

ISSN 2220-9387



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИКИ** ИНСТИТУТ
International Institute of Economics and Law **И ПРАВА**

Вестник

Международного института экономики и права

№ 3(8)

Июль – сентябрь 2012



Вестник Международного института экономики и права

Научно-аналитический журнал

Издается с декабря 2010 г.
Выходит один раз в три месяца

№ 3 (8)
Июль – сентябрь 2012 г.

Москва

Учредитель

Международный институт экономики и права

Редакционный совет

Председатель Ф.Л. Шаров

А.В. Косевич, Г.П. Журавлева, А.И. Косарев, Н.П. Фигурнова,

Оле Хассельбальк (Дания), Л. Липкова (Словакия),

Хань Лихуа (Китай), С. Мраз (Словакия)

Редакционная коллегия

Главный редактор Б.Г. Дякин

В.Т. Агаев, Н.И. Гавриленко, М.В. Гладкова (*зам. главного редактора*),

Е.П. Жарковская, Т.В. Карпенкова, В.О. Кожина, И.Л. Корнеева,

А.В. Косевич, В.В. Лазарев, А.Я. Марков, С.С. Матвеевский,

В.М. Обухов, Т.Г. Философова, И.В. Хамалинский

Отв. секретарь И.В. Николаева

Редакторы И.В. Пушкина, В.И. Письменный

Корректор Г.В. Платова

Компьютерная верстка Т.А. Поверина

Позиция редакции может не совпадать с мнением авторов.

Перепечатка материалов возможна только по согласованию с редакцией.

Содружеству независимых стран (СНГ) – 20 лет

Журавлева Г.П.	Социально-экономическое развитие Содружества Независимых Государств.....	5
Азанов Б.К.	Научное обоснование и разработка рекомендации по решению проблем в торгово- экономических отношениях Российского государства со странами СНГ.....	19
Стецюк П.А.	Проблемы и перспективы развития земельного ипотечного кредитования на Украине.....	32
Цыхмистро С.И.	Влияние информационных монополий на развитие государства.....	38
Накипова Г.Е	Пути повышения конкурентоспособности АПК Казахстана.....	44

Информация и модернизация российской экономики

Прокофьев Н.Н.	Модернизация экономики России: проблемы и перспективы.....	53
Урбан О.А.	Проблемы институциональной трансформации в монопродуктовом регионе.....	61
Гладкова М.В.	Модернизация жилищной сферы как необходимость создания комфортной среды жизнедеятельности человека.....	73
Артамонова Я.С.	Информационные угрозы и экономическая стабильность системы.....	83
Ахмадуллина И.Д.	Использование адаптивных моделей для прогнозирования таможенных платежей.....	87
Зезюлин В.И.	Российское предпринимательство и возможности сетевого маркетинга.....	93

Инновационная экономика России и зарубежных стран

Мифтахова Э.Р., Алексеева О.С.	Перспективы становления инновационной экономики в России.....	98
Чайковская Л.А., Мамрукова О.И.	Налоговое регулирование как эффективное средство развития инновационной экономики....	103

Копеин А.В.	Инновационный путь развития промышленности региона ресурсного типа.....	130
Сафонова Н.А., Безденежных В.М.	Особенности и параметры организации инновационной деятельности на уровне предприятия.....	142
Dobiegała-Korona B, Krzepicka A.	Value based management: a modern and practical method.....	152
Банки и банковская система		
Жарковская Е.П.	Банковская система России перед экономическими вызовами.....	161
Матвеевский С.С.	Особенности управления кредитными рисками в российских коммерческих банках (на примере ОАО «Банк Москвы»).....	167
Шихатов П.И.	Внедрение, применение и признание Международных стандартов финансовой отчетности в России.....	171
Annotations.....		178
Сведения об авторах.....		187
Условия публикации.....		190

СОДРУЖЕСТВУ НЕЗАВИСИМЫХ СТРАН (СНГ) – 20 ЛЕТ

Социально-экономическое развитие Содружества Независимых Государств (СНГ)

Г.П. Журавлева

Проанализированы мировые рейтинги социально-экономического развития стран-членов СНГ. Показано, по каким причинам эти страны разнятся по уровню развития, почему они имеют небольшое количество точек соприкосновения. Отмечено, что как только Россия перешла на рыночные цены на газ, поставляемый партнерам по СНГ, Содружество лишилось одного из объединяющих факторов – низких цен на газ и нефть. Сделан вывод, что в условиях новой экономической реальности Россия должна использовать все шансы, чтобы быть государством-лидером в составе СНГ и ЕвразЭС.

Ключевые слова: Содружество Независимых Государств, СНГ, социально-экономическое развитие стран СНГ, возрождение России, индекс глобальной конкурентоспособности, индекс экономики знаний, индекс развития человеческого потенциала, всемирный рейтинг счастья, индекс качества жизни, рейтинг слабости государств, рейтинг стран СНГ.

