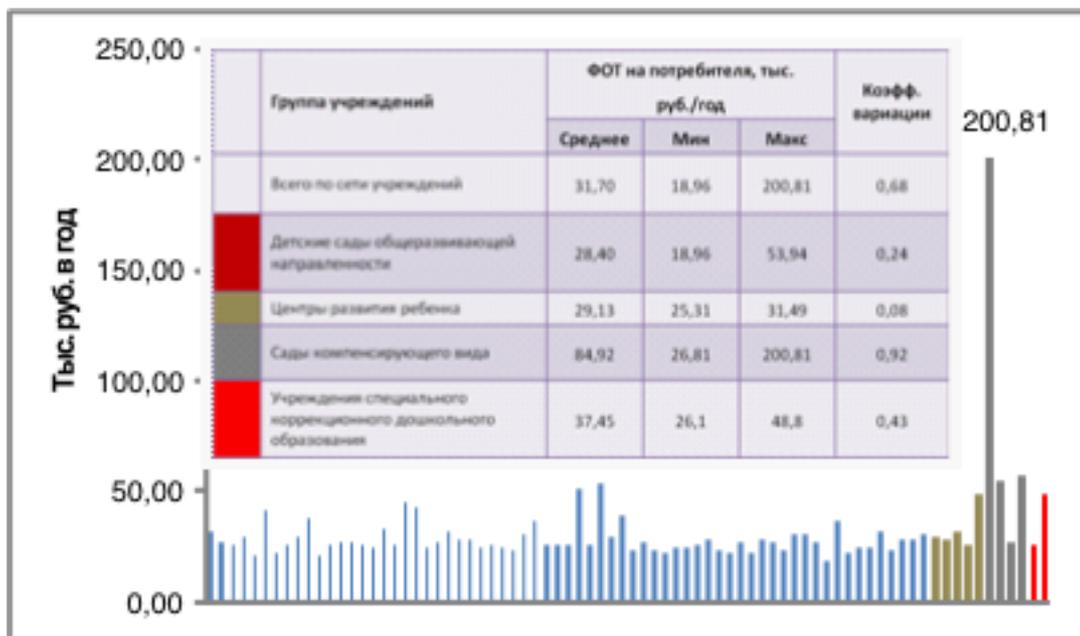
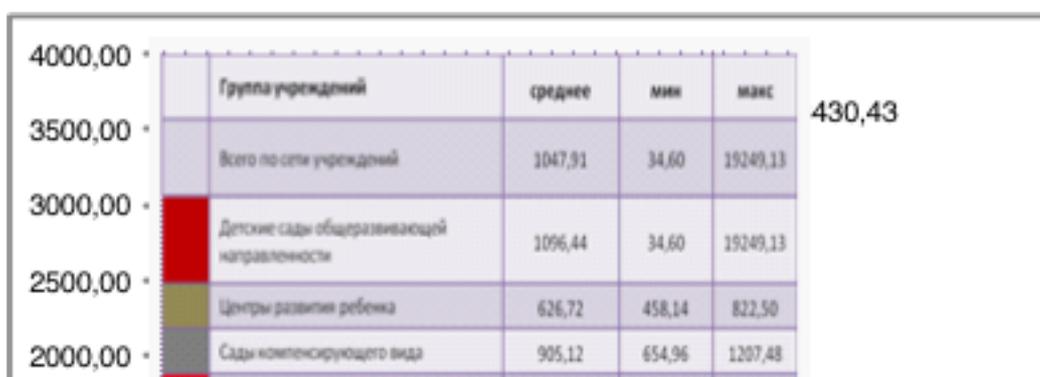


Рис. 11. ФОТ в расчете на одного ребенка в учреждениях (на примере муниципальных образований Сибирского Федерального округа)

Основные группы расходов оказываемых за учреждениями различного типа за счет средств бюджета являются расходы на фонд оплаты труда основного и вспомогательного персонала и АУП и расходы на текущее содержание зданий учреждений, оказывающих государственные/ муниципальные услуги за счет средств бюджетов.

Анализ основных групп расходов по различным направлениям на примере дошкольного образования представлен ниже.

Анализируя полученные результаты сравнительного анализа, представленные ниже, можно сделать вывод о том, что подушевые расходы на ФОТ основного управленческого и вспомогательного персонала менее дифференцированы, чем расходы на коммунальные услуги. Это объясняется тем, что условия содержания учреждений и их технические характеристики сильно разнятся.



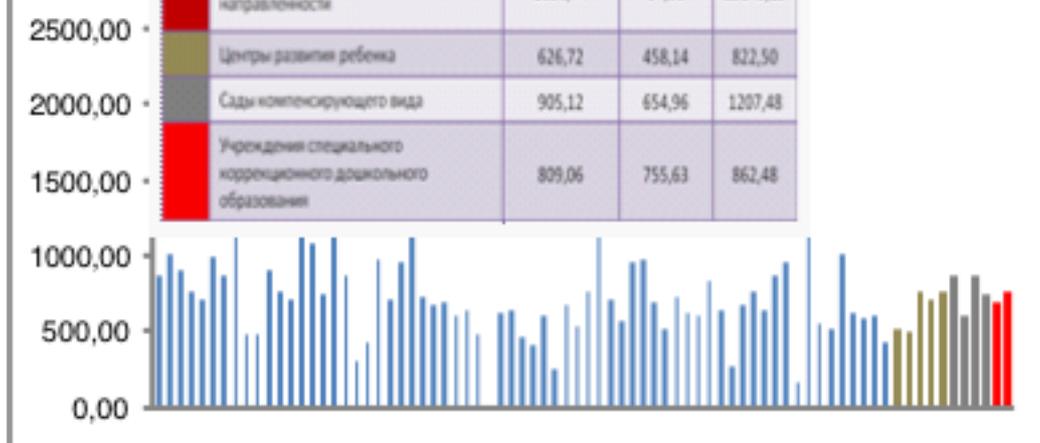


Рис. 12. Расходы на коммунальные услуги на метр площади в учреждениях дошкольного образования МО

Данная ситуация характерна для всех отраслей.

Как и в предыдущих расчетных примерах группы расходов поликлиник так же достаточно сильно дифференцированы. При этом и в сфере культуры и в сфере здравоохранения вариативность расходов присутствует и в расходах на ФОТ и в расходах на текущее содержание учреждений.

Анализ подушевых расходов в разрезе всех отраслей в динамике показывает необходимость повышения качества управления расходами, путем их более детальной инвентаризации, оптимизации по сети внутри отраслей и определения методов финансирования государственных (муниципальных) услуг на основе результативных подходов.



По проведенному анализу можно сделать вывод, что существует обоснованная потребность создания единой модели финансового планирования расходов на оказание социально-значимых услуг по отраслям. Для создания условий перехода от затратного метода к результативным методам планирования расходов. Необходимо создать условия перехода от сметного финансирования к финансированию в разрезе государственных и муниципальных услуг.

Рис. 13. Основные мероприятия по переходу от сметного финансирования учреждений к финансированию государственных и муниципальных услуг

Рис. 13. Основные мероприятия по переходу от сметного финансирования учреждений к финансированию государственных и муниципальных услуг

Основными мероприятиями по переходу к финансированию услуг, оказываемых учреждениями за счет средств бюджетов являются:

- Создание реестра государственных (муниципальных) услуг (работ);
- Разработка методологии определения объема субсидий на финансирование услуг;
- Разработка системы показателей объема и качества услуг, включаемых в государственные (муниципальные) задания.

В соответствии с Федеральным законом от 08.05.2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (далее – Федеральный закон № 83-ФЗ) создается новый современный механизм регулирования гражданско-правового статуса государственных и муниципальных учреждений. На территории Волгоградской области реформа коснется около 4 тыс. бюджетных учреждений, в том числе более 300 федеральных и почти 3,7 тыс. региональных и муниципальных. Эти учреждения преобразовываются посредством изменения их правового статуса в бюджетные, автономные и казенные.

Согласно вносимым изменениям в отдельные законодательные акты Российской Федерации, устанавливается связь между финансовым обеспечением учреждений и качеством (результатом) их работы. Это является основной целью закона и должно стать мотивацией к эффективному использованию бюджетных ресурсов и повышению качества оказываемых учреждениями государственных (муниципальных) услуг и привлечению внебюджетных источников финансирования.

Качество оказания государственной услуги определяется перечнем требований к оказанию государственной услуги, включающим характеристики процесса оказания, формы, содержания данной услуги и (или) результаты оказания государственной услуги, значимые для потребителей государственной услуги.

Волгоградской областной думой принят Закон от 6 марта 2009 г. № 1863-ОД «О стандартах качества оказания государственных услуг Волгоградской области».

Основными принципами формирования стандартов качества оказания государственных услуг определены: законность, публичность, актуальность. Принцип публичности устанавливает требование перед органами государственной власти Волгоградской области по обеспечению открытости, утвержденных стандартов качества оказания государственных услуг. Наряду с вносимыми Федеральным законом № 83-ФЗ изменениями в Федеральные законы от 12.01.1996 г. «О некоммерческих организациях» и от 03.11.2006 г. «Об автономных учреждениях» нормы данных законов дополнены требованиями по обеспечению учреждениями открытости и доступности ряда документов, характеризующих всю полноту деятельности учреждений с учетом требований законодательства Российской Федерации о защите государственной тайны.

В Астраханской области при реализации Федерального закона №

с учетом требований законодательства Российской Федерации о защите государственной тайны.

В Астраханской области при реализации Федерального закона № 83-ФЗ, органами государственной власти Астраханской области была проведена следующая работа.

По состоянию на 01.09.2011 всеми исполнительными органами государственной власти совместно с бюджетными учреждениями Астраханской области определена структура сети государственных учреждений. Преобладающую долю в ней занимают бюджетные учреждения нового типа (56% или 127 учреждений). Планируется преобразовать в автономные учреждения 35 ранее действовавших бюджетных учреждений (16%). Доля казенных учреждений составляет 28% (63 учреждения) от общего количества учреждений.

Наибольший удельный вес бюджетных учреждений нового типа складывается в отраслях здравоохранения (85% или 22 учреждения), ветеринарии (88% или 15 учреждений), спорта и физической культуры (60% или 6 учреждений), культуры (60% или 15 учреждений). Таким образом, к 1 января 2012 года социальное обслуживание будет осуществляться в большей части в условиях новых требований Федерального закона № 83-ФЗ.

По всем 63 казенным учреждениям приняты постановления Правительства Астраханской области об изменении типа бюджетного учреждения в целях создания казенного учреждения.

В настоящее время приняты все необходимые нормативные правовые акты на уровне Правительства Астраханской области и создана необходимая правовая база для работы исполнительных органов государственной власти по изменению статуса государственных учреждений.

Исполнительными органами государственной власти практически полностью разработана отраслевая нормативная правовая база, приняты все необходимые для работы в новых условиях нормативные правовые документы – положения о порядке составления смет, отчетов, планов финансово-хозяйственной деятельности, установлены предельно допустимые значения просроченной кредиторской задолженности для руководителей учреждений и др.

Выполнение мероприятий по реструктуризации сети муниципальных учреждений Астраханской области по состоянию на 01.09.2011 года складывается следующим образом. Завершена работа по распределению муниципальных учреждений по типам. Из 860 муниципальных учреждений 730 (85%) отнесено к категории бюджетных учреждений нового типа, 121 (14%) переведены в казенные учреждения, 9 (1%) автономные учреждения.

В разрезе отраслей социальной сферы распределение между типами учреждений выглядит следующим образом (см. таблицу 3).

Таблица 3.

Распределение муниципальных учреждений Астраханской области по типам в разрезе отраслей социальной сферы

	Бюджетные учреждения нового типа	Казенные учреждения	Автономные учреждения	Всего

	бюджетные учреждения нового типа	Казенные учреждения	Автономные учреждения	Всего
Консолидированные местные бюджеты				
Количество муниципальных учреждений				
Всего	730	121	9	860
в том числе				
Образования	503	70	4	577
Культуры	145	37	2	184
Здравоохранения	43	0	0	43
физической культуры и спорта	20	0	2	22
Структура, в %				
Всего	85%	14%	1%	100%
в том числе				
Образования	87%	12%	1%	100%
Культуры	79%	20%	1%	100%
Здравоохранения	100%			100%
физической культуры и спорта	91%		9%	100%

Наибольший удельный вес муниципальных бюджетных учреждений нового типа складывается в отрасли здравоохранения (100%), образования (85%), физической культуры и спорта (91%). В отрасли «Культура» удельный вес бюджетных учреждений нового типа составляет 79%.

По данным муниципальных образований в области нормативного правового обеспечения реформы сети муниципальных учреждений результаты работы следующие. На уровне муниципальных районов и городских округов вся правовая база, необходимая для работы учреждений в новых условиях, разработана и принята полностью. На уровне городских и сельских поселений данная работа близится к завершению (разработано 95% необходимых муниципальных правовых актов).

29.2 ТЕХНОЛОГИЯ СИСТЕМЫ УЧЕТА НАЧИСЛЕНИЙ И ФАКТОВ ОПЛАТЫ КАК ОСНОВА ДЛЯ СОЗДАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ О ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖАХ

Предоставление государственных и муниципальных услуг посредством современных инфокоммуникационных технологий, в рамках построения «Электронного правительства» в Российской Федерации регулируется Федеральным законом от 27 июля 2010 года № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», реализация которого обеспечит возможность получения гражданами Российской Федерации определенного спектра государственных и муниципальных услуг в электронном виде по

муниципальных услуг», реализация которого обеспечит возможность получения гражданами Российской Федерации определенного спектра государственных и муниципальных услуг в электронном виде по принципу «одного окна».

Предоставление государственных и муниципальных услуг в электронной форме, взаимодействие органов, предоставляющих государственные, муниципальные услуги, организаций, участвующих в предоставлении государственных и муниципальных услуг или организующих предоставление государственных и муниципальных услуг, и заявителей, осуществляется на базе государственной информационной системы с которой интегрированы региональные и муниципальные информационные базы обеспечивающие ведение соответственно реестров государственных услуг субъектов Российской Федерации и реестров муниципальных услуг

Доступ заявителей к сведениям о государственных и муниципальных услугах, доступность для копирования и заполнения в электронной форме запроса и иных документов, необходимых для получения государственной или муниципальной услуги, возможность подачи заявителем запроса о предоставлении государственной или муниципальной услуги, обеспечение возможности получения заявителем сведений о ходе выполнения запроса о предоставлении государственной или муниципальной услуги, возможность уплаты заявителем государственной пошлины за предоставление государственных и муниципальных услуг обеспечивается через Единый портал государственных и муниципальных услуг.

Составляющим элементом информационно-технологической и коммуникационной инфраструктуры, используемой при предоставлении государственных и муниципальных услуг в соответствии с Федеральным законом от 27.06.2011 № 162-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О национальной платежной системе»» станет Государственная информационная система о государственных и муниципальных платежах.

Государственная информационная система о государственных и муниципальных платежах определит размещение и получение информации об уплате физическими и юридическими лицами платежей за оказание государственных и муниципальных услуг, платежей, являющихся источниками формирования доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а также иных платежей, в случаях, предусмотренных федеральными законами, полномасштабное функционирование которой позволит с 1 января 2013 года обеспечить возможность физическому или юридическому лицу, обратившемуся в органы, предоставляющие государственные и муниципальные услуги с запросом о предоставлении государственной или муниципальной услуги, непредставления документов и информации об оплате государственной пошлины, взимаемой за предоставление государственных и муниципальных услуг, которые находятся в распоряжении органов, предоставляющих государственные муниципальные услуги.

Исполнение требований законодательства по созданию, ведению, развитию и обслуживанию Государственной информационной системы о государственных и муниципальных платежах должно обеспечить Федеральное информационное

исполнении требований законодательства по созданию, ведению, развитию и обслуживанию Государственной информационной системы о государственных и муниципальных платежах должно обеспечить Федеральное казначейство.

Выполняя правоприменительную функцию по учету поступлений в бюджетную систему Российской Федерации и их распределение между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации Федеральное казначейство выступает связующим звеном между плательщиками, являющимися получателями государственных и муниципальных услуг, с одной стороны, и органами государственной и муниципальной власти, которые предоставляют услуги, с другой стороны. Средства от платы за предоставленные государственные и муниципальные услуги аккумулируются на счетах, открытых органам Федерального казначейства.

Действующая сегодня в соответствии с нормативными правовыми актами схема взаимодействия органов Федерального казначейства, подразделений Банка России, кредитными организациями и администраторами доходов бюджета преобразуясь в целостный элемент интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» должна реализовать ряд имеющихся вопросов:

- Обеспечения оперативного информирования администраторов доходов бюджетов бюджетной системы РФ о проведенных в их адрес платежах.

- Обеспечения информирования администраторов доходов бюджетов бюджетной системы РФ о платежах каждого физического лица.

- Исключение необходимости самостоятельного заключения администраторами доходов бюджетов бюджетной системы РФ соглашений с каждой кредитной организацией для получения информации о платежах каждого физического лица.

- Обеспечения для плательщиков удобных и оперативных способов получения информации о наличии неоплаченных начислений и задолженности по платежам в бюджеты бюджетной системы РФ, а также выбора удобных способов осуществления платежей.

- Исключение необходимости самостоятельного представления плательщиками администраторам доходов бюджетов бюджетной системы РФ информации и проведенных в их адрес платежей.

Существующая схема оплаты государственных и муниципальных услуг, построена так когда, государственным и муниципальным органам, оказывающим соответственно государственные и муниципальные услуги, приходится заключать соглашения со всеми кредитными организациями в целях получения от них детализированной (персонифицированной) информации о плательщиках, в случае если речь не о полноформатных платежных документах, в целях подтверждения плательщиками фактической оплаты.

Использование неполноформатных платежных документов отдельными кредитными организациями при осуществлении расчетов физических лиц с бюджетами бюджетной системы Российской Федерации (квитанций ПД-4) является препятствием на пути перехода органов государственной власти Российской Федерации к предоставлению государственных услуг в электронном виде

Федерации (квитанций ПД-4) является препятствием на пути перехода органов государственной власти Российской Федерации к предоставлению государственных услуг в электронном виде.

С 15 июля 2010 года вступили в действие Указания Банка России от 15 июня 2010 года № 2467-У «Об особенностях осуществления безналичных расчетов через подразделения расчетной сети Банка России при проведении кредитными организациями электронных платежей на общую сумму документов, принятых от физических лиц для перевода денежных средств без открытия банковского счета органам Федерального казначейства» (далее Указания).

В соответствии с Указаниями, территориальные учреждения Банка России заключают с кредитными организациями соглашения о передаче кредитными организациями информации из платежных документов физических лиц, а также с территориальными органами Федерального казначейства для передачи, им данной информации в электронном виде.

Одновременно с платежным поручением на общую сумму кредитные организации формируют, и передают в электронном виде в территориальное учреждение Банка России, которое передает, территориальным органам Федерального казначейства расшифровку к соответствующему платежному поручению на общую сумму, с указанием всех необходимых для администратора доходов бюджета реквизитов плательщика.

Органы Федерального казначейства после получения указанных документов передают их в электронном виде администраторам доходов бюджета в результате, администраторы доходов избавляются от работы с документами получаемыми из кредитных организаций на бумажных носителях (ПД-4) и имеют всю необходимую для их работы информацию о платежах и плательщиках в электронном виде.

Порядок, установленный вышеназванными Указаниями, применяется при одновременном выполнении следующих условий:

- при переводе кредитными организациями денежных средств органам Федерального казначейства на банковские счета, открытые на балансовых счетах N 40101 "Доходы, распределяемые органами Федерального казначейства между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации", N 40503 "Счета организаций, находящихся в федеральной собственности. Некоммерческие организации", N 40603 "Счета организаций, находящихся в государственной (кроме федеральной) собственности. Некоммерческие организации", N 40703 "Счета негосударственных организаций. Некоммерческие организации", если корреспондентский счет кредитной организации и банковский счет органа Федерального казначейства открыты в подразделениях расчетной сети Банка России одного территориального учреждения Банка России;

- при наличии соглашения, заключаемого между органом Федерального казначейства и Банком России;

- при наличии соглашения, заключаемого между кредитной организацией и Банком.

Постановлением Правительства РФ от 28.12.2011 N 1184 «О мерах по обеспечению перехода федеральных органов исполнительной власти и органов государственных внебюджетных фондов на межведомственное информационное взаимодействие в электронном

по обеспечению перехода федеральных органов исполнительной власти и органов государственных внебюджетных фондов на межведомственное информационное взаимодействие в электронном виде» за Федеральным казначейством закреплено требование по обеспечению документов для использования в электронном виде, содержащих сведения, подтверждающих информацию об уплате государственной пошлины, об оплате государственной услуги по предоставлению сведений, содержащих информацию о платежном документе.

В целях разработки электронного сервиса обеспечивающего передачу сведений, подтверждающих информацию об уплате государственной пошлины, об оплате государственной услуги по предоставлению сведений, содержащих информацию о платежном документе, с соблюдением технических требований к взаимодействию информационных систем в системе взаимодействия, утверждаемых Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Федеральное казначейство приказом от 29 июня 2011 года № 252 утвердило Правила оказания Федеральным казначейством информационных услуг по учету начислений и фактов оплаты физическими и юридическими лицами государственных пошлин, денежных платежей (штрафов) и сборов (далее Правила).

Являясь оператором информационной системы по учету начислений и фактов оплаты физическими и юридическими лицами государственных пошлин, денежных платежей (штрафов) и сборов (далее УНИФО), Федеральное казначейство организует привлечение кредитных организаций, главных администраторов доходов бюджетов, администраторов доходов бюджетов, Оператора Портала государственных услуг (далее Участники системы) и обеспечивает информационное и технологическое взаимодействие между Участниками системы и оператором информационной системы.

Причинами и объективными предпосылками для наделения Федерального казначейства полномочиями оператора электронной системы стали:

Осуществление Федеральным казначейством электронного документооборота с подавляющим количеством государственных заказчиков (всем государственным и муниципальным заказчикам выданы ЭЦП).

Функционирование апробированной технологии обеспечивающей взаимодействие с поставщиками через систему личных кабинетов на Едином портале государственных услуг или через кредитные организации, являющиеся участниками технологии УНИФО.

Наличие базы данных Общероссийского официального сайта для размещения информации о размещении заказов, содержащей информацию о всех государственных(муниципальных) заказах, по которым электронные счета-фактуры будут являться основанием для принятия покупателем предъявленных продавцом товаров (работ, услуг) .

Функционирование системы УНИФО и взаимодействие с Порталом государственных услуг осуществляется Участниками системы через выполнение закрепленных Правилами условий оказания информационных услуг.

Рис 14. Схема взаимодействия Участников системы УНИФО

На рисунке 14 представлена схема взаимодействия участников УНИФО, в соответствии с которой гражданам предоставлена возможность получать информацию о своих начислениях или задолженности перед государством и осуществлять их оплату с применением единого идентификатора физического лица или альтернативных идентификаторов физического лица:

1. Через кредитные организации,
2. Посредством Портала государственных услуг, в «Личном кабинете».

В качестве единого идентификатора физического лица используется страховой номер индивидуального лицевого счета застрахованного лица в системе персонифицированного учета Пенсионного фонда России или реквизиты документа, удостоверяющего личность гражданина и может использоваться для любого администратора доходов бюджетов.

В качестве альтернативных идентификаторов физического лица используются: ИНН; номер водительского удостоверения; государственный регистрационный знак автомобиля.

Информация о начислении или задолженности, сформированная администраторами доходов бюджета и в обязательном порядке содержащая уникальный идентификатор начисления, направляется в Федеральное казначейство, где формируется единая база данных:

1. с информацией о начислениях, задолженностях;
2. фактом их оплаты;
3. подтверждением о зачислении платежей на счета Федерального казначейства через платежную систему Банка России.