Содружество Независимых Государств (СНГ) представляет собой международную региональную организацию, созданную на основе международного договора рядом стран на территории бывшего СССР и призванную регулировать отношения сотрудничества между этими странами.

СНГ было основано главами БССР, РСФСР и Украины путем подписания 8 декабря 1991 г. в Вискулях (Беловежская Пуща) под Брестом (Беларусь) «Соглашения о создании Содружества Независимых Государств», получившего краткое наименование «Беловежское соглашение». В этом документе подчеркивалось, что Советский Союз (СССР) прекращал свое существование как субъект международного права. Но, учитывая историческую общность народов, проживающих на этой территории, тесные связи (культурные, экономические и др.), стремление к демократическому правовому государству, желание развивать свои отношения на основе взаимного признания и уважения государственного суверенитета бывших союзных республик, стороны договорились об образовании Содружества Независимых Государств.

10 декабря 1991 г. соглашение было ратифицировано Верховными Советами Белоруссии и Украины, 12 декабря – Верховным Советом России, нарушая статью 104 Конституции РСФСР, согласно которой ратификация такого документа находилась в компетенции только Съезда народных депутатов России.

21 декабря 1991 г. была подписана Алма-Атинская декларация главами 11 бывших союзных республик – Азербайджана, Армении, Белоруссии, Казахстана, Киргизии, Молдавии, России, Таджикистана, Туркменистана, Узбекистана и Украины, в которой излагались цели и принципы СНГ. Этот доку-

мент завершил процесс преобразования бывших республик СССР в суверенные государства. Последними государствами, ратифицировавшими Алма-Атинскую декларацию, были Азербайджан (24.09.1993), Молдавия (08.04.1994), в 1993 г. действительным членом стала Грузия, которая в 2008 г. вышла из Содружества.

На пространстве СНГ сформировалось несколько организаций с более конкретными общими целями и проблемами:

- Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ), в которую вошли Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан;
- Евразийское экономическое сообщество (ЕвразЭС) – Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан;
- Центральное-азиатское сотрудничество (ЦАС) – Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан (упразднено фактически 06.10.2005);
- Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) – Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан, КНР;
- Единое экономическое пространство (ЕЭП) – Беларусь, Казахстан, Россия;
- другие договоренности.

Почти во всех этих организациях Россия де-факто выступает в роли лидирующей силы.

Двадцатилетие существования СНГ свидетельствует о наличии ряда противоречий и проблем между странами–членами Содружества, и все-таки при решении задач коренного улучшения социально-экономической ситуации в стране, альтернативы инновационному пути развития экономик этих стран нет.

Инновации немыслимы без конкуренции, создание конкурентной среды и благоприятного инвестиционного климата представляется одним из важнейших условий инновационного развития. Одним из авторитетных международных рейтингов конкурентоспособности, учитывающих инновационные факторы развития, является индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) Всемирного экономического форума (World Economic Forum). В него интегрирована концепция стадий конкурентного развития стран М. Портера. Согласно данному подходу, на первой стадии развития (факторо-ориентированной) экономический рост зависит от базовых факторов (инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здравоохранение, начальное образование), а страны конкурируют за счет обеспеченности ресурсами (в основном неквалифицированной рабочей силы и природными ископаемыми). На следующей стадии конкурентоспособность определяется эффективностью использования имеющихся факторов (уровень высшего образования, эффективность товарных рынков и рынков труда, развитость финансового рынка, технологическая готовность, размеры рынка). При

переходе стран на третью стадию, зависящую от инноваций, конкуренция осуществляется за счет новых технологий и уникальной продукции.

Важнейшими факторами инноваций согласно подходу Всемирного экономического форума являются: качество научно-исследовательских институтов, расходы компаний на исследования и разработки, университетско-производственное научное сотрудничество, квалификация ученых и инженеров, количество патентов, защита интеллектуальной собственности, развитие информационно-коммуникационных технологий.

Положение стран-членов СНГ в этом процессе характеризует Индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, охватывающий анализ экономики 142 стран мира (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности стран СНГ, 2011–2012 гг.

Страны	Индекс глобальной конкурентоспособности, 2011–2012 гг.			Индекс глобальной конкурентоспособности, 2010–2011 гг.	Изменение позиций, 2010–2011 гг.
	Рейтинг среди стран СНГ	Рейтинг среди стран мира	Оценка	Рейтинг (место)	
Азербайджан	1	55	4,31	57	2
Россия	2	66	4,21	63	-3
Казахстан	3	72	4,18	72	0
Украина	4	82	4,0	89	7
Армения	5	92	3,89	98	6
Молдова	6	93	3,89	94	1
Таджикистан	7	105	3,77	116	11
Кыргызстан	8	126	3,45	121	-5

Источник: Таблица составлена по данным рейтинга глобальной конкурентоспособности в 2011–2012 гг. Режим доступа: <http://ratings/global-competitiveness-index/info>

В настоящей таблице индекс глобальной конкуренции составлен из 113 переменных, которые объединены в 12 контрольных показателей, характеризующих национальную конкурентоспособность стран, находящихся на разных уровнях развития:

1. качество институтов;
2. инфраструктура;
3. макроэкономическая стабильность;
4. здоровье и начальное образование;
5. высшее образование и профессиональная подготовка;

6. эффективность рынков товаров и услуг;
7. эффективность рынка труда;
8. развитость финансового рынка;
9. уровень технологического развития;
10. размер внутреннего рынка;
11. конкурентоспособность компаний;
12. инновационный потенциал.