Уникальный идентификатор начисления должен иметь следующую структуру:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	...	19	20
Код главы			Порядковый номер									Ключ		

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	...	19	20
Код главы			Порядковый номер										Ключ	

где:

- 1 - 3 разряды - код главы по бюджетной классификации Российской Федерации для органа исполнительной власти - получателя платежа (администратора доходов бюджета);

- 4 - 19 разряды - уникальный код, формируемый каждым администратором доходов бюджета по своему алгоритму, а также автоматически присваиваемый в случае оформления заявления физического или юридического лица через Портал государственных услуг. Уникальный код должен обеспечивать в целом уникальность идентификатора начисления в рамках соответствующего главного администратора доходов бюджетов;

- 20 разряд - контрольный разряд, который рассчитывается по единому установленному для всех администраторов доходов бюджетов правилу.

Кредитными организациями и операторами платежных систем предусматривается предоставление сервиса по информированию граждан по соответствующему запросу со стороны гражданина об имеющихся у него неоплаченного начисления или задолженностях по оплате услуг с использованием различных платежных средств:

- оплата пластиковой картой через банкоматы или интернет;
- операционные кассы;
- системы дистанционного банковского обслуживания и т.д.

Федеральное казначейство на Портал государственных услуг по запросу предоставляет информацию об имеющихся начислениях, фактах их оплаты и информацию о проведенных платежах через Банк России. В адрес кредитных организаций по запросу предоставляется информация об имеющихся начислениях и задолженностях.

Для главных администраторов (администраторов) доходов бюджетов Федеральное казначейство в виде дополнительного сервиса осуществляет сопоставление информации о начислениях и информации о платежах, зачислениях так называемое квитирование начислений и платежей и передает результат квитирования в адрес главных администраторов (администраторов) доходов бюджетов. Также возможно осуществление авансового платежа за предоставление государственной услуги.

При осуществлении авансового платежа и дальнейшей передаче информации о платеже оператору информационной системы должны указываться:

- единый идентификатор физического лица или
- один из альтернативных идентификаторов физического лица.

В случае, если ни один из указанных выше идентификаторов физического лица не будет указан, информация о платеже не будет передана администратору доходов бюджета. Информационный обмен осуществляется с использованием системы электронного документооборота Федерального казначейства и Единой системы межведомственного электронного взаимодействия (далее - СМЭВ), созданной на основании Постановления Правительства РФ от 8 сентября 2010 г. № 697. «О единой системе межведомственного электронного взаимодействия».

созданной на основании Постановления Правительства РФ от 8 сентября 2010 г. № 697. «О единой системе межведомственного электронного взаимодействия».

Правилами предусмотрена ответственность Оператора информационной системы по обеспечению неизменности информации о начислениях, платежах, зачислениях, полученной от одних Участников системы и предоставляемой другим Участникам системы.

В свою очередь Участники системы несут ответственность за полноту и достоверность представляемой Оператору информационной системы информации о начислениях, платежах, зачислениях, подписанной электронной подписью уполномоченных лиц Участника и за соблюдением мер по обеспечению юридически значимого документооборота.

Создание и функционирование системы УНИФО создает ряд преимуществ для граждан:

- получение полной и своевременной информации о начисленных платежах, оплатах и задолженностях в «Личном кабинете» плательщика из любой точки страны и мира,

- упрощение процедуры оплаты государственных слуг, возможность оперативного (в режиме on-line) осуществления платежей,

- оперативное (on-line) информирование плательщика и главного администратора (администратора) доходов бюджета о произведенных платежах и погашении задолженности.

В свою очередь государственные органы, органы местного правления так же получают значительные преимущества при использовании данной технологии, а именно:

- сокращение затрат на администрирование поступлений и уведомление граждан о начислениях, за счет унификации и централизации процедур;

- повышение информированности главных администраторов (администраторов) доходов бюджетов о состоянии начисления или задолженности по каждому плательщику;

- сокращение объема невыясненных поступлений бюджетов всех уровней;

- сокращение сроков между начислениями платежей и поступлением средств в соответствующие бюджеты.

В соответствии с Правилами присоединение к системе учета начислений и фактов оплаты платежей в бюджетную систему Российской Федерации для кредитных организаций является добровольным.

При этом обязательным требованием для кредитных организаций, присоединившихся к системе УНИФО, является либо использование полноформатных платежных документов по платежам в бюджетную систему Российской Федерации физических лиц, либо выполнение требований, предусмотренных Указаниями Банка России от 15 июня 2010 года № 2467-У.

Что же касается администраторов доходов бюджета, для них порядок присоединения к системе УНИФО также в настоящее время является добровольным, в рамках Правил присоединения.

Начиная же с 1 января 2013 года администраторы доходов бюджета обязаны будут передавать информацию, необходимую для уплаты

является добровольным, в рамках Правил присоединения.

Начиная же с 1 января 2013 года администраторы доходов бюджета обязаны будут передавать информацию, необходимую для уплаты денежных средств физическими и юридическими лицами за государственные и муниципальные услуги, а также иных платежей, являющихся источниками формирования доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

В свою очередь, и кредитные организации, организации федеральной почтовой связи, платежные агенты, осуществляющие деятельность по приему платежей физических лиц, обязаны будут незамедлительно направлять в Государственную информационную систему информацию об уплате платежей.

Качественное и своевременное проведение мероприятий по присоединению кредитных организаций, администраторов доходов к функционирующей системе УНИФО позволит создать условия для становления Государственной информационной системы о государственных и муниципальных платежах.

Для ведения полноценной Государственной информационной системы о государственных и муниципальных платежах к 2013 году органы Федерального казначейства в 2012 году должны будут провести работу по заключению договоров присоединения к системе органов исполнительной власти субъектов и муниципальных образований.

29.3 РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИКАЗА МИНФИНА РОССИИ ОТ 21.07.2011 г. №86н «ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМ (МУНИЦИПАЛЬНЫМ) УЧРЕЖДЕНИЕМ, ЕЁ РАЗМЕЩЕНИЯ НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ И ВЕДЕНИЯ УКАЗАННОГО САЙТА»

Министерством финансов Российской Федерации от 21.07.2011г. издан приказ № 86н, утверждающий «Порядок предоставления информации государственным (муниципальным) учреждением, ее размещения на официальном сайте в сети Интернет и ведения указанного сайта» (далее – Порядок 86н).

Порядком 86н определены следующие правила предоставления и размещения информации на официальном сайте органов Федерального казначейства:

– Размещение информации об учреждениях на официальном сайте и ведение указанного сайта возложено на Федеральное казначейство;

– Размещается информация о государственных (муниципальных) учреждениях и их обособленных структурных подразделениях, которым утверждено задание.

Учреждение обеспечивает открытость и доступность документов путем предоставления через официальный сайт:

– Электронных копий документов;

– Структурированной информации об учреждении.

Официальный сайт в сети Интернет должен обеспечить доступ граждан к информации об учреждении и его деятельности в разрезе следующих данных:

– Паспорта государственного (муниципального) учреждения, включающего информацию об учредителе учреждения органе

следующих данных:

- Паспорта государственного (муниципального) учреждения, включающего информацию об учредителе учреждения, органе исполнительной власти, в ведении которого находится учреждение, основных видах деятельности учреждения, руководстве учреждения, реквизитах документов о государственной регистрации;

- Перечня предоставляемых учреждением государственных (муниципальных) услуг с указанием: потребителей услуг, перечня услуг, предоставляемых на платной и бесплатной основах, тарифов за услуги, предоставляемые на платной основе;

- Показателей государственного (муниципального) задания на оказание услуг (выполнение работ), включающих описание категорий потребителей услуг, описание показателей качества предоставления услуг, объема предоставляемых услуг, порядка предоставления услуг, стоимости предоставления услуг;

- Плановых показателей финансового состояния учреждения, включая нефинансовые активы, финансовые активы и обязательства;

- Плановых показателей по поступлениям и выплатам учреждения (с выделением целевых средств, предоставляемых учреждению из бюджета публично-правового образования);

- Фактических показателей деятельности учреждения в части выполнения государственного (муниципального) задания; исполнения бюджетной сметы, использования целевых бюджетных субсидий; перечня закрепленного за учреждением имущества (с выделением особо ценного имущества) с указанием характеристик и балансовой стоимости имущества; информации об использовании закрепленного за учреждением имущества в течение отчетного периода; сопоставления плановых и фактических результатов деятельности учреждения.

Структурированный вид размещаемой информации позволит обеспечить проведение необходимых контрольных процедур, гарантирующих полноту, актуальность и достоверность размещаемых сведений; поиск необходимой информации в соответствии с заданными критериями; группировку размещенной информации по определенным аналитическим признакам; сравнение и анализ размещенной информации по заданным критериям.

Органы Федерального казначейства в ходе ведения официального сайта обеспечивают - предоставление при необходимости учреждениям оборудованных рабочих мест в органах Федерального казначейства для размещения информации через официальный сайт; применение средств электронной подписи для обеспечения юридической значимости информации об учреждении и соответствующих электронных копий документов; ведение и актуализацию справочников; проверку в течение трех рабочих дней структурированной информации, предоставленной учреждениями; размещение на официальном сайте структурированной информации об учреждении и электронных копий документов; оперативное обновление и поддержание в актуальном состоянии сведений об учреждении на основе информации, предоставленной учреждением; бесперебойное функционирование официального сайта; защиту официального сайта от несанкционированного доступа.

Обозначенные мероприятия позволят предоставить гражданам

бесперебойное функционирование официального сайта; защиту официального сайта от несанкционированного доступа.

Обозначенные мероприятия позволят предоставить гражданам простой и интуитивно понятный интерфейс просмотра структурированной и взаимоувязанной информации о государственных (муниципальных) учреждениях, поиска, анализа и сравнения такой информации, что позволит гражданам без знаний особенностей бюджетного процесса в Российской Федерации получать необходимые сведения о деятельности государственных (муниципальных) учреждений.

29.4 МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ НА ОКАЗАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УСЛУГ

Эффективность расходов на оказание социально-значимых услуг основана на построении оптимальной модели финансового управления расходами в каждом учреждении или организации, оказывающем государственную (муниципальную) услугу.

В свою очередь построение эффективной финансовой модели на уровне учреждения подразумевает обоснованность всех расходов (затрат) данного учреждения в рамках оказываемых услуг, а так же расчет их полной стоимости.

Для формирования полной стоимости государственных (муниципальных) услуг необходимо произвести расчет полной суммы затрат на ее оказание.

Использование в бюджетном процессе современных методов расчета затрат является неотъемлемой частью эффективного и результативного управления государственными финансами, которое позволяет:

- во-первых, определить полную стоимость государственных услуг;
- во-вторых, повысить обоснованность расчетов стоимости государственных услуг;
- в-третьих, оценить соответствие объема и качества предоставления государственных услуг с объемом их финансирования;
- в-четвертых, выявить и нивелировать по возможности риски социальных последствий при изменениях объемов финансирования государственных услуг.

Рассмотрим методологические подходы к формированию стоимости государственных (муниципальных) услуг на основе современных управленческих методов расчета затрат и основывающиеся на результативном подходе.

Современные методы расчета затрат изначально были разработаны в корпоративном секторе. Применение данных методов в бюджетной сфере является необходимым инструментом БОР, обеспечивающим возможность расчета стоимости бюджетных услуг, прозрачность осуществления бюджетных расходов и создание основы для эффективного управления и планирования расходов бюджетов.

Функциональная и экономическая классификации расходов обеспечивают проведение анализа бюджетных расходов в определенных аспектах и контроль за исполнением бюджета. Однако, таких разрезов классификации явно недостаточно даже для расчета

обеспечивают проведение анализа бюджетных расходов в определенных аспектах и контроль за исполнением бюджета. Однако, таких разрезом классификации явно недостаточно даже для расчета стоимости бюджетных услуг.

В управленческом учете существуют две основные классификации затрат:

- прямые и косвенные
- постоянные, условно-постоянные и переменные.

Важно понимать роль каждого компонента затрат в общей стоимости услуги. Без такого анализа могут возникнуть не адекватные условиям оказания государственной (муниципальной) услуги решения в процессе определения полной стоимости.

Процесс расчета полной стоимости государственных (муниципальных) услуг включает в себя два основных этапа:

- сбор данных о всех затратах, на оказываемую услугу,
- распределение затрат между услугами предоставляемыми учреждением.

Прямые затраты – это затраты, которые можно отнести непосредственно на объект затрат.

Косвенные затраты – затраты, которые относятся не к одному, а к нескольким объектам затрат.

В косвенных затратах выделяются такие затраты как: административные и общеведомственные или затраты учреждения, оказывающего государственную (муниципальную) услугу.

Корректное исчисление прямых и косвенных затрат является необходимым условием определения полной стоимости государственных (муниципальных) услуг.

Принадлежность конкретных затрат к прямым или косвенным не закрепляется на постоянной основе. Она рассматривается в контексте каждого конкретного объекта затрат – государственной/муниципальной услуги, вида деятельности в процессе государственного управления, потребителя бюджетной услуги и т.п.

В настоящее время в рамках проработки методологии расчета стоимости государственных (муниципальных) услуг, ряд регионов рассматривают данные подходы и возможность их внедрения в ряде отраслей.

Наиболее проработаны данные вопросы в сфере образования. Отраслевыми ведомствами регионов ведется работа по учету не только прямых затрат на услуги в данной отрасли (таких как заработная плата педагогического и учебно-вспомогательного персонала, расходы на материально-техническое обеспечение учебного процесса), но и расчет всех косвенных затрат образовательных учреждений различного уровня по текущему содержанию самих учреждений и оплате труда административно-управленческого и обслуживающего персонала, деятельность которых не связана напрямую с оказываемыми услугами.

Методологические подходы в вопросах отнесения и расчета прямых и косвенных затрат могут быть разными. Они зависят от специфики отраслевых учреждений, от контингента потребителей, от проработанности методической базы в самих отраслях.

Рассмотрим основные подходы позволяющие определить необходимый способ отнесения прямых или косвенных затрат на оказываемую государственную (муниципальную) услугу.

Распространенными основными подходами позволяющими определить необходимый способ отнесения прямых или косвенных затрат на оказываемую государственную (муниципальную) услугу.

Известны четыре основных способа отнесения затрат.

1. Прямое отнесение. Применяется при расчете прямых затрат, т.е. когда и величина, и принадлежность затрат к определенному объекту затрат очевидны. Так, затраты на оплату основного персонала поликлиник прямо относятся к услуге оказания поликлинической помощи населению.

2. Измерение потребления ресурсов. Затраты, которые относятся не к одному, а к нескольким государственным услугам, могут быть распределены между этими услугами пропорционально физическим объемам ресурсов, потребляемых конкретными объектами затрат. Например, если в одном и том же здании осуществляется образовательный процесс в коррекционных классах и там же оказывается услуга по содержанию детей в домах интернатах (т.е. фактически дети и проживают в данном здании) затраты на содержания здания относятся к определенной услуге в соответствии с размерами занимаемой площади, используемой для ее оказания.

3. Использование причинно-следственных связей. Относить затраты к различным государственным услугам можно опосредованно, выявив причины, которые влияют на величину этих затрат, т.е. в соответствии с определенным индикатором, показывающим изменение стоимости услуги от какого-либо фактора.

4. Пропорциональное распределение. Существуют такие затраты, для которых практически невозможно найти подходящий индикатор, на основе которого можно было бы провести распределение между различными бюджетными услугами. Примерами таких затрат являются расходы на охрану здания или на оплату труда различных отделов не имеющих отношения к оказываемым услугам. В данном случае эти затраты распределяются между объектами пропорционально неким параметрам, предварительно согласованным. Среди таких параметров чаще всего фигурирует величина рабочего времени (т.е. численность персонала в пересчете на полную занятость).

Прямое отнесение используется при расчете прямых затрат. Остальные способы отнесения затрат (измерение потребления ресурсов, использование причинно-следственных связей и пропорциональное распределение) применяются при расчете косвенных затрат.

Поскольку условия предоставления государственных (муниципальных) услуг различны даже на уровне одного региона или муниципалитета, применяемые подходы к расчету затрат могут быть неодинаковы в различных учреждениях.

В данном случае возможно применение определенной кластеризации учреждений, оказывающих государственные (муниципальные) услуги по соответствующим отраслям.

Выбор определенного метода расчета затрат на оказание бюджетных услуг должно быть обосновано главным распорядителем бюджетных средств и утверждено в методических рекомендациях для учреждений отрасли с учетом ее особенностей и возможностей детализации этих расчетов.

При определении подхода к расчету затрат следует учитывать:

- объем распределяемых затрат;

детализации этих расчетов.

При определении подхода к расчету затрат следует учитывать:

- объем распределяемых затрат;
- наличие необходимой информации;
- затраты на реализацию используемого подхода и методологии;
- желаемую точность результатов расчетов.

Рассмотрим различные методы расчета затрат. Следует отметить, что для одной государственной услуги их можно комбинировать в зависимости от типов самих бюджетных услуг, типов расходов на оказываемые услуги, специфики результатов, требований вышестоящего органа исполнительной власти к детализации и точности сведений о затратах.

1. Расчет затрат по ресурсам.

Расчет затрат на единицу государственной (муниципальной) услуги по используемым ресурсам считается самым простым методом. Данная методология применима при расчетах от фактического уровня расходов по отрасли или по учреждению.

Его основными этапами являются:

- определение видов требующихся ресурсов;
- определение стоимости каждого ресурса;
- определение количества ресурсов, требуемого для получения единицы непосредственного результата (услуги);
- расчет общих затрат путем умножения удельной стоимости ресурса на необходимое количество ресурсов.

Указанный метод может быть рекомендован главными распорядителями бюджетных средств для подведомственных учреждений к использованию в случае не возможного полного расчета «с нуля» стоимости государственной услуги или невозможности определения прямым счетом стоимости прямых и косвенных затрат учреждений на оказываемую услугу. Данный подход применим в качестве адаптационного к переходу на формирование бюджета на основе государственных (муниципальных) заданий, поскольку получение обоснованной стоимости единицы бюджетной услуги при применении данной методологии не возможно.

2. Расчет затрат по нормативам.

Нормативный расчет затрат – это система применения стандартизированных затрат на единицу государственной (муниципальной) услуги. Типичная область применения нормативов – постоянные, повторяющиеся бюджетные услуги, качество которых можно стандартизировать. Нормативные затраты принимаются за базу для сравнительного анализа, так как относительно этой величины могут быть измерены реальные затраты. Анализ же отклонений реальных затрат от нормативных помогает выявлению имеющихся проблем.

3. Расчет затрат на выполнение определенных задач и функций.

Такой расчет часто применяется учреждениями, которые оказывают государственные (муниципальные) услуги по ведомственным и областным целевым программам. При этом, каждая задача программы связана с различными объемами прямых и косвенных затрат. Обычно эти программы значительны по объемам, и сроки их начала и окончания четко определены. Объектом затрат выступает именно программа. Примерами могут послужить такие

задачи программы связаны с различными объемами прямыми и косвенных затрат. Обычно эти программы значительны по объемам, и сроки их начала и окончания четко определены. Объектом затрат выступает именно программа. Примерами могут послужить такие программы, как проведение мероприятий по празднованию дня города, оказываемые отраслевым ведомством культуры, или проведение пропаганды здорового образа жизни.

Данная методология расчета применима и в качестве по объектного учета затрат при выполнении функций органов исполнительной власти, утвержденных в административных регламентах.

При расчете затрат на выполнение определенных задач и функций прямые затраты следует относить непосредственно к конкретным задачам, а косвенные затраты могут вначале быть отнесены к структурным подразделениям учреждения, а затем – к задачам или функциям. Рассчитав затраты на выполнение отдельных задач или функций, эти затраты объединяются.

4. Расчет затрат на осуществление процессов.

При расчете затрат на осуществление процесса объектом затрат становится бюджетная услуга, а учреждение разбивается на структурные единицы (центры затрат), где оказываются самостоятельные бюджетные услуги, либо процесс, необходимый для ее оказания.

Каждая структурная единица учреждения в данном случае, рассчитывает свои затраты, распределяя их между оказываемыми услугами.

Этот метод может быть использован, если бюджетная услуга стандартна и производится по типовой последовательной схеме. В качестве примера можно привести обучение на различных курсах студентов средне - специального образования. Тогда затраты будут рассчитаны для каждого курса как для отдельной услуги и полная стоимость сформирована на уровне всего учреждения.

Помимо определения полной стоимости государственной (муниципальной) услуги, важнейшим элементом бюджетирования является решение вопроса о том, каково влияние тех или иных видов затрат на изменение объема оказываемых бюджетных услуг. Для ответа на этот вопрос вводится разделение затрат на постоянные, условно-постоянные и переменные.

Постоянные затраты – затраты, изменение которых не связано или связано крайне слабо с изменением масштабов деятельности ведомства или учреждения, направленной на предоставление государственной услуги. Примерами могут быть: арендная плата, налог на недвижимость.

Переменные затраты – затраты, изменение которых очень тесно связано с изменением масштабов деятельности ведомства или учреждения, направленной на предоставление государственной услуги. Переменные затраты изменяются пропорционально изменению объемов услуг. Примеры: расходные материалы, трудозатраты основного персонала, занятого в рамках услуги.

Условно-постоянные затраты – затраты, изменение которых связано с изменением масштабов деятельности ведомства или учреждения, направленной на оказание услуг, но эта связь менее тесная, чем у переменных затрат. Такие затраты являются постоянными в некотором диапазоне объемов услуг, но изменяются при выходе за пределы

направленной на оказание услуг, но эта связь менее тесная, чем у переменных затрат. Такие затраты являются постоянными в некотором диапазоне объемов услуг, но изменяются при выходе за пределы данного диапазона. Например, количество учебных пособий для студентов определенной специальности.

Различная теснота связи переменных, условно-постоянных и постоянных затрат с объемами предоставляемых услуг оказывает значительное влияние на принятие управленческих решений в условиях финансовых ограничений.

В этом случае, подходы к расчету затрат позволяют учитывать разницу в структуре затрат, упрощая процедуру расчета в случаях, когда доля постоянных затрат относительно невелика.

Рассмотрим их более подробно.

Первый подход является основным в расчетах затрат на единицу государственной (муниципальной) услуги и включает расчет по полным затратам, то есть отражение всех затрат ведомства или учреждения, относящихся к конкретной государственной услуге. Этот подход обеспечивает возможность сопоставления расчета затрат с данными финансовой отчетности (как за прошлые годы, так и в рамках текущего бюджетного года).

В случае если в объемах предоставленных государственных услуг за отчетный период происходят незначительные изменения, то используется второй подход к расчету - по переменным затратам.

Данный подход предполагает оценку вариантов оказания одинаковых государственных услуг, при различной стоимости ее переменных затрат.

При этом, определение стоимости новых, ранее не предоставлявшихся государственных услуг, должно базироваться на расчете по полным затратам. Если же необходимо оценить затраты, требуемые для изменения показателей уже оказываемой государственной услуги, или нужно сравнить разные варианты оказания одной и той же услуги, различающиеся по количественным показателям, достаточно расчета по переменным затратам.

Третий подход позволяет оценить возможности от альтернативных затрат, то есть возможности различных вариантов предоставления бюджетной услуги и расчет дополнительных расходов для альтернативных вариантов предоставления одинакового вида услуг. Такой расчет является частью анализа, осуществляемого в процессе принятия решений. Он необходим, когда стоит проблема выбора одного варианта из нескольких возможных.

В течении последнего десятилетия в Российской Федерации в бюджетной сфере в России внедряется модель бюджетирования, ориентированного на результат. Этот процесс идет уже несколько лет, носит комплексный характер и объединяет в себе ключевые мероприятия административной реформы, реформы государственного управления и реформы бюджетного процесса.

Данная задача предполагает внедрение в бюджетный процесс новых управленческих методов, решений и подходов.

Первоначально, были выбраны «пилотные» регионы, которые пытались осмыслить суть этих подходов. Регионами была проделана большая работа по инвентаризации имеющегося законодательства, выработаны и приняты нормативно-правовые акты, регламентирующие новые подходы и методы формирования и исполнения бюджетов.

большая работа по инвентаризации имеющегося законодательства, выработаны и приняты нормативно-правовые акты, регламентирующие новые подходы и методы формирования и исполнения бюджетов.