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что конкурентоспособность у стран–членов СНГ различна. Среди них лучшие показатели – у Азербайджана (55-е место, индекс 4), причем за год он улучшил свое положение в мире на 2 позиции, повысив свою конкурентоспособность; а также у России (66-е место, индекс 4,21), но Россия снизила за год свою конкурентоспособность на 3 позиции. Худшие результаты среди стран СНГ – у Кыргызстана (126-е место, индекс 3,45) и Таджикистана (105-е место, индекс 3,77), при этом конкурентоспособность Таджикистана возросла (на 11 позиций), а Кыргызстана упала (на 5 позиций).

Готовность страны к переходу на модель развития, основанную на инновациях и знаниях, определяет также международный индекс экономики знаний. Он был разработан в 2004 г. группой Всемирного банка в рамках специальной программы «Знания для развития» для оценки способности стран создавать, принимать и распространять знания. Методология оценки продвижения стран к экономике знаний предлагает подсчет двух сводных индикаторов – индекса экономики знаний и индекса знаний.

Индекс экономики знаний – комплексный показатель, характеризующий уровень развития экономики, основанной на знаниях, в странах и регионах мира. Этот показатель помогает оценить эффективность использования страной знаний в целях ее экономического и общественного развития.

Индекс знаний – также комплексный показатель, но для оценки способности страны создавать, принимать и распространять знания. Характеризует потенциал страны или региона по отношению к экономике знаний.

Индекс экономики знаний включает анализ 109 структурных и качественных показателей, объединенных в 4 группы:

- индекс экономического и институционального режима – условия, в которых развиваются экономика и общество в целом, экономическая и правовая среда, качество регулирования и развитие бизнеса и частной инициативы, способность к эффективному использованию существующего и созданию нового знания;
- индекс образования – уровень образованности населения и наличия у него устойчивых навыков создания, распространения и использования знаний, грамотность взрослого населения, оценка и характеристика учащихся, объединенных в группы по возрасту, и т.д.;
- индекс инноваций – уровень развития национальной инновационной системы – количество инновационных компаний, исследовательских

центров, университетов, различных объединений и организаций, которые воспринимают и адаптируют глобальное знание для местных нужд, создающих новое знание, новые технологии, количество научных работников, число патентов, число и тираж научных журналов и книг;

- индекс информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) – уровень развития информационной и коммуникационной инфраструктуры, которая способствует эффективному распространению и переработке информации (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Индекс экономики знаний и его показатели в странах–членах СНГ,
2008–2009 гг. (отчет Всемирного банка, июль, 2009)**

Рейтинг среди стран СНГ	Рейтинг среди стран мира	Страна	Индекс экономики знания	Индекс знаний	Институциональный режим	Инновации	Образование	ИКТ
1	51	Украина	6,00	6,58	4,27	5,83	8,15	5,77
2	56	Армения	5,65	5,37	6,48	6,25	6,36	3,52
3	60	Россия	5,55	6,82	1,76	6,88	7,19	6,38
4	69	Грузия	5,21	5,15	5,36	5,22	6,46	3,78
5	71	Молдова	5,07	5,30	4,38	4,79	6,05	5,08
6	72	Казахстан	5,05	5,17	4,70	3,68	7,07	4,76
7	73	Беларусь	4,93	6,19	1,15	5,79	8,02	4,47
8	84	Кыргызстан	4,29	4,23	4,49	2,93	6,35	3,40
9	97	Азербайджан	3,83	4,05	3,18	3,64	5,01	3,49
10	104	Узбекистан	3,25	3,95	1,13	3,35	6,15	2,35
11	106	Таджикистан	3,22	3,33	2,88	2,01	5,53	2,46
Для сравнения:								
	1	Дания	9,52	9,49	9,61	9,49	9,78	9,2
	9	США	9,02	9,02	9,04	9,47	8,74	8,83
	81	Китай	4,47	4,66	3,90	5,44	4,20	4,33
Показатели по регионам								
	1	Западная Европа	8,76	8,78	8,71	9,27	8,29	8,87
	2	Страны «Большой семерки»	8,72	8,91	8,15	9,19	8,75	8,80
	3	Восточная и Центральная Азия	6,45	6,69	5,71	6,99	6,62	6,46
	5	Все страны	5,95	6,19	5,21	8,11	4,24	6,22
	7	Латинская Америка	5,21	5,37	4,71	5,80	5,05	5,27

Источник: Таблица составлена по рейтингу экономики знаний – 2010. Режим доступа: <http://ratings/knowledge-economy-index>

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что стран–члены СНГ занимают с 51-го по 106-е места в рейтинге экономики знаний, причем лучшие показатели – у Украины (51-е место, индекс 6,0), Армении (56-е место, индекс 5,65), России (60-е место, индекс 5,55). Наименее развитыми оказались Узбекистан (104-е место, индекс 3,25) и Таджикистан (106-е место, индекс 3,22) – их показатели оказались ниже средних в сравнении со странами мира в целом и странами Латинской Америки в частности.