За время реформирования региональных и муниципальных финансов регионами и муниципалитетами была проведена следующая работа:

- разработаны стратегии развития региональных и муниципальных финансов, позволившие определить основные тактические и стратегические направления развития бюджетной системы;

- сформированы областные и ведомственные целевые программы по основным мероприятиям, необходимым для реализации поставленных целей и задач перед региональными бюджетными системами;

- разработаны перспективные (среднесрочные) финансовые планы регионов и муниципалитетов;

- определены функции и полномочия основных участников бюджетного процесса;

- определены основные методологические подходы к планированию и исполнению бюджетов всех субъектов бюджетной системы;

- сформированы доклады об основных результатах субъектов бюджетного планирования;

- определены методологические подходы к оценке результатов работы субъектов бюджетного планирования;

- определены формы и методологические подходы к построению межбюджетных отношений;

- разработаны региональные и муниципальные программы реформирования финансов.

Данный перечень проведенных в регионах и муниципалитетах Российской Федерации мероприятий, далеко не полный и в настоящее время активно продолжают работы по реформированию бюджетной системы и внедрению в бюджетный процесс модели и методов бюджетирования, ориентированного на результат, однако единство подходов на региональном уровне не найдено.

В настоящее время в рамках действующего законодательства субъекты РФ и муниципальные образования перешли к планированию расходов и формированию бюджетов по основным социально-значимым отраслям в разрезе государственных (муниципальных) заданий на оказание государственных (муниципальных) услуг.

Данные мероприятия выглядят в рамках проводимой бюджетной реформы достаточно обоснованными, так как реорганизация системы государственного управления и внедрение принципов бюджетирования, ориентированного на результат, направлена на повышение качества и доступности государственных услуг населению.

Поскольку формирование государственных (муниципальных) заданий производится на оказываемые государственные (муниципальные) услуги, то первыми вопросами, с которыми столкнулись регионы и муниципалитеты стали вопросы определения стоимости услуг и последующего расчета объема ассигнований на оказание государственных услуг.

Оценка стоимости государственных (муниципальных) услуг необходима с целью получения обоснованного расчета полной

оказание государственных услуг.

Оценка стоимости государственных (муниципальных) услуг необходима с целью получения обоснованного расчета полной эффективности государственных (муниципальных) расходов.

Эффективность управления расходами так же установлена законодательно рядом документов и означает четкую их структуризацию, исключение не гарантированных и не эффективных расходов внутри каждого учреждения, оказывающего данную услугу. Для проведения подобной структуризации расходов необходимо выработать подходы к методологии расчета стоимости всех государственных (муниципальных) услуг, оказываемых в каждой отрасли.

В настоящее время методология определения стоимости государственных услуг рекомендована министерством Финансов РФ для федеральных органов государственной власти.

В рамках проводимой в РФ реформы бюджетного процесса Министерством Финансов РФ были разработаны основные документы, которые заложили новую основу системы бюджетного планирования и законодательно закрепили необходимость перехода от сметного финансирования к финансированию социально-значимых расходов в разрезе государственных (муниципальных) услуг.

Бюджетным кодексом РФ регламентируется необходимость формирования государственных (муниципальных) заданий на оказание государственных (муниципальных) услуг. Данные положения вступили в силу с 1 января 2009 года и регламентированы ст. 69 БК РФ, где непосредственно указано на необходимость планирования расходов бюджетов бюджетной системы в рамках государственных (муниципальных) заданий.

Согласно статье 6 Бюджетного кодекса РФ (далее – БК РФ) государственное (муниципальное) задание – документ, устанавливающий требования к составу, качеству и (или) объему (содержанию), условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ).

В соответствии со статьей 69.2 БК РФ бюджетное государственное (муниципальное) задание используется при составлении проектов бюджета для планирования бюджетных ассигнований и формируется на срок до одного года в случае утверждения бюджета на очередной финансовый год и на срок до трех лет в случае утверждения бюджета на очередной финансовый год и плановый период, а в случае утверждения бюджета на срок до трех лет – на очередной финансовый год и плановый период. При этом возможны корректировки после утверждения основных параметров бюджета.

На федеральном уровне вопросы формирования и финансового обеспечения государственных заданий регулируются постановлением Правительства РФ от 29 декабря 2008 г. № 1065 “О порядке формирования и финансового обеспечения выполнения государственного задания федеральными органами исполнительной власти и федеральными государственными учреждениями” (далее – Постановление № 1065), которым предусмотрено формирование государственного задания как для федеральных учреждений (бюджетных и автономных), так и для федеральных органов исполнительной власти, включая министерства и федеральные службы.

государственного задания как для федеральных учреждений (бюджетных и автономных), так и для федеральных органов исполнительной власти, включая министерства и федеральные службы. Постановлением Правительства РФ от 30 апреля 2009 г. № 376 были внесены изменения в Постановление № 1065 в части распространения государственного задания на выполнение работ.

В Постановлении № 1065 установлены:

- Форма государственного задания;
- Необходимость формирования перечней государственных услуг;
- Элементы содержания государственных заданий;
- Особенности финансового обеспечения государственных заданий.

Необходимыми условиями для формирования проектов государственных заданий являются:

- утвержденные перечни государственных услуг (работ);
- наличие процедур и механизмов эффективного взаимодействия главного распорядителя бюджетных средств с подведомственными бюджетными учреждениями в рамках формирования проекта государственного задания и его финансового обеспечения.

В соответствии с пунктом 4 Положения, утвержденного Постановлением № 1065, Перечни государственных услуг (работ) формируются федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в определенной сфере деятельности в соответствии с его отраслевой принадлежностью.

Относительно услуг, оказываемых федеральными органами исполнительной власти, следует отметить, что они включаются в перечень государственных услуг в случае, если к моменту его разработки в установленном порядке утверждены административные регламенты исполнения государственных функций (предоставления государственных услуг), то есть существуют формализованные требования к качеству государственных услуг. Для субъектов РФ и муниципальных образований также рекомендуется разрабатывать подобные стандарты качества для обеспечения единых условий работы органов власти и учреждений в рамках государственных заданий.

Для составления перечня государственных услуг (работ) в части услуг (работ), оказываемых (выполняемых) подведомственными бюджетными учреждениями, предлагается распределить данные учреждения по группам внутри отрасли.

Перечень государственных услуг должен содержать следующую информацию по каждой услуге (работе):

– категорию потребителей государственной услуги; при этом следует максимально точно приводить характеристику физических и/или юридических лиц – потребителей государственной услуги с использованием критериев образования, гражданства, местонахождения, состояния здоровья и т. п. для физических лиц и критериев видов деятельности, организационно-правовых форм и т. п. для юридических лиц;

– перечень и единицы измерения показателей объема государственной услуги; при этом предлагается разработать один-два показателя, которыми может быть измерен объем оказания государственной услуги, например: количество студентов, посетителей (тыс. чел.), новых постановок (ед.), выданных лицензий (ед.) и т. д.;

– основные требования к качеству государственной услуги,

государственной услуги, например: количество студентов, посетителей (тыс. чел.), новых постановок (ед.), выданных лицензий (ед.) и т. д.;

– основные требования к качеству государственной услуги, подкрепленные ссылками на разделы утвержденного административного регламента исполнения государственных функций или предоставления государственных услуг с указанием их реквизитов либо стандарта предоставления государственной услуги, или в случае их отсутствия – ссылками на нормативные правовые акты, регулирующие предоставление государственной услуги, включая санитарно-эпидемиологические нормы и правила, государственные и/или отраслевые стандарты (ГОСТы, ОСТы), а также типовые (примерные) положения.

Непосредственно к разработке государственных заданий рекомендуется максимально привлекать подведомственные бюджетные учреждения или службы, участвующие в оказании государственных услуг (выполнении работ).

Все услуги (работы), оказываемые (выполняемые) одним федеральным органом исполнительной власти или одним бюджетным учреждением, должны включаться в одно государственное задание в виде отдельных разделов с описанием каждой услуги.

Для качественного формирования проекта государственного задания необходимо учесть и отразить следующую информацию.

Количество потребителей. При этом учитываются фактические и потенциальные потребители государственных услуг. Количество потенциальных потребителей рассчитывается исходя из существующих ограничений, непреодолимых в среднесрочной перспективе (проектной мощности, пропускной способности, вместительности учреждения, повышения квалификации или численности работников учреждения).

Объем (состав) оказываемой государственной услуги. При этом приводятся 1–2 показателя, характеризующие объем оказания государственной услуги, с уточнением единиц измерения и методик расчета согласно утвержденному перечню государственных услуг в отчетном, текущем или плановом периоде.

Показателем объема государственной услуги может являться «количество выданных лицензий (ед.)», «количество учеников (ед.)» и т. п. Как правило, эти индикаторы входят в состав статистической или ведомственной отчетности и широко используются для различных отчетов о деятельности органов государственной власти или бюджетных учреждений.

Качество оказываемой государственной услуги. При этом предлагается установить не менее двух-трех, но не более пяти показателей качества. Их состав должен быть по возможности единым для всех федеральных государственных бюджетных учреждений, федеральных органов исполнительной власти, оказывающих одинаковую услугу.

При разработке данного состава можно использовать имеющие отношение к оказанию государственной услуги показатели конечного результата, установленные в Докладе о результатах и основных направлениях деятельности (ДРОНД), ведомственных целевых программах и (или) обоснованиях бюджетных ассигнований.

Кроме того, в качестве основы для установления показателей

направлении деятельности (ДРОНД), ведомственных целевых программах и (или) обоснованиях бюджетных ассигнований.

Кроме того, в качестве основы для установления показателей качества оказания услуги предлагается учесть наиболее важные функции и полномочия, закрепленные за органом государственной власти и федеральным государственным бюджетным учреждением.

В перечень показателей качества могут быть включены показатели, характеризующие важнейшие результаты работы бюджетного учреждения, федерального органа исполнительной власти и коррелирующие с целевыми показателями развития соответствующей отрасли, например:

- для учреждений общего образования – успеваемость учеников (выпускников);

- для учреждений профессионального образования – доля выпускников, устроившихся на работу по полученной профессии, специальности;

- для учреждений дополнительного образования взрослых – удовлетворенность работодателей уровнем подготовки, полученной работниками в результате повышения квалификации;

- для учреждений дополнительного образования детей – охват детей в возрасте от 6 до 18 лет, проживающих в конкретном районе, услугами учреждения.

Кроме того, в перечень показателей качества могут быть включены показатели, характеризующие состояние ресурсной базы учреждения, в т. ч. материально-техническое обеспечение, кадровый состав, а также процедуры оказания государственной услуги, которые могут благоприятно отразиться на качестве государственной услуги. Например, для поликлиник и больниц – количество выявленных в результате проверок нарушений санитарного законодательства, правил пожарной безопасности.

И, наконец, в этот перечень должны быть включены показатели, характеризующие удовлетворенность потребителей государственной услуги: доля потребителей, удовлетворенных качеством оказания государственной услуги (определяемая на основе социологических опросов), и число обоснованных жалоб потребителей.

Требования к материально-техническому обеспечению оказываемой государственной услуги. При этом предлагается указывать правовые акты и иные документы, устанавливающие данные требования (например, санитарно-эпидемиологические нормы и правила, технические требования к оборудованию и т. п.).

Требования к квалификации и опыту персонала. При этом рекомендуется отражать требования к профессиональной подготовке работников, оказывающих государственные услуги, с указанием уровня образования для конкретных должностей либо групп работников, периодичности повышения квалификации, установленных требований к стажу работы.

Основные процедуры оказания государственной услуги. При этом предлагается, основываясь на нормативных правовых актах, описать комплекс мер, направленных на оказание государственной услуги.

Например, оказание услуги «облегчение доступа к музейным предметам и музейным коллекциям» может быть обеспечено за счет: комплектования музейных коллекций; надлежащего хранения, изучения и публичного показа музейных предметов и музейных

предметам и музейным коллекциям» может быть обеспечено за счет комплектования музейных коллекций; надлежащего хранения, изучения и публичного показа музейных предметов и музейных коллекций.

В 2010 году в связи с продолжением реформирования бюджетной системы и необходимостью изменения статуса бюджетных учреждений Министерством Финансов РФ был разработан проект Постановления «О порядке формирования государственного задания в отношении федеральных бюджетных и казенных учреждений и финансового обеспечения выполнения этого задания».

Указанный документ так же регламентирует формы и элементы государственных заданий на оказание услуг всеми типами учреждений, устанавливает норму о том, что для формирования заданий должны быть установлены ведомственные перечни государственных услуг и определены расчетно-нормативные затраты.

Понятие расчетно-нормативных затрат было установлено Министерством Финансов РФ в Методических рекомендациях по определению расчетно-нормативных затрат на оказание федеральными органами исполнительной власти и (или) находящимися в их ведении федеральными государственными бюджетными учреждениями государственных услуг физическим и юридическим лицам, а также расчетно-нормативных затрат на содержание имущества федеральных государственных бюджетных учреждений.

Указанные методические рекомендации регулируют порядок определения расчетно-нормативных затрат на оказание федеральными органами исполнительной власти и (или) находящимися в их ведении федеральными государственными бюджетными учреждениями государственных услуг и определения расчетно-нормативных затрат на содержание имущества федеральных государственных бюджетных учреждений.

В методических указаниях определено, что расчетно-нормативные затраты на оказание федеральными органами исполнительной власти и (или) находящимися в их ведении федеральными государственными бюджетными учреждениями государственных услуг (выполнение работ), а также расчетно-нормативные затраты на содержание имущества федеральных государственных бюджетных учреждений используются для определения объема финансового обеспечения выполнения государственного задания по следующей формуле:

$$P_{гз} = \sum_i P_{гз}^i + \sum_j P_p^j + P_u \quad (1)$$

где:

$P_{гз}$ – объем финансового обеспечения выполнения государственного задания;

$P_{гз}^i$ – расчетно-нормативные затраты на оказание i -той государственной услуги;

P_p^j – расчетно-нормативные затраты на выполнение j -того вида работ;

P_u – расчетно-нормативные затраты на содержание имущества федерального государственного бюджетного учреждения.

При этом, расчетно-нормативные затраты на оказание

При – расчетно-нормативные затраты на содержание имущества федерального государственного бюджетного учреждения.

При этом, расчетно-нормативные затраты на оказание государственной услуги на соответствующий год определяются по формуле:

$$P_{гг}^i = N_{нор}^i * k_i \quad (2)$$

где

$N_{нор}^i$ – норматив затрат на оказание единицы i -той государственной услуги федерального органа исполнительной власти и (или) федерального государственного бюджетного учреждения на соответствующий финансовый год;

k_i – объем (количество единиц) оказания i -той государственной услуги в соответствующем финансовом году.

Норматив затрат на оказание единицы i -той государственной услуги федерального органа исполнительной власти и (или) федерального государственного бюджетного учреждения на соответствующий финансовый год определяется по формуле:

$$N_{нор}^i = N_{от} + N_{рм} + N_{си} + N_{ов} \quad (3)$$

где

$N_{от}$ – норматив затрат на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда;

$N_{рм}$ – норматив затрат на приобретение расходных материалов;

$N_{си}$ – норматив затрат на коммунальные услуги и иные затраты, связанные с использованием имущества.

Для расчета норматива затрат на оказание единицы государственной услуги в документе Министерства Финансов предлагается использоваться следующие основные методы:

- нормативный;
- структурный;
- экспертный.

Структурный метод используется в случае невозможности использования нормативного метода, экспертный метод – в случае невозможности использования нормативного или структурного метода (рис. 15).

При этом, при применении нормативного метода расчет норматива затрат на оказание единицы государственной услуги проводится следующим образом:

– норматив затрат на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда рассчитывается как произведение средней стоимости единицы рабочего времени персонала, занятого в оказании государственной услуги, на количество единиц времени, необходимых для оказания единицы государственной услуги;

– норматив затрат на приобретение расходных материалов рассчитывается как произведение стоимости расходных материалов на их количество, необходимое для оказания единицы государственной услуги;

– норматив затрат на коммунальные услуги и иные затраты,

их количество, необходимое для оказания единицы государственной услуги;

– норматив затрат на коммунальные услуги и иные затраты, связанные с использованием имущества, рассчитывается как произведение норматива потребления коммунальных услуг на размер тарифа коммунальных услуг, установленный на соответствующий финансовый год;

– норматив затрат на общехозяйственные нужды рассчитывается как произведение стоимости приобретенных в соответствующем финансовом году услуг на их количество, необходимое для оказания единицы государственной услуги.

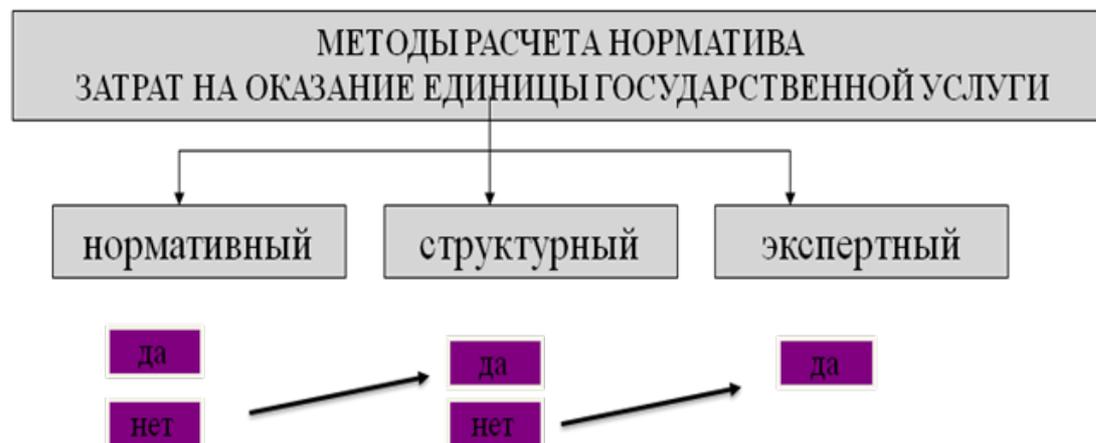


Рис. 15. Схема применения методов расчета затрат на оказание государственных услуг

При применении структурного метода определение норматива затрат на оказание единицы государственной услуги осуществляется на основании пропорции от суммы расходов предыдущего года планирования.

Единица государственной услуги определяется путем распределения расходов на обеспечение деятельности государственного органа исполнительной власти (государственного бюджетного учреждения) (за исключением условно-постоянных затрат на содержание имущества) по видам затрат (затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда, затраты на приобретение расходных материалов, затраты на коммунальные услуги и затраты, связанные с использованием имущества, затраты на общехозяйственные нужды) в отчетном (текущем) финансовом году между государственными услугами, оказываемыми государственным органом исполнительной власти (государственным бюджетным учреждением) в соответствующем финансовом году пропорционально затратам на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда по каждой государственной услуге.

Затраты на приобретение расходных материалов, затраты на коммунальные услуги и иные затраты, связанные с использованием имущества, затраты на общехозяйственные нужды распределяются между государственными услугами пропорционально (в том числе с применением поправочных коэффициентов для разных типов затрат) затратам на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда.

Определение норматива затрат на оказание единицы государственной услуги экспертным методом осуществляется исходя

затратам на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда.

Определение норматива затрат на оказание единицы государственной услуги экспертным методом осуществляется исходя из экспертной оценки доли расходов на определенные государственные услуги в общих расходах на обеспечение деятельности федерального органа исполнительной власти (государственного бюджетного учреждения) (за исключением условно-постоянных затрат на содержание имущества). Из общих расходов на обеспечение деятельности федерального государственного бюджетного учреждения (федерального органа исполнительной власти) также могут быть исключены расходы на текущий ремонт и закупку оборудования.

При этом Методическими рекомендациями рекомендуется распределять затраты на четыре вида затрат - затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда, затраты на расходные материалы, затраты на коммунальные услуги и использование имущества, затраты на общехозяйственные нужды.

В последнем документе (Постановление «О порядке формирования государственного задания в отношении федеральных бюджетных и казенных учреждений и финансового обеспечения выполнения этого задания») расширены понятия расчетно-нормативных затрат, утверждены понятия о двух группах основных затрат: нормативные затраты, непосредственно связанные с оказанием государственной услуги и нормативные затраты на общехозяйственные нужды (за исключением затрат, которые учитываются в составе нормативных затрат на содержание имущества федерального бюджетного учреждения в соответствии законодательством).

В новом документе сохранены общие подходы к формированию государственных заданий на оказание государственных услуг.

Таким образом, на основе проведенного теоретико-методологического анализа и анализа имеющейся законодательной базы логично было бы объединить структурный и индексный методы в единую категорию – учетных методов и выделить в отдельную группу – нормативный метод.

Тогда выделяются также два основных подхода к оценке стоимости государственных (муниципальных) услуг в целях формирования государственных (муниципальных) заданий.

1. Нормативно-подушевой метод расчета стоимости государственных (муниципальных) услуг

2. Учетно-подушевой метод расчета стоимости государственных (муниципальных) услуг.

К преимуществам учетно-подушевого метода относятся:

- простота и понятность расчета,
- отсутствие необходимости устанавливать стандарты предоставления услуг,
- сглаживание различий в стоимости услуг между различными учреждениями, предоставляющими услугу.

К недостаткам данного метода относятся:

- невозможность проведения сравнительного анализа эффективности расходов в рамках сети бюджетных учреждений одного вида;
- невозможность конкретизации содержания типовой услуги, финансирование которой должно обеспечиваться за счет бюджетных

вида;

– невозможность конкретизации содержания типовой услуги, финансирование которой должно обеспечиваться за счет бюджетных средств, и, соответственно, выделения части видов деятельности учреждения для предоставления на платной основе.

К преимуществам применения нормативно-подушевого метода оценки стоимости государственных (муниципальных) услуг при формировании государственных (муниципальных) заданий относятся:

– Сглаживание различий в стоимости услуг между различными учреждениями, предоставляющими услугу.

– Возможность структурирования расходов, выделения нетиповых расходов учреждений, финансирование которых может быть переведено на доходы от платных услуг.

– Создание стимулов для повышения эффективности деятельности учреждений.

– Создание базы для сравнительного анализа эффективности деятельности учреждений.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 N 1101-р «Об утверждении Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года». – «Собрание законодательства РФ», 12.07.2010, N 28, ст. 3720.

2. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 06.12.2011, с изм. от 07.12.2011) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступающими в силу с 05.01.2012). – «Собрание законодательства РФ», 06.10.2003, N 40, ст. 3822.

3. Федеральный закон от 27.07.2010 N 210-ФЗ (ред. от 03.12.2011) "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг". - "Российская газета", N 168, 30.07.2010, "Собрание законодательства РФ", 02.08.2010, N 31, ст. 4179.

4. Федеральный закон от 27.06.2011 N 162-ФЗ (ред. от 06.12.2011) "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "О национальной платежной системе". - "Собрание законодательства РФ", 04.07.2011, N 27, ст. 3873.

5. Указание Банка России от 15.06.2010 N 2467-У "Об особенностях осуществления безналичных расчетов через подразделения расчетной сети Банка России при проведении кредитными организациями электронных платежей на общую сумму документов, принятых от физических лиц для перевода денежных средств без открытия банковского счета органам Федерального казначейства" (вместе с "Требованиями к составу реквизитов сообщений") (Зарегистрировано в Минюсте РФ 29.06.2010 N 17633). - "Вестник Банка России", N 39, 07.07.2010.

6. Постановление Правительства РФ от 28.12.2011 N 1184 "О мерах по обеспечению перехода федеральных органов исполнительной власти и органов государственных внебюджетных фондов на межведомственное информационное взаимодействие в электронном виде" (ссылка на "Положение об обеспечении перехода федеральных

по обеспечению перехода федеральных органов исполнительной власти и органов государственных внебюджетных фондов на межведомственное информационное взаимодействие в электронном виде" (вместе с "Правилами обеспечения перехода федеральных органов исполнительной власти и органов государственных внебюджетных фондов на межведомственное информационное взаимодействие в электронном виде при предоставлении государственных услуг"). - "Собрание законодательства РФ", 02.01.2012, N 1, ст. 199.

7. Постановление Правительства РФ от 08.09.2010 N 697 (ред. от 28.11.2011) "О единой системе межведомственного электронного взаимодействия" (вместе с "Положением о единой системе межведомственного электронного взаимодействия"). - "Собрание законодательства РФ", 20.09.2010, N 38, ст. 4823.

8. Приказ Минфина РФ от 21.07.2011 N 86н "Об утверждении порядка предоставления информации государственным (муниципальным) учреждением, ее размещения на официальном сайте в сети Интернет и ведения указанного сайта" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 11.10.2011 N 22013). - "Российская газета", N 234, 19.10.2011.

9. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ. - "Собрание законодательства РФ", 03.08.1998, N 31, ст. 3823.

10. Указ Президента РФ № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». - Собрание законодательства РФ, 02.07.2007, N 27, ст. 3256, Указ Президента РФ № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов». - Собрание законодательства РФ, 05.05.2008, N 18, ст. 2003, Бюджетная стратегия РФ на период до 2023 г., проект Министерства Финансов РФ. - <http://www.minfin.ru/ru/reforms/budget/registry>, Методические указания по составлению плановых реестров расходных обязательств субъектов бюджетного планирования и государственных внебюджетных фондов Российской Федерации на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 гг.- Письмо Министерство Финансов РФ № 02-02-05/1959 от 15-07-2008.

11. Постановление Правительства РФ от 29.12.2008 N 1065 (ред. от 30.04.2009) "О порядке формирования и финансового обеспечения выполнения государственного задания федеральными органами исполнительной власти и федеральными государственными учреждениями" (вместе с "Положением о формировании и финансовом обеспечении выполнения государственного задания федеральными органами исполнительной власти и федеральными государственными учреждениями"). - "Собрание законодательства РФ", 19.01.2009, N 3, ст. 383.

Глава 12

СТРАТЕГИЯ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ САНАТОРОНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ

ОЗДОРОВЛЕНИЕ У ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРОНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

30

30.1 РАЗВИТИЕ ВЗГЛЯДОВ НА ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ КАК ОСНОВУ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Процедура финансового оздоровления принадлежит к числу важнейших средств антикризисного управления. Федеральный закон установил новую процедуру банкротства — финансовое оздоровление. Она введена с целью предоставления должнику более благоприятных условий для восстановления своей платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком. Процедура может применяться при рассмотрении дела о банкротстве должника — юридического лица. Ранее действовавший Федеральный закон уже содержал ряд положений по финансовому оздоровлению, однако они касались мер, осуществляемых вне рамок рассмотрения дела о банкротстве. Четкого законодательного регулирования процедура финансового оздоровления не имела.

Понятие финансового оздоровления предприятия, приводимое в нормативных документах, отражает процессуальные особенности процедуры банкротства и содержит на наш взгляд, узкое толкование «финансового оздоровления», сводящего его лишь к восстановлению платежеспособности и к погашению задолженности перед кредиторами на очень жестких условиях, хотя обычно под этим термином понимается более широкий круг вопросов — улучшение финансово-экономических показателей увеличение стоимости компании, её капитализации.

Залогом выживаемости и стабильности предприятий в любых экономических условиях является обеспечение их эффективной деятельности и финансовой устойчивости. Эффективное управление финансовой устойчивостью хозяйствующего субъекта в первую очередь вызывает необходимость дальнейшего развития теоретических представлений и методологического инструментария для оценки финансовых закономерностей развития хозяйствующих субъектов в рыночной среде. Базовой категорией этих представлений является широкое понимание явления «финансового оздоровления». Как уже констатировалось, до сих пор отсутствует единое толкование этого явления, в том числе с учетом специфики отраслевого производства, территориальных факторов и других условий деятельности предприятий.

Прежде всего, необходимо обратиться к терминологической стороне этого вопроса и сформулировать четкие и простые, но общие подходы, как раз отсутствующие в разноголосице мнений и представлений. Чаще всего терминологически соперничают термины «финансовое оздоровление» и «санация». Исследование работ отечественных авторов показывает отсутствие однозначного определения двух соперничающих терминов, объясняющих,

«финансовое оздоровление» и «санация». Исследование работ отечественных авторов показывает отсутствие однозначного определения двух соперничающих терминов, объясняющих, заменяющих, но не сводимых друг другу, каковыми выступают оздоровление и санация. Проанализируем данную ситуацию.

Авторитетное мнение коллектива авторов под руководством А.Г. Грязновой под финансовым оздоровлением предприятия понимает «... оздоровление финансов, базирующееся на механизме финансового менеджмента, задачей которого является обеспечение сбалансированности материальных ресурсов и капитала в каждый конкретный момент времени». М. Гизатулин определяет финансовое оздоровление как достижение организацией, находящейся в условиях финансового кризиса, следующих целей: устранение неплатежеспособности, восстановление финансовой устойчивости и обеспечение финансового равновесия на длительный срок. Уточнение, что финансовое равновесие в долгосрочном периоде должно обеспечиваться путем создания и использования механизма инновационного развития предлагают Черникова Ю.В., Юн Б.Г., Григорьев В.В.. Н. Моисеева утверждает, что «финансовое оздоровление — это совокупность мероприятий, направленных на решение финансовых проблем предприятия, повышение платежеспособности, улучшение финансовой устойчивости, эффективности деятельности».

Акцент на восстановление платежеспособности, приводящей предприятие в состояние, которое позволяет своевременно и в полном объеме исполнять денежные обязательства и платежи, обеспечивать надлежащий оборот финансовых ресурсов, исключаящих их дисбаланс и проявление признаков неплатежеспособности, делает А. Гончаров.

Бобылева А. сводит оздоровление к восстановлению признаков платежеспособности, увеличению чистых денежных потоков, росту заработной платы работников и налоговых выплат. Курошева Г. и Баринов В. мероприятия в рамках финансового оздоровления сводят к регулированию потоков денежных средств и затрат, формирующих кредиторскую задолженность.

Все приведенные определения и понимания понятия финансового оздоровления демонстрируют фрагментарность, акцентирующую внимание на финансовом менеджменте, разработке мероприятий направленных на восстановление платежеспособности, выражают содержание этапа оздоровления, как считает Л. Хомякова, недостаточного для достижения цели стабилизации.

Соперничающий с термином «финансовое оздоровление» термин «санация» предполагает четкую связь с системой государственных и банковских мер по предотвращению банкротства предприятий, фирм, улучшению их финансового состояния посредством кредитования, реорганизации, изменения вида выпускаемой продукции или иным образом.

Бланк И.А. характеризует «финансовую санацию» как систему мероприятий, направленных на восстановление платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, находящегося в состоянии финансового кризиса, целью предотвращения его ликвидации. В.В.Коротков утверждает, что санация — реорганизационная процедура передачи собственности предприятия должникам или

финансового устойчивости предприятия, находящегося в состоянии финансового кризиса, целью предотвращения его ликвидации. В.В.Коротков утверждает, что санация — реорганизационная процедура передачи собственности предприятия-должника лицам или организациям, оказывающим финансовую помощь для его оздоровления. Орехов В.И., Балдин К.В., Гапоненко определяют санацию как реорганизационную процедуру передачи собственности предприятия-должника лицам или организациям, оказывающим финансовую помощь для его оздоровления. А.Г. Грязнова, М.А.Федотова определяют санирование, как проведение мероприятий для предотвращения банкротства, например реорганизация предприятия, испытывающего экономические трудности, как правило, путём изменения его финансового статуса. Жарковская Е.П., Бродский Б.Е., Бродский И.Б. определяют санацию как организационную процедуру с целью оздоровления организации-должника, производимую за счёт финансирования, а финансовое оздоровление организации — установление финансового равновесия путём получения отсрочки платежей, превращение краткосрочных обязательств в долгосрочные, превращение обязательств кредитов в паевой или акционерный капитал, приостановку деятельности в убыточной сфере и т.д.

Финансовое оздоровление — процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения. Финансовое оздоровление — это процесс разработки и реализации комплексной антикризисной стратегии деятельности предприятия, направленной на восстановление платежеспособности предприятия в текущем периоде и обеспечение оптимального использования его финансового потенциала в долгосрочной перспективе. Как видим, все приведенные определения в своей основе используют содержание понятия финансовое оздоровление, но предполагается в той или степени связь с банкротством. Таким образом, анализ различных точек зрения на содержание понятий «финансовое оздоровление» и «санация» демонстрирует не устоявшийся и дискуссионный характер данных терминологических инструментов, за которым, однако, можно увидеть характеристики не только теоретических мнений и споров в подходах и понимании, но и неоднозначности и сложности, многоуровневости самого явления, требующего индивидуализации и учета специфики возникновения, протекания, среды и сферы развития.

Проанализировав разные аспекты понятия финансового оздоровления, предлагаем рассматривать его как упреждающую меру возникновения финансового кризиса на всех этапах его жизненного цикла, с целью восстановления ее платежеспособности и финансовой устойчивости, как в текущем периоде, так и долгосрочной перспективе.

Под оздоровлением в обычном смысле слова понимают осуществление мер содействующих укреплению, улучшению, приведению в нормальное, благоприятное состояние. Характерно, что переносное значение этого слова в смысле «сделать здоровым, улучшить санитарное состояние» в словаре русского языка Ожегова иллюстрируется словосочетанием «оздоровить финансы». Потребность в экономическом знании всегда обладала внутренним императивом управленческой направленности, включающей биполярность «нормативное — в норму». В этом смысле термин оздоровление, вошедший

в экономическом знании всегда обладала внутренним управлением управленческой направленности, включающей биполярность «нормативное приведение в норму». В этом смысле термин оздоровление, вошедший в терминологическую практику управления состоянием экономического субъекта на правах обыденного профессионального управленческого понятия, чаще всего применяемого или к его общему состоянию, или к финансам. Однако, в какой бы сфере деятельности не принималось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на формирование денежных потоков и результаты финансовой деятельности. Поэтому финансовое управление во всех аспектах органически интегрировано с общей системой управления предприятием.

С другой стороны, все управленческие решения в области формирования и использования финансовых ресурсов и организация денежного оборота предприятия теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на результаты его финансовой деятельности. Эффективное управление финансами предприятия формирует необходимый ресурсный потенциал высоких темпов операционной деятельности предприятия, обеспечивает постоянный рост собственного капитала, повышает его конкурентную позицию на товарном и финансовом рынках, обеспечивает стабильное экономическое развитие в стратегической перспективе. Этим же целям служит и одна из основных системных задач финансового менеджмента — обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе развития. Такое равновесие характеризуется высоким уровнем финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия на всех этапах его развития и обеспечивается формированием оптимальной структуры капитала и активов, эффективными пропорциями в объемах формирования финансовых ресурсов за счет различных источников, достаточным уровнем самофинансирования инвестиционных потребностей.

Финансовое равновесие организации очень изменчиво в динамике. Его изменение на любом этапе экономического развития организации определяется реакцией организации на изменение внешних и внутренних условий хозяйственной деятельности. Ряд этих условий усиливает конкурентную позицию и рыночную стоимость организации, другие, наоборот, вызывают кризисные явления в ее финансовом развитии. Объективность проявления этих условий в динамике определяет необходимость постоянной готовности финансовых менеджеров к возможному нарушению финансового равновесия организации на любом этапе ее экономического развития. Финансовое оздоровление на организационном уровне представляет комплекс частных мероприятий, используемых, в зависимости от характера, причин и свойств ситуации, включающих системы мероприятий в области: финансов, производства, маркетинга, персонала.

На этом уровне финансовое оздоровление может выступать как процесс разработки и реализации экономической стратегии, направленной на упорядочение финансовых потоков. Внимание акцентируется на стратегическом подходе, но может быть реализован и учтен как этап жизненного цикла предприятия (модель жизненного цикла Грейнера), так и общетеоретический микроэкономический подход маржинальной фирмы. На рис. 1 автором представлена модель

учтен как этап жизненного цикла предприятия (модель жизненного цикла Грейнера), так и общетеоретический микроэкономический подход маржинальной фирмы. На рис.1 автором представлена модель взаимосвязи видов финансовых кризисов организации, процедур и концепций финансового оздоровления и антикризисного управления, дающая возможность упорядочить и структурировать самые различные подходы к понятию «финансового оздоровления» предприятия. Отразим ее в тексте подробнее.

Финансовое оздоровление (узкий смысл) — характеризуется стабилизацией финансового состояния организации вызванного структурными элементами кризисных явлений на основе применения финансовых управленческих техник и технологий путём изменения финансовой политики.

Профилактические мероприятия — меры и процедуры стабилизации состояния субъекта (предприятия/учреждения/организации) с признанной неудовлетворительной структурой баланса, т.е. с выявленной неплатежеспособностью, но в состоянии непризнанного банкротства и сохранения прежнего юридического статуса.

Финансовое оздоровление (широкий смысл) — политика и комплекс мероприятий направленных не только на устранение непосредственных причин возникновения кризиса на той или иной стадии жизненного цикла предприятия, но и на нейтрализацию факторов ухудшающих финансово-экономическое и хозяйственное состояние предприятия; это предполагает как санацию, так и другие процедуры со стороны финансового менеджмента, представляя собой системные меры формирования ресурсного потенциала и обеспечения постоянного финансового равновесия.

Антикризисное управление — функциональная система менеджмента по выявлению и преодолению причин, препятствующих оздоровлению предприятия, и радикализации мер, восстанавливающих его платежеспособность.

Для устранения структурного кризиса, если изменение параметров финансовых коэффициентов незначительно, необходимо использовать процедуры устранения неплатежеспособности, восстановления финансовой устойчивости, что представляет собой финансовое оздоровление в узком смысле. Если рассматривать обеспечение финансового равновесия в долгосрочной перспективе, то необходима разработка финансовой стратегии и это представляет собой обеспечение финансовой безопасности или финансовое оздоровление в широком смысле.

В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» № 127–ФЗ применяются следующие процедуры: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение.

Для устранения системного кризиса предприятие обращается к таким процедурам, как финансовое оздоровление, мировое соглашение, наблюдение, удовлетворение кредиторов, без потери внутреннего управления — это представляет финансовое оздоровление в широком смысле или антикризисное управление в узком смысле.

Если же устранение системного кризиса возможно только устранением введения таких процедур, как внешнее управление,

смысле или антикризисное управление в узком смысле.

Если же устранение системного кризиса возможно только устранением введения таких процедур, как внешнее управление, конкурсное производство, признание предприятия банкротом и его ликвидацией, т.е. в результате потери управления собственником — это можно рассматривать как антикризисное управление в широком смысле.

Политика (широкий смысл) антикризисного финансового управления — разработка системы методов предварительной диагностики угрозы банкротства и «включение» механизмов финансового оздоровления организации, обеспечивающих ее выход из кризисного состояния.

Кризисы
Концепции

Процедуры

Источник: авторское представление

Рис.1. Модель взаимосвязи видов финансовых кризисов организации, процедур и концепций финансового оздоровления и антикризисного управления

Оценивая вышеприведенные понятия следует иметь в виду, что

Оценивая вышеприведенные понятия, следует иметь в виду, что финансовое оздоровление предприятия есть общее оздоровление предприятия на основе использования финансового инструментария, а оздоровление финансов — процедура приведения финансов в нормативное состояние. При этом, финансовое оздоровление можно трактовать в широком и узком смысле. Финансовое оздоровление и в узком и в широком смысле слова, (как внутренняя санация) предполагают, прежде всего, нейтрализацию негативных последствий, достижение финансового равновесия, которое может различаться по своим характеристикам и свойствам как краткосрочное и долгосрочное. Именно эти характеристики, создающие различные цели, задачи и инструментальный комплекс, формируют как отличия оздоровления от санации, так и смыслы (узкий и широкий) финансового оздоровления.

30.2 КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В настоящее время на передний план в деятельности экономических систем выдвигается реализация антикризисных мероприятий, направленных на стабилизацию экономической деятельности. Одним из наиболее действенных направлений антикризисного управления организациями является комплексный анализ финансового состояния организации. Комплексная оценка финансового состояния способствует объективной и всесторонней оценке деятельности организации, а также принятию управленческих решений.

Кризисные процессы затронули все отрасли российской экономики, в т.ч. и санаторно-курортную сферу. В этой связи необходима корректировка хозяйственной деятельности санаторно-курортных учреждений на основе проведения анализа финансового состояния для принятия управленческих решений для предупреждения банкротства и их дальнейшего функционирования.

Состояние финансов санаторно-курортных учреждений оказывает определённое влияние на обеспеченность общегосударственных и региональных денежных фондов финансовыми ресурсами. Зависимость здесь прямая: чем крепче и устойчивее финансовое положение санаторно-курортных учреждений, тем выше обеспеченность общегосударственных и региональных денежных фондов, более полно удовлетворяются социально-культурные и другие потребности.

В условиях рыночных отношений принципиально меняется сущность финансового менеджмента санаторно-курортных учреждений как самостоятельно функционирующих хозяйствующих субъектов. При этом одной из первоочередных задач устойчивого развития санаторно-курортной сферы, учитывая недостаточный уровень её материально-технического, кадрового и финансового обеспечения, становится совершенствование процесса управления финансами санаторно-курортных учреждений.

уровень её материально-технического, кадрового и финансового обеспечения, становится совершенствование процесса управления финансами санаторно-курортных учреждений.

Финансы в санаторно-курортной сфере имеют целый ряд ярко выраженных особенностей по сравнению с другими видами экономической деятельности, и во многом они обусловлены спецификой санаторно-курортных учреждений, их производственным процессом и существующими финансовыми отношениями. Рассмотрим некоторые из особенностей детальнее.

1. Для санаторно-курортных учреждений характерна особая схема кругооборота оборотных средств. Она обусловлена тем, что, во-первых, объектом деятельности санаторно-курортных учреждений является человек, который покупает санаторно-курортные услуги. Во-вторых, в санаторно-курортных учреждениях производство, реализация и организация потребления санаторно-курортных услуг соединены вместе в единый производственно-обслуживающий процесс.

Эти факторы определяют своеобразие движения оборотных средств в санаторно-курортном деле, которое значительно отличает от обращения средств в промышленности, торговле, общественном питании.

В санаторно-курортной сфере действует схема:

$$Д \rightarrow Т \rightarrow Д_1,$$

где Д-денежные средства, авансированные санаторно-курортными учреждениями на организацию санаторно-курортного продукта;

Т- материальные и нематериальные услуги санаторно-курортных учреждений;

Д₁-денежные средства, полученные от реализации санаторно-курортных услуг.

2. Своеобразие движения оборотных средств в санаторно-курортных учреждениях сказывается на скорости их обращения.

Для каждого санаторно-курортного учреждения, так же как и для каждого другого хозяйствующего субъекта (завод, магазин, ресторан и т.д.) характерна своя скорость оборачиваемости средств.

В группе показателей финансовой устойчивости объединены такие показатели, которые помогают предприятию определять будущую финансовую политику, а кредиторам – принимать решения о предоставлении предприятию дополнительных займов. Показатели финансовой стабильности позволяют оценить степень защищенности инвесторов и кредиторов, так как отражают способность предприятия погасить долгосрочные обязательства.

Устойчивый санаторно-курортный комплекс как модель экономического развития региона способствует:

- улучшению качества жизни местного населения, обеспечению приятного пребывания для отдыхающих, сохранению качества окружающей среды, оказывающей непосредственное воздействие на население и посетителей;

- пониманию путей воздействия граждан на природную, культурную и социальную сферу, обеспечивает справедливое распределение доходов и расходов, создаёт рабочие места непосредственно в местном секторе санаторно-курортной деятельности в смежных с ним секторах.

распределение доходов и расходов, создаёт рабочие места непосредственно в местном секторе санаторно-курортной деятельности в смежных с ним секторах.

Учитывая многообразие финансовых процессов, множественности показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических оценок, складывающуюся степень отклонения от них фактических значений коэффициентов и возникающие в связи с этим сложности в общей оценке финансовой устойчивости организаций, многие отечественные и зарубежные аналитики рекомендуют производить интегральную балльную оценку финансовой устойчивости. Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова предлагает использовать 8 показателей.

На основе их значения установлены границы пяти классов финансового состояния по балльной оценке и условия снижения по отдельным критериям (Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова).

Рассчитав общее количество баллов, можно отнести организацию к определенному классу и определить ее финансовое состояние.

Санаторно-курортный и туристский комплекс муниципального образования города-курорта Анапа является крупнейшей бюджетообразующей отраслью экономики. Его доля в структуре экономики г. Анапа составляет более 30%. Будущее курорта напрямую связано с повышением конкурентоспособности и инвестиционной привлекательностью г. Анапа, которые обеспечиваются развитием современной туристской инфраструктуры и санаторно-курортной базы. Этому способствуют: ввод в эксплуатацию новых современных объектов туристской инфраструктуры, реконструкция и совершенствование действующих предприятий.

Проводимые исследования финансового состояния санаторно-курортных учреждений г. Анапа за 2007-2009 гг. с использованием метода балльной оценки, привели к следующим выводам: объем услуг, предоставленных санаторно-курортными учреждениями не оказывает прямого влияния на величину чистой прибыли и уровень рентабельности, и следовательно, не дает полной картины их финансового состояния. Отсюда вытекает необходимость проведения комплексной оценки финансового состояния учреждений.

Для проведения комплексной оценки предприятий санаторно-курортной сферы нами предлагается стратегия финансового оздоровления. Необходимость стратегии определяется формированием условий реализации бизнеса компании, а также взаимосвязью необходимых действий и решений менеджмента и всего персонала по приданию производственным процессам общей направленности, создание единого для всей компании плана действий. Стратегия финансового оздоровления санаторно-курортного учреждения представлена автором на рис.2.

Поскольку стратегия как элемент менеджмента представляет определение основных долгосрочных целей и задач предприятия, утверждение курса действий и распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей, ее разработка заканчивается установлением общих направлений развития предприятия, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление его позиций на рынке.

предвижением, которым обеспечивается рост и укрепление его позиций на рынке.

Рис.2. Стратегия финансового оздоровления санаторно-курортных учреждений

Таким образом, на основании приведенного анализа можно констатировать следующее: в настоящее время отсутствует универсальная модель оценки финансового состояния организации, а использование отдельных существующих методов его оценки не позволяет сформировать однозначное понимание финансового состояния организации, необходимо в целях получения обоснованной, комплексной оценки применять систему методов (модель), ориентированных на более узкий круг относительно однородных предприятий, объединённых по какому-либо классификационному признаку (виду экономической деятельности, организационно-

коммерческих единиц применять систему методов (модель), ориентированных на более узкий круг относительно однородных предприятий, объединённых по какому-либо классификационному признаку (виду экономической деятельности, организационно-правовой форме, размеру бизнеса отраслевому, формам бизнеса, размерам бизнеса и т. д).

30.3 СТРАТЕГИЯ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ – ОСНОВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях стабилизации экономики Краснодарского края все большее значение приобретает управление санаторно-курортным комплексом, как приоритетным сектором экономики. Повышение уровня развития региона становится важной задачей региональной социально-экономической политики.

Обеспечение устойчивого развития санаторно-курортных учреждений достаточно трудно спрогнозировать, т.к. всегда остается вероятность нестабильности, обусловленная труднорегулируемыми внешними факторами. Принципиально важное значение приобретают разработка новых подходов, методологий к стратегическому анализу и управлению финансовой устойчивостью санаторно-курортных учреждений.

Стратегия и тактика финансового оздоровления выступают совокупностями возрождающих управленческих действий. Многие экономисты первопричиной кризиса и нестабильности организации считают неверный выбор стратегии или отсутствие стратегического управления.

Однако, необходимо понимать, что стратегия и тактика финансового оздоровления у каждого предприятия своя. Каждое предприятие имеет свой потенциал, определяемый спецификой его функционирования. Изучение и обобщение разнообразного опыта предприятий, как в России, так и за рубежом позволяет выявить общие закономерности, наметить этапы предотвращения кризиса или его преодоления. Любое, даже, на первый взгляд, незначительное ухудшение показателей или достаточно длительное неблагоприятное их значение должно активизировать реализацию адекватных мер по стабилизации состояния предприятия.