Правительства стран–членов СНГ помимо специфических мер по поддержке инноваций, образования, ИТ-индустрии могут оказывать общее воздействие на производителей путем поддержания открытой и однородной конкурентной среды на национальном рынке, чтобы обеспечить развитие экономики знаний.

В большинстве стран СНГ еще в 1998 г. был официально провозглашен инновационный путь развития. Но, несмотря на неоднократные объявления властями разного рода программ инновационного развития, не все страны стали на путь технического и технологического обновления экономики. Например, в Украине до сих пор нет такой национальной модели, которая была бы воспринята и обществом, и бизнесом для ее последовательного воплощения в жизнь.

Об имеющихся возможностях для инновационного пути развития стран–членов СНГ свидетельствует еще один авторитетный индекс – индекс развития человеческого потенциала. Он ежегодно рассчитывается экспертами Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) совместно с группой независимых международных экспертов.

На смену «классической» теории экономического развития, которая базировалась на показателе валового национального продукта (ВНП), когда человека рассматривали только в качестве движущей силы экономического развития, а экономический рост провозглашали главной целью общественного прогресса, пришла концепция человеческого развития.

Согласно этой концепции, развитие человека является процессом расширения спектра выбора – жить долгой и здоровой жизнью, получить образование, иметь достойный уровень жизни, иметь политическую свободу, гарантированные права и самоуважение. Данная концепция ориентирована на повышение качества жизни человека, расширение и совершенствование его возможностей во всех областях, при этом ключевыми принципами являются: социальная справедливость, устойчивость и уважение к правам человека.

Развитие человека имеет три компонента:

- благосостояние – расширение реальных свобод человека;
- расширение прав и возможностей человека действовать и получать ценные результаты;
- социальная справедливость, ее повышение, обеспечение устойчивости результатов во времени, уважение прав человека и других целей общества.

Данный индекс был разработан пакистанским экономистом Махбубом уль-Хаком. Он считал, что общественное развитие следует оценивать не

только по национальному доходу (НД), но также по достижениям в области здоровья и образования, которые поддаются измерению в большинстве стран. ИРЧП – это совокупный показатель уровня развития человека в той или иной стране. Иногда его используют в качестве синонимов «качество жизни», «уровень жизни». Он измеряет достижение страны по трем основным направлениям, для которых оцениваются свои индексы:

- индекс ожидаемой продолжительности жизни – здоровье и долголетие (показатель средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении);
- индекс образования – доступ к образованию, измеряемый средней ожидаемой продолжительностью обучения детей школьного возраста и взрослого населения;
- индекс валового национального дохода – достойный уровень жизни, измеряемый величиной ВНД на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности (ППС).

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) стран–членов СНГ за 2010 г. составлен по данным Индекса развития ИРЧП стран мира 2010 г., охватывающего 169 государств (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

**Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)
стран–членов СНГ, 2010 г.**

I. 1–42 позиции занимают страны с очень высоким уровнем ИРЧП. В этой группе страны–члены СНГ отсутствуют.

II. 43–85 позиции занимают страны с высоким уровнем ИРЧП.

Рейтинг среди стран–членов СНГ	Рейтинг среди стран мира	Страна	ИРЧП
1	61	Беларусь	0,732
2	65	Россия	0,719
3	66	Казахстан	0,714
4	67	Азербайджан	0,713
5	69	Украина	0,71
6	74	Грузия	0,698
7	76	Армения	0,695

III. 86–127 позиции занимают страны со средним уровнем ИРЧП.

8	87	Туркменистан	0,669
9	99	Молдова	0,623
10	102	Узбекистан	0,617
11	109	Кыргызстан	0,598
12	112	Таджикистан	0,580

IV. 128–169 позиции занимают страны с низким уровнем ИРЧП, среди них нет стран–членов СНГ.

Согласно данным табл. 3, первенство на постсоветском пространстве (без прибалтийских стран) принадлежит Беларуси (1-е место) и России

(2-е место), худшие возможности имеют Кыргызстан (11-е место) и Таджикистан (12-е, последнее, место). Отрадно, что все страны–члены СНГ занимают позиции среди стран с высоким и средним уровнем ИРЧП. Следовательно, они обладают возможностями более быстрого формирования новой модели социально-экономического развития, использования инновационного пути дальнейшего развития.