К непосредственным предпосылкам, обусловившим актуальность разработки стратегии финансового оздоровления санаторно-курортных учреждений как основы принятия управленческих решений, относятся как отсутствие специальных исследований в этой специфической отрасли, так и важность комплекса для развития региона, а также значение в формировании социального и человеческого капитала общества.

Поэтому целевая авторская установка сделана на ключевую область функционирования санаторно-курортного учреждения – на деятельность менеджмента по поддержанию /сохранению финансовой устойчивости.

В целях реализации государственной политики, направленной на развитие туристской индустрии в Краснодарском крае Постановлением главы администрации 27 мая 2010 г. была утверждена

В целях реализации государственной политики, направленной на развитие туристской индустрии в Краснодарском крае Постановлением главы администрации 27 мая 2010 г. была утверждена долгосрочная краевая целевая программа «Развитие санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края» на 2011-2015 гг.

По данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю (Краснодарстат) крупными и средними организациями курортно-туристского комплекса Краснодарского края за 2010 г. оказано услуг на сумму 23,8 млрд. рублей, темп роста 104% к уровню аналогичного периода прошлого года.

В объем курортно-туристских услуг входит стоимость путевок в санаторно-курортные и оздоровительные учреждения, а также размер платы населения за дополнительные услуги, предоставляемые отдыхающим за отдельную плату сверх стоимости путевок (услуги стоматологических, косметологических, массажных и других лечебных кабинетов и др.).

Объем платных услуг населению, оказанных санаторно-курортными, гостиничными и туристскими предприятиями за 2010 г., составил 23,6 млрд. руб., темп роста 102% к уровню аналогичного периода прошлого года.

Объем платных услуг населению — общий объем денежных средств, уплаченных самим потребителем за оказанную ему (или членами его семьи) услугу или организацией (предприятием), в которой он работает.

Данный показатель отражает объем потребления гражданами различных видов услуг, оказанных им за плату и, характеризует уровень материального благосостояния населения в части потребления различных видов услуг.

Структура объема платных услуг населению, оказанных крупными и средними организациями курортно-туристского комплекса:

– санаторно-оздоровительных услуг — 5 428,2 млн. руб. (темп роста объема за период январь-декабрь 2010 г. к январю-декабрю 2009 г. 107,2%);

– туристических услуг — 2 897,1 млн. руб. (темп роста объема в январе-декабре 2010 г. к январю-декабрю 2009 г. 122,1%);

– гостиниц и аналогичных средств размещения — 15 229,2 млн. руб. (темп роста — 96,9%).

По данным выборочного статистического наблюдения в 2010 г. по сравнению с 2009 г., стоимость услуг в сфере туризма возросла на 7,5%, санаторно-оздоровительные услуги — на 4,8%. Стоимость услуг проживания в гостинице выросла на 2,8%.

Так, средняя цена пребывания в санатории за день — 1 615,3 руб.; в доме отдыха, пансионате за день — 875,5 руб.; проживания в гостинице за сутки — 1 247,6 руб.

По оценке департамента, в 2010 г. курорты Краснодарского края посетили около 10,5 млн. отдыхающих, из них по данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю (Краснодарстат) неорганизованных отдыхающих 7,8 млн. чел. (самодеятельные туристы; однодневные посетители; отдохнувшие в кемпингах; туристы,

статистики по Краснодарскому краю (Краснодарстат) неорганизованных отдыхающих 7,8 млн. чел. (самодеятельные туристы; однодневные посетители; отдохнувшие в кемпингах; туристы, совершившие туристические походы). В организованном секторе (гостиницы и специализированные средства размещения), по предварительным данным, отдохнули 2,7 млн. чел.

В 2010 г. на территории края осуществляли приём туристов около 1 350 коллективных средств размещения на 217 тыс. койко-мест. Средняя загрузка санаторно-курортных и гостиничных предприятий Краснодарского края по основным курортным территориям 64,4%.

В 2010 г. общее количество зарегистрированных в налоговой инспекции хозяйствующих субъектов, оказывающих услуги по кратковременному проживанию отдыхающих составило 17 941 — это на 30.0% (на 4 142) больше, чем в предыдущем году.

По состоянию на 01.01.2011 г. в Краснодарском крае прошли классификацию 271 средство размещения, что составляет 58% от общего количества средств размещения в Российской Федерации, прошедших классификацию. Таким образом, Краснодарский край является лидером по классификации гостиниц и других средств размещения среди субъектов Российской Федерации, что особенно актуально в преддверии Олимпиады 2014 г.

Прибыль крупных и средних организаций за декабрь 2010 г. составила 907,6 млн. рублей, темп роста к аналогичному периоду предыдущего года 100,5%. Сальдированный результат крупных и средних предприятий по итогам работы за декабрь 2010 г. — прибыль 195,1 млн. руб. Количество организаций, получивших убыток за декабрь 2010 г., составляет 53 предприятий. Удельный вес убыточных предприятий в числе отчитавшихся составил 36%.

По итогам 2010 г. в краевой консолидированный бюджет Краснодарского края от организаций санаторно-курортного и туристского комплекса поступило 5 млрд. руб., что на 4% больше, чем за предыдущий год.

По данным Краснодарстата, средняя заработная плата в расчете одного работника по итогам работы за декабрь 2010 г. составила 15 089 руб. По сравнению с аналогичным периодом 2009 г., темп роста среднеотраслевой заработной платы составил 112%.

Среднесписочная численность работников крупных и средних предприятий санаторно-курортной отрасли к уровню прошлого года уменьшилась на 6% и в декабре 2010 г. составила 47,2 тыс. чел.

Всего в 2010 г. были введены в эксплуатацию 25 санаторно-курортных и туристских инвестиционных проектов.

По данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю (Краснодарстат) объем инвестиций в санаторно-курортный и туристский комплекс Краснодарского края в 2010 г. составил 13 млрд. руб., что на 48% больше, чем в предыдущем году.

В условиях рыночных отношений принципиально меняется сущность финансового менеджмента санаторно-курортных учреждений как самостоятельно функционирующих хозяйствующих субъектов. При этом одной из первоочередных задач устойчивого развития санаторно-курортной сферы, учитывая недостаточный уровень её материально-технического, кадрового и финансового

субъектов. При этом одной из первоочередных задач устойчивого развития санаторно-курортной сферы, учитывая недостаточный уровень её материально-технического, кадрового и финансового обеспечения, становится совершенствование процесса управления финансами санаторно-курортных учреждений и их комплексной оценки.

Санаторно-курортный и туристский комплекс муниципального образования г.к. Анапа является крупнейшей бюджетобразующей отраслью экономики. Его доля в структуре экономики г. Анапа составляет более 30%.

Подводя итог, необходимо отметить, что отсутствие методической базы оценки финансовой устойчивости учреждений санаторно-курортной сферы затрудняет принятие правильных управленческих решений и своевременную разработку стратегий, выводов, рекомендаций по восстановлению их финансовой устойчивости и предупреждению неплатежеспособности.

Наличие базы данных о финансовой устойчивости санаторно-курортных учреждений и их обработка статистическими органами позволила бы дать представление о финансовом состоянии не только отдельного учреждения, но и всего санаторно-курортного комплекса Краснодарского края в целом.

Поскольку, поиск инструментария финансового оздоровления имеет первостепенное значение для принятия управленческих решений, нами определена необходимость разработки унифицированной формы отчетности Департамента комплексного развития курортов и туризма Краснодарского края, включающей в себя показатели финансовой устойчивости и внедрения специальной статистической формы «Оценка финансового состояния санаторно-курортных учреждений Краснодарского края» в условиях совершенствования форм бухгалтерской финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Кроме того, для превентивного реагирования на угрозу финансовой неустойчивости необходима разработка «модели вероятности банкротства учреждений санаторно-курортной сферы».

Переход к рыночной экономике вызвал необходимость проведения трансформационных преобразований в России, которые затрагивают многие экономические, политические и социальные процессы. Развитие отечественной экономики и модернизация промышленного производства невозможно без активизации инвестиционной деятельности и умелого управления.

Под влиянием кризисных явлений в экономической сфере происходили не только количественные изменения объема привлеченных инвестиций, но изменились и приоритеты инвесторов в рамках принятия решения по выбору местоположения инвестиционных объектов. Некоторые отрасли Краснодарского края не потеряли своей привлекательности даже в условиях глобального экономического и финансового кризиса. К причинам, поддерживающим интерес инвесторов, в первую очередь относятся:

- политическая стабильность региона;
- система государственной поддержки;
- высокий уровень жизни населения;
- богатый потенциал природных и уникальных рекреационных

- высокий уровень жизни населения;
- богатый потенциал природных и уникальных рекреационных ресурсов;
- развитая финансовая инфраструктура.

Целью любого инвестирования является получение дополнительной прибыли, поэтому для успешного достижения поставленных целей инвестиционная деятельность предполагает непрерывное управление и контроль на всех этапах инвестиционного цикла. Практика показывает, что управление инвестиционной деятельностью организаций требует стратегического подхода.

В настоящее время выделяют два направления развития стратегического управления. Первое – так называемое «регулярное стратегическое управление». Оно является логическим развитием стратегического планирования и состоит из двух взаимодополняющих подсистем:

- анализ планирование стратегии;
- реализация стратегии.

Второе направление называют «стратегическим управлением в реальном масштабе времени» и связывают с решением неожиданно возникающих стратегических задач. Актуальность данного подхода обусловлена интенсивностью изменения многих факторов инвестиционной среды: высокие темпы научно-технического прогресса, частые конъюнктурные изменения инвестиционного рынка, высокая динамика макроэкономических показателей. Данный подход имеет долгосрочные цели, однако под влиянием быстроизменяющихся факторов внешней среды нацелен на изменение и корректировку этих целей, а так же на разработку мероприятий по их достижению с минимальными потерями.

Можно сформулировать пять основных задач стратегического управления:

- определение долгосрочных целей и миссии фирмы;
- преобразование стратегического видения в конкретные задачи и цели;
- разработка стратегии достижения поставленных целей;
- внедрение избранной стратегии;
- корректировка действий в отношении долгосрочных направлений развития, целей и методов реализации под влиянием изменяющихся условий и новых возможностей.

При определении траектории стратегического развития экономики региона можно выделить направления, которые в долгосрочном периоде с высокой степенью вероятности могут привести к негативным последствиям и возникновению угроз, а также те, которые создают долгосрочные положительные эффекты, однако более ресурсоемкие. К ним относятся:

1. Производство с/х продукции с полным циклом выращивания и переработки до транспортировки и реализации конечным потребителям.
2. Рыболовство полного цикла.
3. Развитие целостной образовательной отрасли.
4. Развитие целостной отрасли здравоохранения.

2. Рыболовство полного цикла.
3. Развитие целостной образовательной отрасли.
4. Развитие целостной отрасли здравоохранения.
5. Развитие перерабатывающей промышленности с экологически чистым циклом.
6. Развитие транспортной отрасли на основе капитальных инвестиций в модернизации дорожных сетей.
7. Развитие курортно-туристического комплекса.

Согласно отчетам Департамента комплексного развития курортов и туризма Краснодарского края о ходе реализации инвестиционных проектов санаторно-курортного и туристского комплекса по состоянию на 1 июля 2009г объем инвестиционных вложений в реализацию приоритетных инвестиционных проектов санаторно-курортного и туристского комплекса, реализуемых на территории Краснодарского края, составил 8279 млн.руб. То есть инвестиции в основной капитал предприятий курортной сферы Кубани за последние годы растут. Благодаря этому повышается конкурентоспособность и привлекательность курортов Краснодарского края. Это связано не только с объективными конкурентными преимуществами Краснодарского края, но и является следствием последовательно проводимой инвестиционной политики – развитием инвестиционного законодательства, предоставлением режима наибольшего благоприятствования инвесторам, стремлением наиболее полно нести информацию о регионе и его инвестиционных возможностях за пределы Краснодарского края. Динамика инвестиций в отрасль представлена в таблице 1.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сферы туризма и отдыха (млн. руб.)

Виды деятельности	2005	2006	2007	2008	2009
Деятельность санаторно-курортных учреждений	3314	5571	5675	7189	8816
Темп роста к предыдущему году %	122	168	101	127	123
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	738	421	5489	8277	14162
Темп роста к предыдущему году %	105	57	1303	151	171

Составлено источник: Курортно-туристический комплекс Краснодарского края 2005-2009гг.: стат. сб. / Терр. орган Федеральной службы гос. стат. по Краснодарскому краю. Краснодар, 2010г.-С.-81

Анализ инвестиций в основной капитал за 2006-2009гг. по видам деятельности показывает, что инвестиционной привлекательностью обладает санаторно-курортный сектор и сектор развлечений, культуры и спорта (в 2009г. инвестиции увеличились до 14,1млрд. руб., что на 71% больше чем в 2008г.)

Благоприятные климатические условия и наличие источников минеральных вод и лечебных грязей делают наш край самым популярным курортно-туристическим регионом России и фактически единственным приморским бальнеологическим т курортно-реакционным центром.

То есть курортно-туристический комплекс, является одной из базовых в экономике Краснодарского края, в значительной степени

реакционным центром.

То есть курортно-туристический комплекс, является одной из базовых в экономике Краснодарского края, в значительной степени определяет состояние краевого бюджета. Следовательно, региональные и местные власти в значительной степени заинтересованы в развитии этой отрасли. Несмотря на огромный потенциал края в сфере санаторно-курортных услуг, данный регион по-прежнему не может составить достойную конкуренцию за границей. У учреждений санаторно-курортной сферы не хватает собственных средств на развитие и совершенствование своей деятельности. Из этого вытекает огромная потребность в заемных или привлеченных денежных средствах. Они могут быть внутренними и внешними. Остановимся более подробно на внешних источниках.

Самым основным источником является заемный капитал. В докризисное время ставки по банковским кредитам были на много меньше, да и требования при получении кредита были менее жесткими. После кризиса в 2008г ставки по кредитам резко возросли с 18-31%, требования ужесточились. И большинство предприятий не мог себе позволить брать кредиты. Многим компаниям приходится соединяться с более крупными для того чтобы выжить.

Что же спасает курортно-туристический комплекс? Ответ прост – инвестиционная привлекательность края. Доля инвестиций несколько снизилась, но, не смотря на кризис иностранные и отечественные инвесторы продолжают вкладывать инвестиции в наш край. На сегодняшний день основные формы государственной поддержки инвестиционной деятельности определены в законе Краснодарского края от 2 июля 2004г №731-КЗ «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском Крае». Какие же существуют стимулы вкладывать в экономику нашего региона?

Налоговые льготы. Дополнительно к льготам, предусмотренным НК РФ, на территории Краснодарского края освобождаются от уплаты налога на имущество (в пределах 3-летнего срока) инвесторы в части имущества, используемого исключительно для реализации инвестиционного проекта. Таким образом, при уплате налога на имущество общая экономия составит денежный эквивалент налоговой ставки 2,2% в отношении имущества, участвующего в инвестиционном проекте. В категории льготников по налогу на имущество попадают также банки, предоставляющие кредиты инвесторам, при условии, что объем кредитов на инвестиционные цели составляют не менее 20% от всего кредитного портфеля банка и процентная ставка по ним не превышает действующую ставку рефинансирования. Достаточно привлекательным механизмом господдержки, сочетающим в себе элементы заемного финансирования, является инвестиционный налоговый кредит. Суть этого инструмента – в возможности изменения срока уплаты налога на прибыль организации, а также региональных налогов в части, поступающей в краевой бюджет. То есть инвестор получает в течении определенного срока и в определенных пределах право на уменьшение своих платежей по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Инвестиционный налоговый кредит (ИНК) предоставляется на основании договора на срок от 1 года до 5 лет организациям, инвестиционные проекты которых одобрены Администрацией Краснодарского края либо инвесторам, реализующим себе данный

инвестиционный кредит (ИНК) предоставляется на основании договора на срок от 1 года до 5 лет организациям, инвестиционные проекты которых одобрены Администрацией Краснодарского края, либо инвесторам, реализующим особо важный заказ по социально-экономическому развитию края, либо организациям, проводящим НИОКР или осуществляющим инновационную деятельность. ИНК выделяется в сумме 30% стоимости приобретенного организацией оборудования, используемого исключительно в инвестиционных целях, а также в сумме определяемой условиями договора, но не более 50% от стоимости инвестиционного проекта и не более 50% годовой суммы подлежащих зачислению в краевой бюджет налогов, исчисленных в финансовом году. Процентная ставка за пользование ИНК выгодно отличается от сегодняшних «кризисных» банковских процентов и составляет, в зависимости от условий контракта, от 6,5 до 9,75% годовых. Широкий спектр налоговых льгот предоставляется резидентам особых экономических зон (ОЭЗ):

- освобождение от налогообложения на предоставленный им земельный участок на 5 лет с момента возникновения права собственности на него;
- освобождение от уплаты налога на имущество организации в течение 5 лет с момента постановки имущества на учет;
- установление ставки налога на прибыль в размере 13,5% на 5 лет с момента включения налогоплательщика в реестр резидентов ОЭЗ;
- освобождение от уплаты транспортного налога в течении 5 лет со дня включения налогоплательщика в реестр резидентов ОЭЗ.

Бюджетное финансирование. Субсидии по кредитным договорам предоставляются инвесторам, зарегистрированным на территории Краснодарского края, и только по кредитам, полученным инвесторами в российских банках на реализацию инвестиционных проектов, одобренных краевой администрацией. Субсидии предоставляются из расчета $\frac{3}{4}$ ставки рефинансирования, но не более $\frac{3}{4}$ фактических затрат на уплату процентов по кредитам. Решение о предоставлении субсидий принимает Комиссия по рассмотрению вопросов, связанных с возмещением части затрат юридических лиц на уплату процентов по кредитным договорам. В соответствии с краевым бюджетом на 2009 г. размер указанных субсидий на возмещение процентов по инвестиционным кредитам составляет более 166,4 млн. руб.

Имущественные льготы. Установление льготного пользования землей с понижающим коэффициентом 0,5 к базовым ставкам арендной платы за земли, находящиеся в государственной собственности, применяется в отношении инвесторов, реализующих проекты, одобренные Администрацией Краснодарского края. Передача объектов недвижимости, являющихся государственной собственностью Краснодарского края, допускается на льготных условиях в безвозмездное пользование инвесторам, реализующим проекты на срок окупаемости проекта, но не более 3 лет. Существенные льготы по аренде земли и недвижимости предусмотрены для резидентов ОЭЗ. Так, арендная плата за земельные участки, расположенные в пределах территории ОЭЗ, составляет не более 2% от их кадастровой стоимости в год и устанавливается с соответствующим понижающим коэффициентами.

участки, расположенные в пределах территории ОЭС, составляет не более 2% от их кадастровой стоимости в год и устанавливается с соответствующим понижающим коэффициентами.

И в заключении хотелось бы сказать, что Краснодарский край был и остается лучшим регионом страны по инвестиционной привлекательности. Мировой финансовый кризис, несмотря на все меры принятые администрацией края, с одинаковой долей возможности может, как усилить позиции курортов Кубани по сравнению с конкурентами, так и понизить. Использование конкурентных преимуществ курортно-туристского комплекса края позволяет прогнозировать рост потока туристов и увеличение вклада туризма в экономику региона.

Литература

1. О несостоятельности (банкротстве): ФЗ от 26 октября 2002 г. N127.
2. О несостоятельности (банкротстве)" (в ред. 30.12.2008). – М.: ИНФРА-М №306-ФЗ. 2009. Ст. 80.
3. Антикризисный менеджмент/ под ред. А.Г. Грязновой. – С.274.
4. Гизатулин М.И. Методы финансового оздоровления предприятий: Дисс. ...к.э.н. – С. 53.
5. Черникова Ю.В., Юн Б.Г., Григорьев В.В. Финансовое оздоровление предприятия: теория и практика. - С. 355.
6. Моисеева Н.В. Планирование процесса финансового оздоровления предприятия//Экономический анализ: теория и практика. – 2006. - С. 45.
7. Гончаров А.И. Понятие «финансовое оздоровление предприятия» в системе управления финансами // Финансы. – 2004. - № 6. – С.71.
8. Бобылева А.З. Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика.- С. 47.
9. Курошева Г.М. Теория антикризисного управления предприятием.- С. 45.
10. Хомякова Л.А. Финансовое оздоровление предприятий: критерий, стратегия, методы. Иваново 2007. – С. 19.
11. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь.- М.: ИНФРА-М, 2006. - 355с.
12. Бланк И.А. Финансовый менеджмент.–К.:Эльга, Ника-Центр, 2004. – 630 с.
13. Антикризисное управление: учебник.–2-е изд., перераб. /под ред. Короткова Э.М. –М.: ИНФРА-М., 2008.-594с..
14. Орехов В.И., Балдин К.В., Гапоненко Н.П. Антикризисное управление: учебник.– М.: ИНФР-М,2006- с. 523.
15. Оценка бизнеса:/Под ред.А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой.–М.: Финансы и статистика, 2008.–512с.
16. Антикризисное управление: учебник /под ред. Жарковской Е.П., Бродский Б.Е, Бродский И.Б.–5-е изд., перераб.– М.: Омега-Л, 2008.- 436с.
17. Оценка бизнеса: учебник /Под ред.А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой .–М.: Финансы и статистика, 2008.–512с.
18. Хомякова А.А. Финансовое оздоровление предприятий: критерий стратегия методы: дисс - С 24

Федотовой .–М.: Финансы и статистика, 2008.–512с.

18. Хомякова А.А. Финансовое оздоровление предприятий: критерий, стратегия, методы: дисс.- С.24.

19. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Советская энциклопедия, 2007. – С. 408.

20. Баринов И. Антикризисное управление. – С. 60.

Глава 13

АГЕНТСКАЯ СЕТЬ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

31

31.1 АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА

Страховой рынок как свободное экономическое пространство характеризуется наличием ряда хозяйствующих субъектов (страховые организации, общества взаимного страхования, страховые брокеры, страховые актуарии), вместе с органом государственного страхового надзора они образуют страховую систему.

Страховщиками могут быть юридические лица, получившие лицензии на конкретные виды страхования, в которых законом установлено наличие страхового интереса. Лицензии выдаются федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью российским юридическим лицам любой организационно-правовой формы, целью создания которых является страховая деятельность, обладающим необходимым уставным капиталом и представившим в орган страхового надзора соответствующие документы.

Основным правовым документом, регулирующим правовые взаимоотношения участников страхования – страховщика и страхователя - является договор страхования. При определении размеров страховых премий, страховые компании исходят из реальной действительности, подтверждающей, что неблагоприятные события проявляются во времени и пространстве неравномерно, а их воздействию подвержена значительно меньшая часть из всего круга участников данного вида страхования.

Россия уступает развитым странам по качественным параметрам: средней премии на душу населения (проникновение страхования), а по доле мирового рынка и доле страховых премий в ВВП (плотность страхования) даже Китаю и Индии; отстает по числу страхуемых рисков: по некоторым оценкам сегодня в стране страхуется приблизительно 60 различных рисков, в Европе - 400-500, в США - 3000.

Опрос Всероссийского центра изучения общественного мнения показал, сейчас Россия занимает 41 место в рейтинге по объемам сборов страховых премий. В нашей стране на страховые взносы по отношению к численности населения каждым гражданином тратится всего лишь 1 доллар, в то время как средний европеец ежегодно страхуется на сумму в 600 долларов. Лидирует по этим показателям

отношению к численности населения каждым гражданином тратится всего лишь 1 доллар, в то время как средний европеец ежегодно страхуется на сумму в 600 долларов. Лидирует по этим показателям США, где в год гражданин тратит на страховые взносы полторы тысячи долларов.

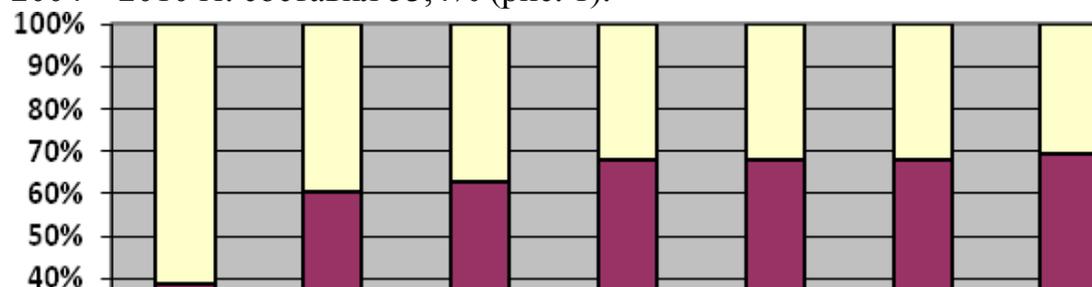
Из таблицы 1 видно, что с 2004 по 2010 год наблюдается постоянный рост поступлений страховых премий. В абсолютном выражении постоянно возросло поступление страховых премий по страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, при этом доля данного вида страхования в среднем за рассматриваемый период составляет 9,5%. Отмечается ежегодный существенный рост поступлений по обязательному медицинскому страхованию, его доля в среднем составляла 36,4%.

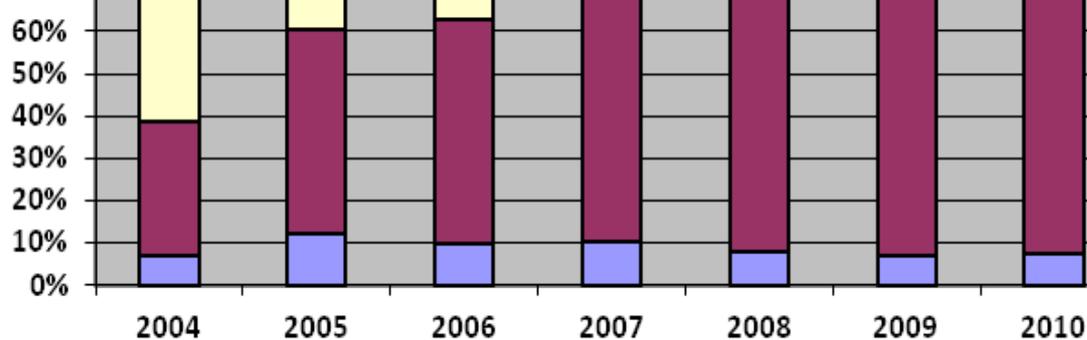
Таблица 1.
Динамика развития страхового рынка Российской Федерации,
млрд.руб.

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Поступления	471,6	490,6	502,7	639,4	627,5	775,1	1041,1
Выплаты	291,2	274,5	345,2	473,6	522,7	534,7	68,6
Доля выплат, %	61,8	56,0	57,3	62,6	58,7	55,1	73,8
Темп прироста, %	9,0	4,0	22,7	26,8	3,9	3,3	6,5
Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	49,2	53,7	63,9	63,9	80,0	85,7	91,7
Доля ОСАГО в поступлениях, %	10,4	11,0	10,6	8,4	8,5	8,8	8,8
Выплаты по ОСАГО	19,2	33,3	33,3	47,6	47,6	49,8	55,5
Доля выплат по ОСАГО в общей сумме выплат, %	6,6	12,1	9,6	10,0	6,6	6,8	7,2
Обязательное медицинское страхование	97,2	140,6	195,4	284,3	394,3	464,3	85,3
Доля ОМС в поступлениях, %	20,6	28,7	32,5	37,2	41,7	47,5	46,6
Выплаты по ОМС	93,4	132,4	183,2	272,3	374,4	449,3	75,2
Доля выплат по ОМС в общей сумме выплат, %	32,0	48,2	53,1	57,6	60,1	61,2	61,8

Введение в 2003 году обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, расширение ипотечного, потребительского и автокредитования привели к развитию вменённого страхования, которое и стало основой роста и дальнейшего становления национальной страховой отрасли.

Наблюдается постоянный рост доли выплат в сумме поступлений, за исключением 2005 года. В среднем за период доля выплат составляла 64,6%, при этом наибольший удельный вес в сумме выплат принадлежит обязательному медицинскому страхованию: в среднем за 2004 – 2010 гг. составил 53,4% (рис. 1).





□ Другие виды страхования ■ ОМС ■ ОСАГО

Рис. 1 Структура страховых выплат.

Следует отметить, что рост страхового рынка Российской Федерации является неравномерным, но постоянным (рис. 2).

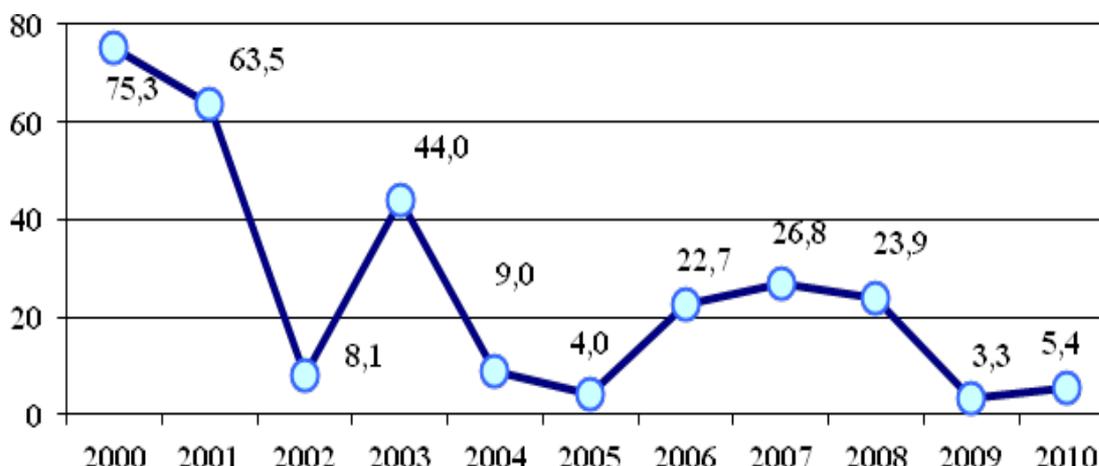


Рис. 2 Изменение темпов прироста страхового рынка России 2000-2010 г.

Анализ страхового рынка России в 2004 и 2010 годах показывает, что в числе ведущих страховых компаний остались и увеличили долю своего рынка «Ингосстрах», «Ресо-Гарантия», «Согаз». Лидером по страховым сборам вместо «Столичного Страхового Общества» стал «Росгосстрах». «Капитал Страхование» сохранил 14 место в списке 20 ведущих страховых компаний и долю рынка (1,6%), а также «Макс» - 13 место, при этом обе компании увеличили сборы страховых премий почти на 3 млрд. руб. Существенно изменилось положение «АльфаСтрахование»: компания поднялась с 18 до 7 места, увеличив сумму сборов в 4 раза и долю рынка на 2,3%. Поступления страховых премий представлены в таблице 2 (без поступлений от обязательного медицинского страхования).

Рынок характеризуется существенным разрывом между ведущей страховой компанией и последующими, при этом в 2010 году наблюдается увеличение доли поступлений страховых премий крупнейших страховщиков (в 2005 г. доля в общих сборах 20 крупных компаний составляла 49%, 2010 г. – 69%), а также произошло укрупнение долей рынка занимаемых ведущими компаниями. Доля топ 5 составляет 40,2%, топ 10 страховых компаний в 2010 году достигла 54,4% от собранных премий, топ 20 – 68,8%, топ 50 – 83,4%.

В таблицах 3 и 4 представлен объем поступлений страховых премий по различным видам страхования за период 2004 - 2010 года.

Анализ показал, что с 2008 года структура страховых сборов, относительно места, занимаемого видом страхования, не изменяется.

премий по различным видам страхования за период 2004 - 2010 года.

Анализ показал, что с 2008 года структура страховых сборов, относительно места, занимаемого видом страхования, не изменяется. Наибольшую долю занимают обязательное медицинское страхование, естественное страхование, личное страхование.

Таблица 2.

Концентрация страхового рынка России в 2010 и 2004 годах.

№	Название	Итого 2010 г. (кроме обязательного медицинского страхования)		Название	Итого в 2004 г. (кроме обязательного медицинского страхования)	
		тыс.руб.	% рынка		тыс.руб.	% рынка
1	Росгосстрах (бывш. Росгосстрах- столица)	74 305 421	13,37	Столичное Страховое Общество	28 049 009	7,49
2	Согаз	46 938 672	8,45	Ингосстрах	16 954 140	4,53
3	Ингосстрах	41 166 986	7,41	Ресо-Гарантия	15 173 320	4,05
4	Ресо-Гарантия	35 811 050	6,44	Национальная Страховая Группа	13 666 115	3,65
5	Военно- Страховая Компания	25 147 463	4,52	Согаз	10 945 475	2,92
6	Росно	20 586 897	3,70	Уралсиб	10 333 890	2,76
7	АльфаСтраховани е	20 463 266	3,68	Росно	8 512 111	2,27
8	Согласие	15 798 127	2,84	ВСК	7 524 982	2,01
9	Группа Ренессанс Страхование	12 000 376	2,16	Руссо-Гарант	7 148 966	1,91
10	Уралсиб	10 362 707	1,86	МСК-Стандарт	6 836 662	1,83
11	Страховая Группа МСК	10 019 815	1,80	Дельта-Полис	6 695 164	1,79
12	Жасо	9 856 388	1,77	Согласие	6 616 193	1,77
13	Макс	9 460 176	1,70	Макс	6 530 657	1,74
14	Капитал Страхование	8 667 868	1,56	Капитал Страхование	5 949 302	1,59
15	Спасские Ворота	8 604 271	1,55	Жасо	5 286 464	1,41
16	Югория	7 527 102	1,35	СК Природа	5 226 096	1,4
17	Цюрих	6 546 390	1,18	РГС-Поволжье	5 198 493	1,39
18	Дженерали ППФ Страхование Жизни	6 300 497	1,13	АльфаСтрахование	5 138 704	1,37
19	Ростра	5 878 179	1,06	Трансэнергополис	4 821 414	1,29
20	ВТБ Страхование	5 543 383	1,00	Росгосстрах	4 728 784	1,26
	Итого	288 885 224	62,55	Итого	181 225 241	42,42

19	Госстра	5 878 179	1,06	Трансэнергополис	4 821 414	1,29
20	ВТБ Страхование	5 543 383	1,00	Росгосстрах	4 728 784	1,26
Итого		380 985 034	68,55	Итого	181 335 941	48,43
Остальные		174 821 864	31,45	Остальные	193 062 885	51,57
Всего по рынку		555 806 898	100	Всего по рынку	374 398 826	100

Таблица 3.

Сумма сборов страховых премий (млрд. руб.)

Вид страхования	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Итого (кроме обязательного медицинского страхования)	374,4	449,9	406,8	479,3	511,9	513,2	555,8
Обязательное медицинское страхование	97,2	140,7	195,4	284,3	394,3	464,3	585,3
Личное страхование (кроме страхования жизни)	52,9	64,0	76,8	89,1	107,6	101,7	122,1
Страхование жизни	102,2	115,3	116,0	122,6	138,7	145,7	152,5
Имущественное страхование (кроме страхования ответственности)	53,1	85,6	127,9	171,0	215,6	277,0	338,6
Страхование ответственности	12,2	16,2	16,3	20,1	22,5	26,0	26,7
Личное страхование пассажиров (туристов, экскурс.)	0,46	0,51	0,51	0,55	0,56	0,51	0,46
Государственное страхование военнослужащих и приравненных к ним в обязат. гос. страхов. лиц	4,3	4,6	5,3	5,7	7,0	6,3	6,2
Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	4,3	53,7	63,9	70,4	80,0	85,7	91,7
Другие виды	44,9	0,01	0,01	0,02	0,02	0,2	0,3
Итого	471,6	690,6	602,7	663,6	746,2	777,5	841,1

Таблица 4.

Структура страховых сборов по видам страхования (% от всей суммы)

Вид страхования	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Итого (кроме обязательного медицинского страхования)	79,39	113,33	75,66	82,76	88,33	82,56	83,39
Обязательное медицинское страхование	20,6	28,67	32,44	37,24	41,67	47,50	46,61
Личное страхование (кроме страхования жизни)	11,2	13,04	12,76	11,67	11,37	10,40	11,73
Страхование жизни	21,67	16,16	12,65	12,95	11,97	11,61	12,16
Имущественное страхование (кроме страхования ответственности)	2,47	7,83	7,83	5,48	3,35	3,34	7,47
Страхование ответственности	2,59	3,30	2,71	2,63	2,38	2,66	2,56
Личное страхование пассажиров (туристов, экскурс.)	0,10	0,11	0,09	0,07	0,06	0,05	0,04
Государственное страхование военнослужащих и приравненных к ним в обязат. гос. страхов. лиц	0,91	0,93	0,88	0,75	0,74	0,65	0,59
Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	9,1	10,95	10,69	12,8	14,5	18,77	18,80

приравненных к ним в обязат. гос. страхов. лиц	0,91	0,95	0,88	0,75	0,74	0,63	0,59
Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	0,91	10,95	10,69	19,22	8,45	8,77	8,80
Другие виды	9,53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,03

В 2004 году наибольшие суммы страховых премий поступили по имущественному страхованию, страхованию жизни, обязательному медицинскому страхованию. Сборы по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств составляли менее 1%. С 2005 года страхование жизни пользуется меньшим спросом, доля ОСАГО увеличилась до 11%, 79,5% премий получены за счет имущественного страхования, обязательного медицинского страхования, личного страхования, в 2006 году поступления по этим видам страхования увеличились до 83,1%.

Стратегией развития страховой деятельности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу и планом ее реализации предусматривается, что доля обязательного страхования в общем объеме страховой премии к 2012 году составит 60-65%. После 2012 года наметится тенденция увеличения доли добровольного страхования в общем объеме страховых премий, и к 2020 году она достигнет 65-70%.

В России существует негативное отношение к страхованию, на что оказывает влияние малый перечень и объём страхуемых рисков, широко распространенная практика недострахования по величине страховых сумм и по объектам, включаемых в покрытие, игнорирование интересов страхователей, недостаточный уровень качества страховых услуг.

Существенное влияние на деятельность и развитие страховых предпринимательских структур оказывает внешняя среда, определяющим фактором которой является количество потребителей страховых услуг, качественным показателем является количество договоров страхования, заключаемых на добровольной основе. Для увеличения числа добровольных страхователей страховщикам необходимо разрабатывать конкурентоспособные страховые продукты, наиболее полно удовлетворяющие потребности существующих и потенциальных клиентов, развивать системы продаж, что позволит увеличить охват рынка, изменить роль и место национального страхового рынка.

31.2 СИСТЕМА ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

На современном этапе развития российского страхового рынка страховые продукты не покупаются, а продаются, соответственно, важным становится продвижение страховых услуг от страховых компаний к страхователям с учетом их интересов и требований, поэтому существуют различные формы организации продаж страховых услуг, условия и результативность их функционирования определяют стабильность, темпы развития и общую эффективность деятельности и конкурентоспособность страховой компании.

Е.А. Кургин определяет продажу страховых полисов как личный

стабильность, темпы развития и общую эффективность деятельности и конкурентоспособность страховой компании.

Е.А. Кургин определяет продажу страховых полисов как личный или безличный процесс помощи или убеждения потенциального страхователя приобрести страховой полис или действовать предпочтительно по отношению к идее, которая имеет коммерческое значение для страховщика .

Покупатель (страхователь) может быть физическим лицом (для розничных продаж) и юридическим лицом (для корпоративных продаж) с наличием осознанного страхового интереса в защите от страховых случаев в силу необходимости согласно предписаниям закона и на основе правового документа, регулирующего правовые взаимоотношения участников страхования – страхователя и страховщика - договор страхования с прилагаемыми правилами (условиями) страхования.

Продавцы различаются по правовому статусу, осуществлению процесса продажи, оформления сделки и проведения всех предшествующих ей стадий, взаимосвязей и взаимодействия между различными уровнями управления и соподчинения, а также по другим характерным чертам². Схема каналов продаж представлена на рисунке 3.

Рис. 3 Принципиальная схема каналов продаж страховщика².

В настоящее время широко применяется термин «страховые посредники», но в Законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации» он не используется. Страховыми посредниками называют страховых агентов и страховых брокеров, но существует большое количество организаций, для которых страховое посредничество не является основным видом деятельности.

Определенным образом организованные взаимосвязи между продавцами посредством управленческих воздействий складываются в систему продаж страховой компании, состоящей из сетей, каналов и технологий продаж.

Одной из составляющих системы продаж, а также формой организации продаж является сеть продаж - это совокупность продавцов страховых продуктов, взаимосвязанных опосредованными (в том числе ступенчатыми) либо прямыми способами координации, контроля и управления их деятельностью в пределах определенных целевых клиентских сегментов, территорий или Российской Федерации в целом при общем подчинении органу управления (персоналу фронт-офиса) и руководству страховой организации.

контроля и управления их деятельностью в пределах определенных целевых клиентских сегментов, территорий или Российской Федерации в целом при общем подчинении органу управления (персоналу фронт-офиса) и руководству страховой организации.

На современном этапе развития страховой сферы самым перспективным сегментом розничного рынка считается страхование физических лиц, для работы с которыми страховщики создают агентские сети - организационно оформленные совокупности [страховых агентов](#), заключивших договор со [страховой компанией](#), или, по определению В. В. Тулинова и В.С. Горина, общее число [агентов](#), представляющих [страховщика](#).

Соответственно, можно рассматривать агентскую сеть как относительно обособленное подразделение страховой компании, состоящее из частично - упорядоченного множества внефирменных посредников (физических и/или юридических лиц), сформированное для непосредственного доведения страховой услуги до потребителя.

Проанализированные точки зрения, относительно определения «канал продаж» (представлены в таблице 5), позволяют сделать вывод, что он определенным образом связывает между собой страховую компанию и страхователей, но ни одно определение не является общепризнанным, в определенных аспектах классификации авторов противоречат друг другу.

Таблица 5.

Определение термина «канал продаж»

Автор	Определение
Н.П. Николенко	способ коммуникаций страховой компании с клиентом, при помощи которого осуществляется продажа. классификация каналов продаж: - прямые: персонал продаж, электронные, телекоммуникационные, Интернет, почтовая рассылка; -посреднические: страховые посредники, нестраховые посредники. Виды каналов продаж: банки, автодилеры, агенты, брендинговые посредники, международные брокеры, отделения, штатные сотрудники, российские брокеры, почта, Интернет, телемаркетинг, продажи на рабочем месте.
А.С. Бабурин	совокупность условий реализации продукта или услуги.
Страховой бизнес: Словарь справочник	страховые компании , страховые агенты и брокеры, почтовые отделения и банки, сервисные предприятия, Интернет.
Н.Ф. Галагуза	каналы продаж представляют собой совокупность: - каналов распространения: агенты, брокеры, наемные работники, «банковские окошки», и - каналов сбыта: агенты, брокеры, прямое распространение, нетрадиционные каналы сбыта ⁷ .
А.Н. Зубец	выделяет способы продаж: - косвенные продажи: страховой полис покупается в дополнение к основному продукту; - прямые продажи, в рамках которых выделяются каналы продаж: 1) агенты («представители страховщика»), 2) брокеры («независимые специализированные посредники»), 3) банки, супермаркеты («независимые неспециализированные посредники»), 4) офис страховщика, 5) продажа по телефону, почте, компьютерной сети. Каналы продаж классифицирует по признакам: какими силами осуществляются продажи: без посредников

посредников);
4) офис страховщика,
5) продажа по телефону, почте, компьютерной сети.
Каналы продаж классифицирует по признакам:
какими силами осуществляются продажи: без посредников
(прямые) или продажи через посредников;
какими средствами осуществляются продажи, доносится
информация до клиента: продажи без использования
дополнительных средств или с использованием дополнительных
средств: реклама, Интернет, почта⁷.

Канал продаж может определяться как совокупность обособленных юридических лиц, находящихся в соответствующих отношениях со страховщиком и страхователями (потенциальными, существующими), имеющих определенную организационно- правовую форму, необходимое материальное, техническое, финансовое, информационное обеспечение и получающих вознаграждение, соответствующее результатам их деятельности, в качестве которых выступают поступления страховых премий от продаж страховых продуктов компании.

Под прямыми продажами понимается консультирование и заключение договора страхования штатными сотрудниками при непосредственном посещении страхователем офиса страховой компании. Опосредованные продажи осуществляются через посредников: классических страховых посредников и нестраховых посредников.

Система продажи страховых продуктов также определяется авторами публикаций по-разному. Н.П. Николенко определяет систему продаж как взаимосвязанную совокупность организационных структур, сбытовых сетей, каналов и технологий продаж, по Е.А. Кургину, система продаж страховых полисов (заключение договоров определенного вида) является одним из компонентов маркетинга страховой компании в условиях конкуренции.

Широко распространено определение системы продаж как совокупности каналов, через которые осуществляется купля-продажа страховых продуктов.

С точки зрения системного подхода, систему продаж страховой предпринимательской структуры можно рассматривать как сформированную для реализации корпоративной стратегии компании и объединенную единым управлением совокупность структурных подразделений компании (внутрифирменных и внефирменных), обособленных страховых и нестраховых посредников, страхователей. Схема системы продаж представлена на рисунке 4.

В качестве структурного внутрифирменного подразделения выступает отдел продаж, специалисты которого заключают договора страхования с физическими и юридическими лицами по всем видам страхования, на которые компания получила лицензии, выдаваемые федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью.

Рис. 4 Система продаж страховых предпринимательских структур.

Внефирменным внешним подразделением компании являются страховые агенты, не состоящие в штате страховой организации и образующие агентскую сеть, работа которой должна быть определенным образом организована. В современных условиях многие страховые компании сконцентрировали свои усилия на собственной агентской сети для работы с наиболее перспективным рынком физических лиц, так как именно страховые агенты по своей сути максимально ориентированы на удовлетворение потребностей клиента, индивидуальный подход и удержание клиентов.

Под обособленными страховыми посредниками понимаются страховые брокеры и страховые агентства. Нестраховыми посредниками являются банки, автосалоны, туристические агентства, предприятия сферы недвижимости, предприятия спорта и отдыха, салоны связи.

Структура системы продаж страховых предпринимательских структур может быть различной, зависит от принципов построения взаимоотношений страховых представителей внутри нее, а также внутри канала продаж; видов заключаемых договоров страхования; сегмента, на котором концентрируется страховая компания и ее посредники; уровня развития страховщика. В связи с этим можно классифицировать каналы продаж страховой предпринимательской структуры (Таблица 6), что позволит идентифицировать объект изучения, соответственно, определить цели развития, причины, препятствующие их достижению, потенциальные изменения, а также какие инструменты, методы применять для совершенствования системы продаж и предпринимательской деятельности страховой компании в целом.

Таблица 6.