Очень важным для характеристики социально-экономического развития стран мира, в том числе и стран–членов СНГ, является Всемирный индекс счастья. Он показывает эффективность использования и сложения природных богатств в счастливую жизнь своих граждан. При его расчете используются три показателя: воздействие человека на природу (экологический след), продолжительность жизни и удовлетворенность жизнью.

Интересно отметить, что чем больше индекс счастья, тем страна затрачивает меньше средств (ресурсов) для обеспечения благополучной жизни своего населения. Например, для того чтобы граждане США были удовлетворены своей жизнью, необходимо огромное количество ресурсов, соответственно – это развитая страна имеет низкий всемирный индекс счастья (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Рейтинг стран СНГ в порядке уменьшения Всемирного рейтинга счастья, 2009 г.

Рейтинг среди стран СНГ	Среди стран мира	Страна	Индекс счастья
1	32	Молдова	54,08
2	34	Таджикистан	53,48
3	45	Узбекистан	50,07
4	48	Армения	48,28
5	61	Киргизия	47,09
6	72	Грузия	43,60
7	85	Азербайджан	41,21
8	91	Казахстан	38,54
9	95	Украина	38,07
10	104	Беларусь	35,67
11	108	Россия	34,47
Для сравнения:			
	1	Коста-Рика	76,12
	20	Китай	57,11
	35	Индия	53,03
	51	Германия	48,07
	74	Великобритания	43,31
	75	Япония	43,25
	106	Монголия	34,95
	114	США	30,73
	143	Зимбабве	16,59

Источник: Таблица составлена по данным Всемирного индекса счастья. Режим доступа: priroda.su/item/1579

Данные табл. 4 показывают, что самый высокий индекс счастья среди 143 стран мира в 2009 г. имела Коста-Рика (76,12) и самый низкий – Зимбабве (16,59); среди стран–членов СНГ самый высокий – Молдова (54,08), самый низкий – Россия (34, 47). Тот факт, что в России самый низкий индекс счастья, свидетельствует о том, что эффективность использования природных ресурсов для счастья своих граждан чрезвычайно низка. Правительству России необходимо особо обратить внимание на этот индекс.

В формирующейся новой модели экономики основным фактором социально-экономического развития становится человек. В связи с этим приоритетной, первостепенной целью долгосрочного социально-экономического развития в период ее становления правильнее было бы считать улучшение качества жизни человека.

Качество жизни – это система показателей, характеризующих степень реализации жизненных стратегий людей, полноту удовлетворения всего комплекса их потребностей и интересов.

Улучшение качества жизни – это увеличение возможностей людей решать свои проблемы, добиваться личного успеха и индивидуального счастья. Компонентами качества жизни являются и образ жизни, и уровень жизни (благополучие), и окружающая среда, и уровень культуры, и личная и национальная безопасность, и наличие политических и экономических свобод, и удовлетворенность не только своей личной жизнью, но и положением в стране и мире, которое отражается на самочувствии людей. Поэтому «качество жизни» – чрезвычайно широкое, многоаспектное и многогранное понятие, несравненно более широкое, чем «уровень жизни» и «уровень благополучия». Оно охватывает все сферы общества: трудовую жизнь, сферу развития способностей, семейную жизнь, быт и поддержание здоровья, жизнь нетрудоспособных, досуг, жизнь в экстремальных экономических ситуациях, заботу о будущем и т.д.

Качество жизни зависит как от уровня социально-экономического развития страны, так и от самого человека, ибо и небогатый человек может обеспечить своим трудом более высокое качество жизни за счет чистоты, порядка, рационального ведения домашнего хозяйства, постоянного повышения своей квалификации, знаний, умения выгодно продать свою рабочую силу. Следовательно, качество жизни имеет две стороны: объективную и субъективную.

Каждое сообщество разрабатывает это понятие самостоятельно, исходя из своих взглядов. Во многих странах идея качества жизни объявлена национальной идеей.

Существуют два подхода к познанию качества жизни: интегральный и частный. Интегральный подход использует объективные оценки на основе официальных статистических данных и субъективные оценки на основе мнения населения (разного рода опросы). Индекс качества жизни, разработанный компанией *Economist Intelligence Unit*, основывается на методологии, которая

связывает результаты исследований по субъективной оценке жизни в странах с объективными детерминантами качества жизни в этих странах. Для определения оценки страны используются следующие 9 факторов качества жизни:

- здоровье, ожидаемая продолжительность жизни в годах;
- семейная жизнь, уровень разводов (на 1 тыс. человек);
- общественная жизнь, уровень посещаемости церкви или профсоюзного членства;
- материальное благополучие, ВВП на душу населения, паритет покупательной способности;
- политическая стабильность и безопасность (по рейтингам);
- климат и география, широта для различения холодных и жарких климатов;
- гарантии работы, уровень безработицы;
- политическая свобода;
- тендерное равенство, которое определяется путем деления средней зарплаты мужчин на среднюю зарплату женщин (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