Классификация каналов продаж страховых продуктов

Основание классификации	Виды каналов	Описание
1	2	3
Наличие посредников	Прямой	непосредственное взаимодействие страховщика с клиентами
	опосредованный	договор страхования заключает посредник
	Гибкий	довести условия страхования и заключить

посредников		клиентов
	опосредованный	договор страхования заключает посредник
	Гибкий	довести условия страхования и заключить договор может посредник, а также договор страхователь может заключить в офисе продаж
Количество посредников	нулевой	продажи в офисе страховой компании
	одноуровневый	между страховой компанией и страхователем один посредник, например: банк или страховой агент
	двухуровневый	например: банк и страховой агент
	многоуровневый	например: банк, страховая компания, брокер, страховое агентство, агентский менеджер, агент
Структура канала (относится к агентской сети)	линейная форма	агент заключает договор со страховой компанией и работает с клиентом самостоятельно под контролем штатных сотрудников компании
	пирамидальная форма	с физическим лицом заключается агентский договор, имеет право набирать агентов (субагентов), становясь генеральным агентом (менеджером), при этом субагенты также получают возможность набирать работников и стать менеджерами
	многоуровневая форма	страховой представитель, прежде чем стать таковым, должен приобрести страховой продукт, и одновременно приобретают право продавать полисы другим страхователям, которые также получают страховую защиту и право продажи полисов.
Правовой статус посредника	юридическое лицо	-
	физическое лицо	-
Сфера охвата	международный уровень	представлен в нескольких государствах
	федеральный уровень	представлен на территории Российской Федерации
	региональный уровень	охватывает территорию субъекта Российской Федерации
Вид страхования	обязательное	форма страхования , при которой страховые отношения между страховщиком и страхователем возникают в силу закона
	добровольное	страхование на основе добровольного согласия страхователя и страховщика заключить договор страхования
	«связанное»	договор страхования является обязательным условием при заключении основного договора (например, банковский кредит на покупку автомобиля)
Номенклатура страховых продуктов	полипродуктовый	через канал доводятся до страхователя несколько страховых продуктов
	монопродуктовый	через канал заключаются договора страхования только по одному виду
Тип клиента	юридические лица	в зависимости от типа клиента выбирается оптимальный способ заключения договора
	физические лица	
	физические и юридические лица	
Доля продаж (сумма поступлений)	основная	определяется исходя из существующей в страховой компании структуры поступлений страховых премий

Доля продаж (сумма поступлений страховых премий от продаж страховых полисов)	основная	определяется исходя из существующей в страховой компании структуры поступлений страховых премий
	Большая	
	Средняя	
	Малая	

Действие системы продаж объективно направлено на систематическое и возрастающее по объему получение прибыли, которая может быть использована в целях расширения бизнеса страховой предпринимательской структуры, улучшения имиджа страховой компании, повышения качества предоставляемых страховых услуг, разработку новых страховых продуктов, соответствующих потребительским предпочтениям.

Страховые компании определяют, анализируют показатели деятельности системы продаж: первичными и важнейшими являются общая сумма собранной страховой премии и количество заключенных и действующих договоров страхования.

Ключевыми показателями, характеризующими результаты работы системы продаж страховщика, могут также являться:

- число пунктов продаж и обслуживания страхователей;
- удельный вес объема продаж через разные каналы продаж;
- средний платеж на один договор (отношение суммы собранных премий к общему числу договоров страхования);
- убыточность страховых операций;
- объём продаж;
- маржинальный доход (рентабельность страховых продуктов);
- количество проданных страховых продуктов на одного страхователя;
- лояльность клиентов (удержания клиентов с предыдущего года);
- конкурентоспособность тарифов (определяется как сравнение тарифов по одинаковым группам страховых услуг и как отношение заявок на пролонгацию к фактически пролонгированным договорам);
- уровень расходов на продажу (отношение расходов на продажу к доходам страховой компании как в целом, так и в расчёте на один страховой полис в целом по компании, по виду страхования, и.т.д.);
- производительность персонала (отношение объёма страховых премий к количеству сотрудников, занятых в продажах) [21, с 49].

31.3 АГЕНТСКАЯ СЕТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Самым перспективным сегментом розничного рынка считается страхование физических лиц, поэтому страховщики стремятся создать собственную агентскую сеть - один из самых эффективных и гибких, а потому актуальных на сегодняшний день каналов продаж страховых

страховые физические лица, поэтому страховщики стремятся создать собственную агентскую сеть - один из самых эффективных и гибких, а потому актуальных на сегодняшний день каналов продаж страховых услуг. Сеть сама по себе существовать не может: всегда есть интеллектуальный центр, финансовая и административная работа, управляющее подразделение агентских продаж, которые несут ответственность за составление планов и контроль их выполнения, профессиональный уровень агента, поскольку для выполнения своих обязанностей агенты должны иметь определенные профессиональные навыки и познания в страховом деле: правила страхования, условия определенных видов страхования, тарифы, условия и порядок выплаты страховых возмещений, критерии оценки страхового риска, а также основные техники продаж, правила ведения переговоров и презентаций, то страховые компании проводятся индивидуальные профессиональные консультации, обучающие тренинги по психологии и технике продаж.

Страховой агент работает по гражданско-правовому договору, которым устанавливается, что страховой агент действует по поручению страховщика, получая вознаграждение на основе подписываемого сторонами акта о выполненных работах за определенный период.

Деятельность страхового агента строго ограничена определенными полномочиями, оговоренными в выдаваемой страховщиком доверенности на совершение юридических действий, предусмотренных договором поручения. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от имени и за счет страховой компании, права и обязанности возникают у страховой компании.

На сегодняшний день мировой практикой выработано три основных типа агентских сетей.

Простое агентство имеет место в случае, когда агент заключает договор со страховой компанией и работает самостоятельно под контролем штатных сотрудников компании - это традиционная форма продаж, которую также называют «линейной»: каждый страховой представитель работает только с клиентом и не приобретает страховой продукт, который продает. Обычно агенты продают несколько простых продуктов, за заключенные договора страхования получают комиссионное вознаграждение.

В российской практике агенты одновременно работают на двух-трех страховщиков, а некоторые могут предложить условия 4-5 компаний, к чему агента побуждает существенное различие условий страхования, желание клиента, называющего конкретную компанию. При наличии альтернатив и заинтересованности агента в высоком качестве обслуживания клиента, он отдаст его в ту компанию, в которой он максимально уверен, но в большей степени каждый агент соблюдает свой материальный интерес, заключая договор от имени страховщика, который заплатит наибольшее вознаграждение.

Представлять нескольких страховщиков не запрещено, но широко обсуждаются поправки в закон «Об организации страхового дела», касающиеся работы страховых агентов, в частности, предлагается «принцип исключительности» (право работы агента только на одного страховщика), что ограничит масштабы продаж агента, возможность наращивания его страхового портфеля, и возможность выбора потенциального клиента.

страховщика), что ограничит масштабы продаж агента, возможность наращивания его страхового портфеля, и возможность выбора потенциального клиента.

Пирамидальная структура применяется большинством западных компаний. С физическим лицом заключается агентский договор, при этом ему дается право самому набирать агентов (субагентов), становясь генеральным агентом (менеджером). Субагенты получают возможность набирать агентов и стать менеджерами.

Средняя европейская компания может иметь 4-6 уровней менеджеров. Комиссия распределяется между всеми участниками пирамиды: самые высокие комиссионные у агента непосредственно заключившего договор, а вверх по пирамиде причитающийся процент уменьшается. Такая форма организации агентской сети содержит определенный риск для фирмы, поскольку в любой момент времени целая структура во главе со своим генеральным агентом или субагентом может уйти к другому страховщику.

Многоуровневая сеть продаж (Multy Level Marketing, MLM) предполагает, что страховой представитель, прежде чем стать таковым, должен приобрести страховой продукт, и одновременно приобретают право продавать полисы другим страхователям, которые также получают страховую защиту и право продажи полисов. Агентами являются сами страхователи — физические лица, получают комиссионные со своих продаж, а также с продаж агентов сформированной им сети: чем больше у консультанта сеть, тем более высокого уровня комиссионные он получает.

Существуют два способа реализации MLM-систем: либо они формируются на базе страховой компании, либо на базе «независимой структуры» - брокера. MLM-метод продаж используют крупные страховщики – «РЕСО-Гарантия», «РОСНО», «УралСиб», «Национальная страховая группа», «Страховой дом «ВСК», «Росгосстрах», «AIG Россия». Сравнительная характеристика типов агентских сетей представлена в Таблице 7.

Российские страховые организации в той или иной степени используют все типы агентских сетей для продажи страховых продуктов.

Таблица 7.

Сравнительная характеристика линейных и многоуровневых продаж

Линейные продажи		Многоуровневые продажи	
Плюсы	Минусы	Плюсы	Минусы
1. знание продаваемого продукта как главное условие получения права на продажи, 2. работа с широким кругом физических лиц, 3. возможность выхода суперагента на корпоративных клиентов, 4. ведение договора	1. наиболее дорогостоящая форма продаж, которая требует: а) предварительного обучения, б) постоянного повышения квалификации продавцов, в) контроля путем создания в головном офисе страховщика	1. быстрый захват рынка, 2. практическое отсутствие для страховщика затрат на этапе старта — начала продаж, 3. практическое отсутствие для страховщика последующих затрат на обучение продавцов (эти	1. продается не продукт, а карьера, 2. плохое знание продавцами продукта, сомнительное качество информации 3. трудности для страховщика по отслеживанию качества работы продавца,

<p>выхода суперагента на корпоративных клиентов,</p> <p>4. ведение договора (клиента) в течение всего срока действия договора страхования, что привязывает клиента к страховой компании.</p> <p>5. непосредственный контроль каждого агента.</p>	<p>продавцов, в) контроля путем создания в головном офисе страховщика специальной структуры</p> <p>2. наличие опасности перехода продавца (агента) или даже целой структуры к другому страховщику (уходя, продавец может увести и клиента).</p>	<p>страховщика последующих затрат на обучение продавцов (эти затраты берет на себя брокер).</p> <p>4. эта форма играет важную роль ознакомления потенциальных клиентов со страховым продуктом на начальном этапе развития страхования.</p>	<p>страховщика по отслеживанию качества работы продавца,</p> <p>4. сложная структура увеличивает риск мошенничества, осложнен контроль</p> <p>5. потери клиентов, в том числе за счет самих продавцов, переставших платить (при уплате премии в рассрочку) последующие взносы.</p>
--	---	--	--

В работе с агентской сетью для российских страховщиков проблемная область – это «человеческий фактор», то есть управление агентами отличается от систем управления кадрами в других сферах бизнеса. Страховой компании нужны профессионалы, которых нужно найти, выиграть в конкурентной борьбе с другими компаниями. Сосредоточенность на цели, оптимизм, стремление к личностному совершенствованию, умение просить и получать поддержку коллег, умение сосредоточиться на задании, умение сдерживать свои эмоции, а также обучаемость, коммуникабельность, стрессоустойчивость, исполнительность, желание зарабатывать, умение рисковать, доброжелательность, дисциплинированность, аккуратность – качества идеального сотрудника, лояльность (характеристика сотрудников, определяющая их положительное отношение к компании, приверженность ее целям, одобрение способов и средств их достижения).

При создании агентской сети ключевым является вопрос о целях и задачах планируемой сети, в зависимости от которых И. Рыбкин предлагает использовать три метода развития агентских портфелей.

Метод первый: агент – «обслуживатель» своего портфеля. Стратегия агента строится на том, что он определяет необходимый ему уровень дохода, и через некоторое время работы набирает количество клиентов, сосредотачивается в основном на их обслуживании, чтобы удержать тот уровень жизни, который его устраивает, но перестает заниматься развитием своего портфеля. Применение только стратегии «обслуживателей» как безальтернативной в развитии агентских портфелей приводит к тому, что страховые компании недополучают премию и по добровольным, и по обязательным видам.

Метод второй: развитие агентских портфелей с помощью менеджеров - это руководители небольшой группы агентов (от 3 до 7–12 человек), организующий действия всех членов своей команды для выполнения объемов продаж группы.

Основное же препятствие в применении данной стратегии на сегодняшний день заключается в том, что менеджмент – это определенный свод знаний, умений и навыков, который надо уметь применять, а большинство претендентов на эту должность являются по своей сути опытными продавцами, а не управленцами.

Метод третий: агент – центр прибыли. Эту стратегию можно рассматривать как переход от «обслуживателей» к предпринимательскому мышлению, постоянно ищущему варианты

Метод третий: агент – центр прибыли. Эту стратегию можно рассматривать как переход от «обслуживателей» к предпринимательскому мышлению, постоянно ищущему варианты увеличения прибыли в окружающем мире посредством эффективной организации ресурсов и расширения бизнеса, посредством подключения помощников, которые освобождают «суперагента» для работы с ключевыми клиентами.

Глобальной задачей агентской сети является продажа страховых продуктов. Агентская сеть использует совершенно уникальное сочетание свойств самых разных носителей: агент во время контактов с потенциальным покупателем устанавливает личностный контакт, ведет презентацию, использует приемы визуализации, предъявляет рекомендации, отслеживает обратные реакции и корректирует свое поведение.

Агенты, которым поставлена задача "продавать", будут бесплатно распространять фирменную рекламную полиграфическую продукцию, а получение листовок, прайсов, календарей для раздачи клиентам агенты воспринимают как фирменную поддержку их труда и очень ценят¹⁶.

К теневым задачам агентской сети можно отнести элементы маркетинговых исследований и коммерческой разведки. Нужно не потерять возможность принять неосознанно собранную информацию, процедуру сбора и обработки которой нужно формализовать.

Действующее законодательство Российской Федерации требует совершенствования в части определения условий деятельности страхового агента, уточнения статуса и выполняемых ими функций, ответственности за нарушение требований законодательства.

В существующих условиях ведения страхового бизнеса наличие работающей агентской сети – существенное конкурентное преимущество, формированию которого ввиду перспективности страхования физических лиц необходимо уделять постоянное внимание, но управление агентской сети сопряжено с проблемами, связанными со специфичностью ее структурного положения: является подразделением страховой компании, находящимся между внешней и внутренней средой, что также необходимо учитывать при формировании стратегии страховой компании.

Управление агентской сетью начинается с определения потребности в ее наличии и работе. В некоторых компаниях сеть была задумана как элемент структуры еще при проектировании бизнеса, в других к идее использования сети пришли на каком-то этапе развития, примером может служить выход кэптивных страховых компаний на розничный рынок страхования физических лиц.

Диагностика состояния существующей сети проводится по критериям:

- численность и динамика численности агентов;
- доля активных агентов и ее изменение;
- виды заключаемых договоров страхования;
- объемы страховых сборов;
- профессиональный уровень агентов;
- количество менеджеров агентских продаж, отвечающих за развитие агентской группы;
- средний платеж на один договор (отношение суммы собранных

- количество менеджеров агентских продаж, отвечающих за развитие агентской группы;
- средний платеж на один договор (отношение суммы собранных премий к общему числу договоров страхования);
- убыточность страховых операций (уровень превышения расходов над доходам по результатам проведения страхования за год);
- количество проданных страховых продуктов на одного страхователя;
- лояльность клиентов (удержания клиентов с предыдущего года);
- уровень расходов на продажу (отношение расходов на продажу к доходам страховой компании как в целом, так и в расчёте на один страховой полис в целом по компании, по виду страхования, и.т.д.);
- производительность агентов (отношение объёма страховых премий к количеству агентов).

Результаты диагностики выявят существующие проблемы, которые необходимо дифференцировать: выявить основную проблему и определить проблемы, которые являются ее причинами, которые могут заключаться в планировании, организации, мотивации и контроле над агентской сетью страховой компании.

Коммерческая отдача сети оценивается по объемам страховых сборов, количеству клиентов, обратившихся для заключения договора страхования в офис компании по итогам работы агента. Показателем контроля агента служит отклонение убыточности страховых договоров агента от среднестатистической убыточности соответствующего вида страхования для компании в целом.

Планирование работы агентской сети в целом заключается в разработке стратегии, которая должна отражать стремление компании иметь эффективную агентскую сеть, разрабатывается план набора агентов, отражающий структурный состав сети: опытные агенты, регулярно заключающие договора страхования, и агенты – новички.

Необходимо отметить, что функционирование специальной службы, занимающейся набором, обучением и постоянным повышением квалификации продавцов свойственно компаниям, заботящимся об укреплении своих рыночных позиций и имеющим для этого необходимые ресурсы. Остальные пытаются переманить уже опытных агентов, которые при выборе страховщика обращают внимание на его надежность и конкурентоспособность, соответствие продуктов требованиям рынка, уровень качества урегулирования убытков, но существенное влияние оказывает размер и своевременность выплаты комиссионного вознаграждения.

Организация работы агентской сети подразумевает определение количества агентов, составляющих сеть, ее типа, принципов раздела рынка: за каждым агентом закрепляется район по географическому принципу, тип клиентуры, или агенты сами разделяют участки.

Простое расширение агентской сети, по мнению И. Рыбкина, ведет, с одной стороны, к увеличению объемов продаж всей структуры, а с другой, снижается персональная эффективность действий всех агентов. Простое увеличение продавцов при неизменном числе управленцев приводит к нарушению нормы управляемости: меньше времени уделяется перспективным агентам, и из-за отсутствия должного внимания со стороны руководителей страдают начинающие агенты, а

приводит к нарушению нормы управляемости. меньше времени уделяется перспективным агентам, и из-за отсутствия должного внимания со стороны руководителей страдают начинающие агенты, а для максимального использования потенциала продающей сети, необходимо восстановить норму управляемости (5-10 человек).

Ошибочным является подчинение создаваемой агентской сети руководителю офисных продаж, начальнику штатных специалистов по страхованию. Рекомендуется создание специальной должности, которой будет подчинен этот канал продаж. Важную роль играют менеджеры агентских продаж, которые несут ответственность за формирование агентских групп, обеспечение их деятельности.

Опыт страховщиков показывает, что из 10 человек, принятых в страховые агенты, прошедших обучение, остаются в лучшем случае 3 — 5 человек. Отсев объясняется тем, что не каждый агент может за короткий срок сформировать страховой портфель, вознаграждение с которого будет достаточно для поддержания приемлемого уровня жизни. Для удержания агента в компании, для того, чтобы он приносил прибыль компании необходимо применение эффективных систем мотивации. В современном понимании, мотивация – это система мер, направленных на создание условий, побуждающих персонал к наиболее эффективному, добросовестному и инициативному исполнению своих должностных полномочий, а также на адекватное поощрение (порицание) этих действий. В страховых компаниях применяются отличающиеся друг от друга программы мотивации страховых агентов. Мотивироваться может рост внутри самой профессии страхового агента (категорирование, разбивка по классам, разрядам и т.д.), так и возможность перехода агентов в число штатных сотрудников.

В «Русской Страховой Компании» применяют трехступенчатую систему агентской карьеры. Первая ступень - страховой агент, выполняющий план: определенное количество встреч в день и продаж в месяц, контролируемые еженедельной отчетностью. На определенном этапе агент выбирает идти по пути агента-продавца, наращивая портфель и распоряжаясь своим временем, или стать руководителем (менеджером) агентской группы, выполняя обязанности: работа с агентами, поиск новых агентов, ведение семинаров, может осуществлять собственные продажи. Третья ступень внештатной карьерной структуры – директор агентства. Обязанности директора агентства – это привлечение новых агентов, отбор потенциальных менеджеров и работа с имеющимися, организация и контроль над работой всей структуры агентства.

В компании ЭРГО Русь успешные страховые агенты получают возможность возглавить группу агентов, увеличить доход и продемонстрировать талант руководителя. Карьерная лестница в компании: страховой агент, страховой консультант, старший страховой консультант, менеджер по работе с агентами, руководитель агентства, директор филиала, генеральный директор.

В ОСАО «РЕСО - Гарантия» система нематериальной мотивации делится на три направления. Первое - повышение качества жизни работников путем предоставления льгот на страховые продукты компании. Второе связано с обучением и предполагает регулярное повышение квалификации сотрудников. Третье – это признание заслуг сотрудников, ценности их вклада для компании.

компании. Второе связано с обучением и предполагает регулярное повышение квалификации сотрудников. Третье – это признание заслуг сотрудников, ценности их вклада для компании.

В страховой группе "Уралсиб" каждый год лучшие агенты едут на зарубежные учебные семинары в Швеции, Англии, Германии.

Результаты деятельности страхового агента по продаже страхового продукта, послепродажному обслуживанию и расширению сферы обслуживания клиента количественно измеряются суммарной страховой суммой, привлеченной им в компанию, в оплате труда находят отражение в виде фиксированного процента от страховой суммы заключенного договора страхования. Страховые компании могут вводить прогрессивную шкалу комиссионного вознаграждения, премии за выполнение квартального плана для одного агента или агентской группы. Целесообразно вводить систему бонусов за качественные взаимоотношения с клиентами, за умение в любое время срока действия договора страхования ответить на все вопросы клиента и в доступной форме донести требуемую информацию.

Специфика деятельности страхового агента заключается в том, что в большей степени, при наличии плана продаж у компании, он самостоятельно планирует, организует свою работу, принимает решения, основным мотивом является комиссионное вознаграждение. В тоже время, если страховая компания имеет филиальную сеть, то планирование деятельности агентской сети филиала осуществляется в головном офисе, в филиал спускаются планы по объемам страховых сборов с определением долей страховых премий по различным видам страхования.

Для эффективной работы агентской сети, необходимо определить точки взаимодействия, зоны перехода ответственности, требующие регулирования и оптимизации рабочих процессов с целью приспособление рабочего времени штатного персонала к трудовым потребностям страховых агентов.

Рекомендуется управление мотивацией на всех уровнях (личностном, групповом, организационном) и включать совокупность взаимосвязанных элементов (изменение поведения сотрудников, перестройка содержания работы, управление по целям и т.д.) В этой связи можно утверждать, что, помимо личностных характеристик, производственных функций, места в организационной структуре страховой компании каждого работника, систему его мотивации определяют и общекорпоративные характеристики страховой компании.

Рассматривая управление агентской сетью, необходимо акцентировать внимание на том, что уровень агентского вознаграждения зависит не только от личных качеств, таких как активность, предприимчивость, настойчивость, но и от внешних обстоятельств. Поэтому, важно обосновать агентам необходимость самостоятельно организовывать свою работу, принимать решения, рассказать о возможностях влиять на негативную ситуацию, используя методы ситуационного подхода, в частности, применение ранее разработанных приемов работы с возражениями, проверенных практикой. Правильно выбрана совокупность управленческих воздействий, учитывающая большое количество положительных и отрицательных факторов, определяет эффективность управления.

Агентская сеть динамична, изменяется, подвержена влиянию

практикой. Стратегично выюрана совокупность управленческих воздействий, учитывающая большое количество положительных и отрицательных факторов, определяет эффективность управления.

Агентская сеть динамична, изменчива, подвержена влиянию внешней среды, но не всегда полностью подчинена внутренней среде организации. Руководитель агентской сети должен понимать эту особенность при принятии решений относительно деятельности агентов, акцентируя внимание на том, что каждый агент преследует свою цель – увеличение своего комиссионного вознаграждения, что увеличивает объем собранной страховой премии, а это является целью страховой компании, причиной создания агентской сети. В тоже время, оценивая негативные факторы, такие как низкое качество заключенных агентом в определенный период договоров страхования, отклонение убыточности агента от средней нормы по виду страхования, стабильное снижение количества привлеченных агентом клиентов, сотрудничество агента с другой страховой компанией должен принять соответствующие меры для нормализации ситуации.

Поскольку единственный общий лучший путь решения проблем в управлении агентской сетью страховой компании отсутствует, то применяемые ранее или используемые другими страховщиками методы и способы могут оказаться несостоятельными в конкретной ситуации, так как успешность использования зависит от множества факторов, в частности, от стадии жизненного цикла страховщика и уровня развития агентской сети, осознания руководством необходимости изменений внутри компании и внешних обстоятельств, специфики страхового дела, что должна учитывать стратегия страховой компании.

31.4 СТРАТЕГИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Оценивая ближайшее будущее, эксперты к одному из самых существенных конкурентных преимуществ страховой компании относят наличие развитой агентской сети, качественная работа которой способствует укреплению доверия населения к институту страхования, повышению страховой культуры общества. Оптимальная организация работы агентской сети, соответствующая возможностям компании и ожиданиям агентов, развитые взаимосвязями агентов с другими подразделениями компании, применение эффективной системы мотивации, основанной не только на комиссионном вознаграждении, контроль по критериям, отражающим различные аспекты деятельности страховых агентов, позволяют повышать результативность агентской сети. С учетом обозначенных аспектов, рыночным страховым компаниям, ориентированным в большей степени на добровольное страхование физических лиц, необходимо разрабатывать стратегию компании, которая в качестве приоритетной стратегической цели выделяет развитие агентской сети.

В настоящее время отсутствует единственное общепризнанное определение широко используемому в управленческой деятельности слову «стратегия»: существует множество определений, не зависимо от сферы бизнеса, в которой функционирует компания (Таблица 8).

Таблица 8.

Определение термина «стратегия».

--	--

Определение термина «стратегия».