**Индекс качества жизни от *Economist Intelligence Unit*
в странах–членах СНГ, 2005 г.**

Место по странам СНГ	Место по странам мира	Страна	Оценка по качеству жизни
1	85	Армения	5,422
2	86	Азербайджан	5,377
3	87	Грузия	5,365
4	96	Казахстан	5,082
5	98	Украина	5,032
6	99	Молдавия	5,009
7	100	Белоруссия	4,978
8	102	Туркмения	4,87
9	103	Киргизия	4,846
10	105	Россия	4,796
11	106	Узбекистан	4,767
12	107	Таджикистан	4,754
Для сравнения:			
	1	Ирландия	8,333
	13	США	7,615
	21	Китайская Республика	7,259
	26	Германия	7,048
	111	Зимбабве	3,892

Источник: Таблица составлена по Индексу качества жизни – 2005. Режим доступа: <http://ru.vvikipedia.drg>

Данные табл. 5 свидетельствуют о том, что самый высокий уровень качества жизни среди стран СНГ имеет Армения (5,422), он далек от качества жизни Ирландии (8,333), которая находится на 1-м месте среди стран мира, США (13-е место, индекс 7,615) и даже Китая (26-е место, индекс 7,259), но также далек и от самого низкого качества жизни в Зимбабве, занимающей последнее место (111-е) в данном рейтинге. К сожалению, последние 3 места по качеству жизни среди стран СНГ занимают Россия (индекс 4,796), Узбекистан (индекс 4,767) и Таджикистан (индекс 4,754).

Качество жизни людей во многом зависит от величины валового национального дохода (ВНД) на душу населения.

Валовой национальный доход – это совокупная ценность всех товаров и услуг, произведенных в течение года на территории государства (т.е. ВВП), плюс доходы, полученные гражданами из-за рубежа, минус доходы, вывезенные из страны иностранцами. ВНД на душу населения – это ВНД, разделенный на численность населения страны. Этот показатель является приблизительной мерой благосостояния народа страны, ибо не показывает, насколько равномерно распределяются доходы между гражданами страны, и не учитывает неоплачиваемую работу в домашнем хозяйстве, ущерб, наносимый производством природным ресурсам и окружающей среде, игнорирует ценность свободного времени для человека и т.д.

В рейтинге национального дохода на душу населения, исчисляемого ежегодно Всемирным банком, выделяются страны с высоким уровнем дохода на душу населения (от 12 196 долл. и выше), с уровнем дохода выше среднего (от 3946 до 12 195 долл.), с уровнем дохода ниже среднего (от 996 до 3945 долл.) и страны с низким уровнем дохода на душу населения (ниже 995 долл.) (табл. 6).

Т а б л и ц а 6

Рейтинг стран–членов СНГ по размеру валового национального дохода (ВНД) на душу населения, 2009–2010 гг.

Рейтинг среди стран СНГ	Рейтинг среди стран мира	Страна	ВНД (долл.) на душу населения
1	2	3	4
Страны со средним уровнем дохода на душу населения (выше среднего)			
1	76	Российская Федерация	9370
2	90	Казахстан	6740
3	100	Беларусь	5540
4	107	Азербайджан	4840
Страны со средним уровнем дохода на душу населения (ниже среднего)			
5	126	Туркменистан	3420
6	131	Армения	3100

1	2	3	4
7	135	Украина	2800
8	139	Грузия	2530
9	156	Молдова	1590
10	166	Узбекистан	1100
Страны с низким уровнем дохода на душу населения			
11	178	Киргизия	8700
12	182	Таджикистан	7000
Для сравнения:			
	1	Монако	203 900
	17	США	47 240
	27	Германия	42 560
	213	Бурунди	150

Данные табл. 6 показывают, что в России самый высокий уровень дохода на душу населения (9370 долл.) среди стран СНГ, в мире, к сожалению, она занимает лишь 76-е место из 213 стран мира и чрезвычайно далека от Монако (203 900 долл.), занимающей 1-е место в мировой экономике, США (47 240 долл.) и Германии (42 560 долл.). К странам с доходом выше среднего на душу населения относятся Казахстан (6740 долл.), Беларусь (5540 долл.), Азербайджан (4840 долл.), а с низким уровнем душевого дохода – Киргизия (870 долл.) и Таджикистан (700 долл.), хотя это и не самые худшие показатели в мире (в Бурунди – 150 долл. в год).

Успехи социально-экономического развития во многом зависят от силы или слабости государств. Американский исследовательский центр *Brookings Institution* опубликовал рейтинг слабости государств в развивающемся мире (140 стран, в том числе и России). По некоторым оценкам специалистов, сегодня более 2 млрд человек живут в нестабильных государствах, балансирующих на грани экономического и политического кризиса или деградации институтов власти.

Согласно рейтингу слабости государств особо выделяются:

- обанкротившиеся государства (Афганистан, Сомали, Конго);
- критически слабые государства (Ирак, Северная Корея, ряд стран Африки);
- слабые государства (Туркменистан, Узбекистан, Таджикистан, Пакистан, Венесуэла, Камбоджа, Лаос и др.);
- государства, требующие внимания (Россия, Беларусь, Кыргызстан, Азербайджан, Китай, Индия, Индонезия, Египет и др.);
- достаточно устойчивые государства (Молдова, Украина, Казахстан, Грузия, Армения, Латвия и Литва).

Т а б л и ц а 7

Мировой рейтинг слабости государств–членов СНГ, 2008 г.

Место среди стран СНГ	Место среди 141 страны мира	Страна	Общая оценка	Экономика	Политика	Безопасность	Социальное обеспечение	ВНД на человека
1	35	Туркменистан	5,27	5,05	1,40	7,88	6,75	1700
2	36	Узбекистан	5,30	5,20	1,78	6,66	7,54	610
3	42	Таджикистан	5,35	6,18	3,03	6,39	5,82	390
4	65	Россия	6,20	7,14	3,81	4,83	9,04	5780
5	73	Кыргызстан	6,39	6,27	3,62	7,53	8,14	490
6	80	Азербайджан	6,54	7,85	3,36	7,06	7,89	1850
7	81	Беларусь	6,63	6,57	2,31	8,24	9,41	3380
8	88	Молдова	6,89	6,41	4,69	7,93	8,54	1100
9	89	Казахстан	6,92	7,43	3,59	8,33	8,31	3790
10	90	Грузия	6,99	6,58	5,66	7,15	8,58	1560
11	105	Армения	7,34	7,97	4,73	8,23	8,44	1930
12	107	Украина	7,38	6,92	5,34	7,90	9,34	1950

Источник: Таблица составлена по данным Мирового рейтинга слабости государств, 2008 год. <http://gtmarket.ru/news/state/2008/03/19/1639/>

Из числа стран–членов СНГ наихудшая ситуация сложилась в Туркменистане и Узбекистане, занявших 35-е и 36-е места. Самыми сильными оказались Украина (107-е место) и Армения (105-е место). По мнению авторов рейтинга, Россия находится на 65-м месте (из 141 страны мира); причины, опять-таки по мнению авторов рейтинга, столь «унизительного места» – вооруженный конфликт в Чечне, ограничение политических свобод и прав человека, будто бы жить в России опаснее, чем в Зимбабве (6,81 балла) – стране, находящейся по ряду рейтингов на последнем месте, или Сомали – «стране без правительства», в которой гражданская война идет с 1991 г., где отсутствуют атрибуты централизованной власти и единая валюта, которая возглавляет все возможные международные рейтинги неблагополучия.

Итак, анализ важнейших рейтингов социально-экономического развития стран СНГ показывает, что эти страны чрезвычайно разнятся по уровню развития, они имеют небольшое количество точек соприкосновения. После того как Россия перешла на рыночные цены на газ, поставляемый партнерам по СНГ, Содружество лишилось одного из объединяющих факторов – низких цен на газ и нефть. Как отмечают некоторые СМИ, в 2006 г. скептицизм в отношении жизнеспособности и эффективности СНГ был связан с нарастанием центробежных процессов в СНГ, торговыми войнами между Россией, с одной стороны, и Грузией, Молдовой, Украиной – с другой, и особенно резким

обострением отношений между Россией и Грузией. По словам В.В. Путина, СНГ создавалось для «цивилизованного развода» постсоветских стран и в настоящее время выполняет роль «весьма полезного клуба для выявления взглядов руководителей государств на имеющиеся проблемы гуманитарного и экологического характера».

Для нас очень важно в условиях новой экономической реальности правильно оценивать возможности позиционирования России. В недавно опубликованной (в октябре 2011 г.) Программе народных инициатив от имени Общероссийского народного фронта (ОНФ) говорится о приоритете европейского вектора развития в сочетании с Евразийским союзом, т.е. предлагается новая консенсусная позиция двух лидеров – Д.А. Медведева и В.В. Путина. Какая позиция победит – будет видно после выборов.

Сегодня же Россия снова вырывается в лидеры по продаже зерна за границу. Первое место в мировых рейтингах она занимает по разведанным запасам (32% мировых запасов) и продаже за границу природного газа, по запасам леса, физическому объему экспорта и запасам алмазов (60% мировых запасов), разведанным запасам серебра (10,5% от мировых), экспорту алюминия и никеля (вывозится 70% металлов). Второе место – по добыче и продаже за рубеж нефти (добываем 9,4 млн барр./сутки, экспортируем 7 млн барр./сутки). Третье место – по золотовалютным запасам (в золоте, долларах и евро РФ держит более 500 млрд долл. резервов), по числу богатых семей (561 домохозяйство в РФ имеет доход выше 100 млн долл. в год). Так что Россия не может не вызывать интерес у большинства стран мира и имеет определенные шансы для своего возрождения как великой державы в составе Содружества Независимых Государств и Евразийского экономического сообщества.