Автор	Определение
И. Ансофф	набор правил для принятия решения, которыми организация руководствуется в своей деятельности.
М. Мескон	«5П»: принцип, план, позиция, прием, перспектива
О.С. Виханский	выбранное направление, путь дальнейшего поведения в среде, функционирование в рамках которого должно привести организацию к достижению стоящих перед ней целей.
В.Р. Веснин	фундамент практической деятельности компании, координации ее отдельных направлений, процесса адаптации к среде.
Р. А. Фатхутдинов	программа, план, генеральный курс субъекта управления по достижению им стратегических целей в любой области деятельности

Авторы представляют свой индивидуальный взгляд на стратегию и процесс ее формирования, который является самостоятельной темой научных и практических исследований. Соответственно, стратегию можно рассматривать как долгосрочное качественное обоснованное определение направления развития организации.

В современных условиях ведения бизнеса разработка стратегии компании является необходимым условием ее успешного развития в долгосрочной перспективе. Существуют различные взгляды на сущность и этапы процесса разработки стратегии (Таблица 9).

Таблица 9.

Подходы к определению процесса формирования стратегии

Автор	Определение
А.А. Томсон, мл. А.Дж. Стрикленд III	формирование стратегии - одна из сторон управляемой рынком предпринимательской деятельности, приравнивая данное действие к созданию плана стратегических действий, что предполагает наличие риска и бесстрашия, делового творчества и чутья, позволяющих четко улавливать появление рыночных возможностей.
Р.А. Фатхутдинов	при формировании стратегии необходимо применять к их разработке научные подходы, методы системного анализа, прогнозирования и оптимизации.
М. Мескон	процесс формирования стратегии состоит из этапов, представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей.
З. П. Румянцева	стратегическое планирование - процесс формирования миссии и целей организации, выбора специфических стратегий для определения и получения необходимых ресурсов и их распределения с целью обеспечения эффективной работы организации в будущем.
Л. В. Плахова	стратегическое планирование - формулирование миссии и целей организации, добавляя анализ внешней среды, оценку сильных и слабых сторон предприятия по отношению к его конкурентам, анализ стратегических альтернатив и выбор стратегии предприятия, разработку общих направлений (планов, политики), обеспечивающих реализацию стратегии.

Существенный вклад в систематизацию знаний о стратегическом планировании и управлении внес Г. Минцберг, издав "Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента". Он разделил стратегический менеджмент на десять

планировании и управлении внес Г. Минцберг, издав "Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента". Он разделил стратегический менеджмент на десять школ, первые школы дали толчок последующим, появившимся в разные периоды времени и акцентирующим внимание на иные аспекты стратегического планирования, что свидетельствует о неугасающем интересе к данной научной области, существование потребности в теоретических обоснованиях для применения на практике.

Г. Минцберг, после того, как была прослежена эволюция стратегических школ, пришел к выводу, что формирование стратегии – это и оценочный дизайн, и интуитивное предвидение, и обучение; это и трансформация и постоянство; оно может включать и индивидуальное познание, и социальные взаимодействия, сотрудничество и конфликт; оно должно содержать предварительный анализ, и последующее программирование, и промежуточные переговоры; и все эти аспекты являются реакциями на то, что мы называем внешней средой.

Анализируя подходы к формированию стратегии можно сделать вывод, что использование творческого, интуитивного подхода в процессе стратегического планирования приводит к дезорганизации, создает потребность в систематизации имеющегося опыта, конкретизации процедур, большей формализации процесса формирования стратегии. В тоже время формальные методы в современных условиях ограничены, поскольку высока неопределенность деловой среды, что заключается в увеличении происходящих изменений и уменьшении их предсказуемости, усиливается значение человеческого фактора.

Соответственно, акцентируем внимание на том, что стратегия создает основу для успешной деятельности фирмы, но не является универсальным способом достижения успеха в бизнесе.

Существует множество точек зрения на то, как должно осуществляться формирование стратегии, создающих многообразие вариантов для выбора.

При разработке стратегии необходимо адаптировать процесс формирования стратегии под существующую ситуацию, цели, не следует игнорировать специфические особенности ведения страхового бизнеса.

Спецификой страховой сферы является то, что страховые компании в большей степени зависят от природной и социально-экономической среды: влияние природных, техногенных, человеческих факторов на вероятность возникновения страховых случаев и, следовательно, на объем выплат и финансовые результаты деятельности; отсутствие повсеместно высокого спроса на страховые услуги, и, как следствие, зависимостью спроса от территориальных особенностей размещения промышленности, транспортных узлов, платежеспособности населения.

Одной из методик, позволяющих разработать оптимальную стратегию, и осуществлять оценку стратегии и контроль ее реализации является система сбалансированных показателей (BalanceScoreCard). Данная методика предназначена для построения такого комплекса ключевых показателей эффективности, который позволил бы обеспечить результативность работы компании в долгосрочном периоде, предполагает четыре основных аспекта формирования стратегии:

обеспечить результативность работы компании в долгосрочном периоде, предполагает четыре основных аспекта формирования стратегии:

- финансовая деятельность (экономическая успешность компании);
- отношения с клиентами (позиция страховой компании на рынке, обеспечивающую наилучшие экономические результаты в будущем);
- внутренняя производственная деятельность (видение основных и управленческих процессов, необходимых для создания стабильной потребительской ценности);
- обучение и развитие (способность компании обеспечить постоянное улучшение показателей и увеличение своей стоимости).

Н.П. Николенко считает, что при разработке стратегии страховая компания должна проходить определенные этапы, представленные в Таблице 10. На этапе анализа сильных и слабых сторон автор отмечает, что существуют признаки конкурентной силы и слабости компании, которые представлены в Таблице 11.

Таблица 10.

Алгоритм разработки стратегии страховой компании

Этап	Цель этапа
Анализ внутренней среды	понять экономические, социальные, политические, технологические факторы, которые способствуют или мешают развитию страхования
Прогноз развития рынка	понять динамику роста рынка в следующих разрезах: регион, отрасль, корпорации, население, виды страховых услуг. по результатам прогноза определяется общий объем страхового рынка, его структура по целевым клиентским сегментам, видам страхования и регионам
Анализ конкурентов	дает понимание места на страховом рынке, проводится по направлениям: - тенденция развития страхового рынка и конкурентов (определение основных конкурентов) - анализ стратегий конкурентов (определение конкурентных позиций по видам страхования и клиентских сегментам) - определение сильных и слабых сторон в конкурентной позиции компании - определение конкурентных преимуществ компании и ее ключевых компетенций
Анализ компании	См. Таблица 11.
Определение основных преимуществ и ключевых компетенций	осознание своих конкурентных преимуществ ведет к формированию компанией ключевых компетенций, т.е. таких знаний, навыков, умений, продуктов и технологий, которыми они обладают в совершенстве и лучше других
Выработка миссии, видения и ценностей	являются системообразующими, «идеологическими» основами для разработки стратегических целей
Разработка стратегического плана	план по достижению стратегических целей на конкретный срок в измеримых показателях

Таблица 11.

Признаки конкурентной силы и слабости страховой компании

Признаки конкурентной силы	Признаки конкурентной слабости
1	2
Большая доля на рынке или лидирующее положение на рынке	Компания столкнулась с конкурентными недостатками
Лидирующая или отличительная стратегия	Конкуренты захватывают ее долю на

Большая доля на рынке или лидирующее положение на рынке	Компания столкнулась с конкурентными недостатками
Лидирующая или отличительная стратегия	Конкуренты захватывают ее долю на рынке
Растущее количество потребителей и улучшение отношения потребителей к компании или ее продуктам	Рост доходов ниже, чем в среднем по рынку
Компания улавливает тенденции на рынке лучше, чем ее конкуренты	Положение компании слабо в наиболее перспективных областях
Компания входит в стратегическую группу с наиболее удачным положением на рынке	Репутация компании у потребителей падает
Компания концентрируется на наиболее быстрорастущих сегментах рынка	Компания входит в конкурентную группу с худшим положением на рынке
Сильно дифференцированные товары	Нехватка финансовых ресурсов
Более низкие издержки	Высокие издержки
Уровень прибыли выше, чем в среднем на рынке	Компания слишком мала, чтобы оказывать влияние на рынок
Компания обладает технологическим и инновационным преимуществом	Компания не в силах противостоять угрозе поглощения
Творческий, готовый к переменам менеджмент	Низкое качество товаров
Компания готова извлечь выгоду из благоприятной ситуации	Недостаток умений и способностей в основных областях

С учетом особенностей, отличительных черт страхового бизнеса по сравнению с другими секторами экономики, Ю. В. Грызенковой, З.Ф. Шарифьяновой сформулированы виды стратегий применительно к страховым компаниям, даны их характеристики, в частности рыночные сегменты, на которых фокусируется компания, цели, которые компания способна достигнуть при успешной реализации стратегии, описаны условия, способствующие реализации, а также описываются преимущества и недостатки стратегий (Таблица 12).

Таблица 12.

Виды и характеристики конкурентных стратегий

Наименование стратегии	Характеристики стратегий	Условия, способствующие реализации стратегии	Преимущества, недостатки стратегии
1	2	3	4
«Ниша» - образная стратегия	Стратегия, отражающая единые и четко выраженные цели, определенный набор предлагаемых услуг и методов распределения средств, поступивших в созданный страховой фонд. Сторонники данной стратегии концентрируют свою деятельность в определенных рыночных секторах или регионах; предоставляют определенные услуги одной выбранной группе страхователей, что может казаться довольно	Отсутствие необходимости иметь значительный капитал. Использование собственного опыта и полученных преимуществ в данном секторе страхового рынка (для установления тарифов, препятствующих появлению конкурентов).	1.Преимущества: благоприятные возможности для активного функционирования на страховых рынках с высокой конкуренцией». 2. Недостатки: целиком зависит от одной линии бизнеса. Появление угрозы в случае неблагоприятной обстановки в данной страховой нише.

	определенные услуги одной выбранной группе страхователей, что может казаться довольно привлекательным для последних.	тарифов, препятствующих появлению конкурентов).	неблагоприятной обстановки в данной страховой нише.
«Многопрофильная стратегия»	Дает хорошее представление о различных направлениях определенной линии страхового бизнеса, для которого характерны некоторые общие признаки. Цель стратегии - добиться для своей компании наилучшего распределения рисков (неудачи на одном рынке можно компенсировать за счет других, более благоприятных секторов рынка). Возможность одновременного покрытия нескольких рисков служит привлечению страхователей.	Крупные по величине страховые компании. Разрешается создавать более мелкие подразделения, которые (благодаря их принадлежности к крупной группе) имеют определенные преимущества перед мелкими конкурентами с недостаточным оборотным капиталом.	1. Преимущества: возможность проводить операции в избранных регионах или рыночных секторах с определенными видами услуг. 2. Недостатки: высокие затраты на ведение страхового бизнеса
Стратегия слияния и поглощения	Поиск стратегического партнера для организации более устойчивого совместного бизнеса	Невозможность выполнения условий соблюдения требований в отношении минимального размера уставного капитала способствует поиску партнеров	Преимущества: уход с рынке неустойчивых страховых компаний, укрупнение бизнеса
Стратегия, предоставляющая клиентам пакет различных финансовых и страховых услуг по средствам финансового супермаркета	Позволяет единовременно предоставлять клиенту как финансовую, так и страховую защиту по возможности в течение всей его жизни	Вхождение страховой компании в крупную финансовую корпорацию. Желательно, чтобы страховщик был крупным и устойчивым.	Преимущества: универсальность страховых и банковских услуг, широкий выбор финансовых услуг, предоставление максимально полной информации о финансовых услугах.
Стратегия разработки новых страховых продуктов.	Инновационный путь развития.	Отсутствие аналогов продуктов у конкурентов, потенциальный спрос на услуги.	1. Преимущества: создание имиджа новатора. Отсутствие аналогичных страховых продуктов. 2. Недостатки: сложность расчета тарифной ставки.
Стратегия «следующего за лидером»: подражатель-двойник	Дублирует продукт лидера, его систему распределения вплоть до рекламной кампании.	Проведение работы по образцу конкурента, так как известно, что продукт востребован	1. Преимущества: минимизация расходов, извлечение достоинств из страхового продукта конкурента. 2. Недостатки: отсутствие индивидуальности

		продукт востребован	конкурента. 2. Недостатки: отсутствие индивидуальности
Стратегия «следующего за лидером»: имитатор	Что – то дублирует у лидера, но сохраняет различия в ценах, рекламе и т.д.		
Стратегия «следующего за лидером»: приспособленец	Обычно видоизменяет или улучшает продукцию лидера		

Результативность деятельности системы продаж зависит от места и роли, деловой репутации страховщика на страховом рынке, его финансовой устойчивости, платежеспособности и динамичности развития, качества страховых продуктов и выполнения обязательств по ним, эффективности системы управления. В тоже время успех стратегического развития страховой компании в определенной степени зависит от ее системы продаж, предусматривающей использование различных каналов продаж для реализации конкретным группам страхователей соответствующих страховых продуктов. В частности, агентская сеть страховщика: условия и результативность ее функционирования решающим образом определяет стабильность, темпы развития и общую эффективность деятельности страховой предпринимательской структуры.

Страховая компания должна быть готова к созданию собственной агентской сети как структурному подразделению, сложной подсистемы с самостоятельными элементами, каждый из которых находится между внешней и внутренней средой организации, является относительно свободным, что затрудняет управление агентами. Компания должна объективно оценить свои возможности и уровень изменений, которые произойдут во всей компании в связи с образованием агентской сети, которая является специфическим структурным подразделением, имеющим свою организационную структуру, руководителей, задачи; результаты ее деятельности оказывают существенное влияние на успех компании, но зависят от эффективности управления ею.

Литература

1. Тулинов В.В., Горин В.С. Страхование и управление риском. Терминологический словарь. М.: "Наука", 2000.
2. Страховой бизнес: Словарь-справочник / Р.Т.Юлдашев, М.: «Анкил», 2005 – с.803.
3. А.А. Томсон, мл., А. Дж. Стриклен III. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: Учебник для вузов. Пер. с 9-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XX, 412 с.
4. Ансофф, И. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 1989. - 303 с.
5. Веснин В.Р. Стратегическое управление: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 328 с.
6. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 206 с.
7. Гвозденко А. А. Основы страхования: Учебник – М.: Финансы и

6. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарика, 1998. – 206 с.
7. Гвозденко А. А. Основы страхования: Учебник.–М.:Финансы и статистика,2001. – 304 с
8. Менеджмент организаций. Учебное пособие. Румянцева З. П., Самоматин Н. А. Акбердин Р. З. и др. – М.: ИНФРА – М, 1996. – 432 с.
9. Мескон М.Х. , Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ.-М.:Дело, 2000. – 704с.
10. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсии по джунглям стратегического менеджмента. — СПб: Издательство «Питер», 2001. – 336 с.
11. Основы менеджмента: учебное пособие / Л. В. Плахова, Т. М. Анурина, С. А. Легостаева и др. – М.: КНОРУС, 2007. – 496 с.
12. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / В. М. Архипов, А. М. Попович.– М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 288 с.
13. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. – 7-е изд., испр. и доп. М.: Дело, 2005. – 448 с.
14. Васильева О. Стимул к труду: точное попадание // Справочник по управлению персоналом. – 2009. - № 3. – С. 59-64.
15. Грызенкова Ю. В., Шарифьянова З.Ф. Проблемы формирования конкурентных стратегий страховых организаций // Управление в страховой компании. – 2007. - №3.
16. Краснов В. Ю. Классификация страховых посредников // Страховое дело. – 2007.-№8.-С. 26-28.
17. Левант Н. А. Способы продаж в личном страховании//Финансы. – 2004.- №7.- С.48-52.
18. Николенко Н.П. Проблемы формирования конкурентных стратегий развития страховых организаций // Управление в страховой компании. – 2008. - №2
19. Пенюгалова А. В., Пенбгалова Л. А. Практические аспекты выходы страховых компаний на региональный рынок страхования физических лиц // Страховое дело. – 2009. - №4.- С. 56-64.
20. Саркизов С. Особенности менеджмента агентской сети страховой компании // Страховое дело.-2004.-№11.-с. 17-21.
21. Шварёв А.Ю. Инновационный подход к понятию «система продаж» страховой компании»// Финансы. – 2007. -№8.- С. 48-51.
22. Шихов А. К., Шихов А. А. Об определении эффективности системы продаж и деятельности страховой компании// Страховое дело. – 2008.- №5.- С.28-46.
23. Деревицкий А. Организация и управление агентскими сетями//http://www.dere.com.ua/library/derevit/agent_nets.shtml
24. Зайцева Ю.Профессионалы «под ключ» // Справочник по управлению персоналом. – 2010. - №2. – С.81-87.
25. Пашук А. Сеть для мелкой рыбы <http://finansmag.ru/5714>
26. Развитие каналов продаж страховой компании <http://nnikolenko.com/index.php?art=21>
27. Стратегия страховой компании и ее воплощение //http://www.at-consulting.ru/company/spec/2007/04/13/spec_30.html
28. Свою жизнь страхует только 1% россиян //http://wciom.ru
29. Три метода построения профессиональной агентской сети в страховании //http://www.ellinsurance.ru/AllDocs/OMIN

28. Свою жизнь страхует только 1% россиян //http://wciom.ru
29. Три метода построения профессиональной агентской сети в страховании //http://www.allinsurance.ru/AllDocs/OMIN-7NKDPB230109759
30. <http://www.insur-info.ru/>

Содержание

Предисловие	3
Авторский коллектив	14
Глава 1. Менеджерияльная революция на российских предприятиях: предпосылки и императивы	16
1.1 Неэффективность предприятий – неэффективность экономики и общества	16
1.2 Структуризация поля сил, влияющих на деятельность предприятия	18
1.3 Проблемы гармонизации действий участников	20
1.4 Пятый элемент	23
1.5 Стратегический процесс как инструмент выявления интересов предприятия	26
1.6 Императивы менеджмента 2020	28
1.7 На пути к системному управлению предприятием	30
Глава 2. Модернизация как особый инструмент экономического скачка	34
2.1 Характеристики и возможности модернизации	34
2.2 Тенденции и перспективы российской экономики	40
2.3 Проблемы выработки концепции реальной модернизации	45
2.4 Глобализация – главный исторический шанс для российской модернизации	47
Глава 3. Экономические интересы и роль государства в их реализации в условиях модернизации национальной экономики	52
3.1 Структура системы экономических интересов общества в рыночной экономике	52
3.2 Национальные экономические интересы как приоритет в программе модернизации национальной экономики	82
3.3 Государственная собственность бюрократии (вместо заключения).	88
Глава 4. Трансформация социально-экономической системы России: теория и практика	96
4.1 Понятие, сущность и содержание трансформации социально-экономической системы в современной экономической науке	96
4.2 Исследование трансформационных изменений социально-экономической системы России	106
4.3 Тенденции и направления трансформации социально-экономической системы России	119
Глава 5. Модернизация промышленности: проблемы и	

4.3	<u>Тенденции и направления трансформации социально-экономической системы России</u>	119
	<u>Глава 5. Модернизация промышленности: проблемы и перспективы</u>	129
5.1	<u>Промышленность в современной экономике</u>	129
5.2	<u>Структурная динамика российской промышленности</u>	130
5.3	<u>Какая промышленность нужна России?</u>	132
5.4	<u>Новая промышленная парадигма</u>	136
5.5	<u>Производственная инфраструктура промышленности</u>	145
5.6	<u>Социальная инфраструктура промышленности</u>	151
5.7	<u>Экономико-экологические факторы промышленного природопользования</u>	153
	<u>Глава 6. Моделирование механизмов разработки и реализации концепции промышленной политики</u>	161
6.1	<u>Структурное и институциональное состояние российской экономики</u>	161
6.2	<u>Долгосрочные структурные проблемы развития промышленности России</u>	173
6.3	<u>Основные направления реализации промышленной политики</u>	181
	<u>Глава 7. Динамика институциональной среды: риск нежелательных изменений экономических институтов</u>	188
7.1	<u>Виды изменчивости характеристик функционирования экономических институтов</u>	189
7.2	<u>Риск нежелательного применения экономических институтов</u>	192
7.3	<u>Риск приобретения институтом «неимоверных» функций (риск экзаптации институтов)</u>	197
7.4	<u>Риск перерождения институтов: мутация и мимикрия</u>	200
7.5	<u>Анализ риска негативной деформации экономических институтов</u>	202
	<u>Глава 8. Институционализация инновационной среды интернет-формата</u>	206
8.1	<u>Инновационная реинкарнация общечеловеческих ценностей</u>	207
8.2	<u>Формирование экономических отношений в интернет-формате</u>	211
8.3	<u>Институционализация экономических отношений интернет-формата</u>	218
8.4	<u>Трансформация социально-экономических отношений под воздействием инновационной среды</u>	233
	<u>Глава 9. Валютный курс и реализация интересов субъектов внешнеэкономической деятельности</u>	243

<u>воздействием инновационной среды</u>	255
Глава 9. <u>Валютный курс и реализация интересов субъектов внешнеэкономической деятельности</u>	243
9.1 <u>Рыночный валютный курс и паритет покупательной способности</u>	245
9.2 <u>Валютный курс и интересы субъектов внешнеэкономической деятельности</u>	249
9.3 <u>Паритет покупательной способности и рейтинги стран членов ЕС</u>	257
9.4 <u>Валютный индекс как индикатор условий внешнеэкономической деятельности</u>	264
Глава 10. <u>Совершенствование бюджетно-налогового и таможенно-тарифного регулирования в период модернизации экономики</u>	279
10.1 <u>Налоги как механизм воздействия на инвестиции и инновации</u>	279
10.2 <u>Таможенно-тарифные аспекты интеграции российской экономики в глобальное инновационное пространство</u>	291
10.3 <u>Проблемы налогового федерализма в период модернизации и пути их решения</u>	300
10.4 <u>Бюджетно-налоговая поддержка инновационного развития региона</u>	305
Глава 11. <u>Финансирование расходов на оказание государственных (муниципальных) услуг и оценка их эффективности</u>	314
11.1 <u>Анализ системы финансирования социально-значимых расходов на местном уровне в свете закона 83-ФЗ</u>	315
11.2 <u>Технология системы учета начислений и фактов оплаты как основа для создания государственной информационной системы о государственных и муниципальных платежах</u>	331
11.3 <u>Реализация приказа Минфина России от 21.07.2011 г. №86н «порядок предоставления информации государственным (муниципальным) учреждением, её размещения на официальном сайте в сети интернет и ведения указанного сайта»</u>	340
11.4 <u>Методологические подходы к оценке эффективности расходов на оказание государственных (муниципальных) услуг</u>	343
Глава 12. <u>Стратегия финансового оздоровления учреждений санаторно-курортной сферы в условиях инновационной экономики</u>	364
12.1 <u>Развитие взглядов на финансовое оздоровление как основу антикризисного управления финансами организации</u>	364
12.2 <u>Комплексная оценка финансового состояния как инструмент принятия управленческих решений в санаторно-курортных учреждениях</u>	372
12.3 <u>Стратегия финансового оздоровления санаторно-курортных учреждений – основа принятия управленческих решений в условиях инновационной экономики</u>	377
Глава 13. <u>Агентская сеть как основа стратегического развития страховой компании</u>	388
13.1 <u>Анализ страхового рынка</u>	388

Глава 13. <u>Агентская сеть как основа стратегического развития страховой компании</u>	388
13.1 <u>Анализ страхового рынка</u>	388
13.2 <u>Система продаж страховых компаний</u>	395
13.3 <u>Агентская сеть страховых компаний</u>	403
13.4 <u>Стратегия страховой компании</u>	412

Научное издание

Потенциал и перспективы экономического развития
России в условиях модернизации

Монография

под редакцией
Г.Б. Клейнера, О.Ю. Мамедова,
В.В. Сорокожердьева

Ответственный редактор В.В. Сорокожердьев

Дизайн обложки А.В. Зубенко

Подписано в печать – 11.05.2012
Сдано в производство – 16.05.2012
Формат бум. 60*84
усл. печ. 27,7
Заказ № 185 тираж 500 экз.
Отпечатано: ООО «Вика-Принт»
г. Краснодар, ул. Старокубанская, 2