Научное обоснование и разработка рекомендаций по решению проблем в торгово-экономических отношениях Российского государства со странами СНГ

Б.К. Азанов

Аргументированно продемонстрировано, что распад СССР изменил систему международных отношений, в том числе экономических. Показано, что новизна возникшей в связи с этим ситуации состоит в образовании большого постсоветского пространства, обладающего особым статусом в системе взаимоотношений России, как правопреемницы СССР, и других стран СНГ. Интеграция постсоветского пространства стала приоритетом в политике и экономике. Выявлены насущные проблемы достижения решений экономической интеграции России и стран СНГ.

Ключевые слова: СНГ, постсоветское пространство, СССР, внешнеэкономические связи, торгово-экономические отношения, Российское государство.

В современных условиях и на перспективу динамичное развитие экономических отношений России со странами СНГ приобретает особую значимость, определяя в немалой степени ее геостратегические позиции на постсоветском и евразийском пространстве, а также в глобализирующемся мире в целом. Отношения эти претерпели существенные метаморфозы с момента распада СССР. Сложившаяся непростая ситуация требует долгосрочных политических и экономических решений и в первую очередь должного теоретического осмысления реальных перспектив содружества как такового, так и отношений с отдельными его членами. Следует разработать, в частности, комплексную стратегию развития экономических отношений России со странами СНГ, на основании которой стало бы возможным принимать обоснованные решения по широкому спектру вопросов их экономического взаимодействия, оптимальных путей и механизмов региональной интеграции с учетом специфики проведения рыночных реформ в России и странах СНГ [1].

Отношения России с республиками бывшего СССР (за исключением прибалтийских государств) в настоящее время оформлены в рамках Содружества Независимых Государств. Однако проблема состоит в том, что СНГ представляет собой скороспелое, юридически неясное образование, рассчитанное прежде всего на развод, а не сплочение его членов общей целью, потому что ни в одном из документов СНГ не содержится конкретных определений статуса и сферы компетенции этого регионального объединения.

Таким образом, ближайшие задачи России и заинтересованных партнеров из СНГ состоят в отработке эффективных организационно-правовых и экономических механизмов действенной региональной интеграции, функционирующей на равноправной взаимовыгодной основе. Центральной задачей реформирования внешнеэкономических связей России со странами СНГ становится формирование организационно-экономических основ нового ин-

тегративного объединения, принципов и механизмов двустороннего и многостороннего сотрудничества, что прямо вытекает из итогов последнего саммита СНГ.

Степень разработанности темы. В российской и зарубежной экономической литературе существует значительное число публикаций, посвященных различным аспектам региональной интеграции, включая вопросы взаимодействия России и других стран СНГ в развитии экономических отношений. После распада СССР в российской экономической литературе проблематика региональной интеграции получила масштабное звучание. В то же время отдельные вопросы комплексных аналитических исследований, посвященных рассмотрению современной системы внешнеэкономических связей России со странами СНГ, нуждаются в более глубокой научной проработке, особенно с учетом последних обстоятельств в ее отношениях с рядом этих стран.

Все это и предопределило выбор темы настоящего исследования, его цель и задачи.

Общая характеристика отношений РФ со странами СНГ

1. Торгово-экономические отношения РФ со странами СНГ. В 1990-е гг. торгово-экономические отношения России со странами СНГ определялись главным образом развитием двусторонних торговых связей, а не полномасштабным региональным взаимодействием.

Наиболее интенсивно в рамках сформировавшегося Единого экономического пространства развиваются торгово-экономические связи с Казахской Республикой, Республикой Беларусь (РБ). Торговля между союзными республиками (Россия, Казахстан, Беларусь) ошеломляющая: только за последние два года товарооборот и взаимная торговля между союзными республиками превысили несколько миллиардов долларов [2]. (В этой статье автор не остановится на экономических цифрах и показателях между государствами странами-участниками Единого экономического пространства и Таможенного союза, автор посвятил несколько статей на тему экономических отношений между государствами Таможенного союза. В этой статье автор рассматривает торговые отношения только с государствами СНГ.)

Характеристика взаимной торговли РФ со странами СНГ. По данным ФТС России, внешнеторговый оборот России со странами СНГ в 2010–2011 гг. составил 118,5 млрд долл. США и вырос по сравнению с 2009 г. на 34,0 %, в том числе экспорт – 76,9 млрд долл. (рост на 35,7%), импорт – 38,6 млрд долл. (рост на 34,5 %).

Для торговли России практически со всеми странами СНГ характерно значительное положительное сальдо (по итогам 2008 г. размер сальдо вырос на 10,5 млрд долл., или на 46,0% к 2007 г.).

Крупнейшим экономическим партнером на протяжении многих лет остается Украина, доля которой в товарообороте России со странами СНГ в 2008 г. составила 37,4%.

Взаимный товарооборот со странами СНГ следующий: с Украиной – 37,4%; Узбекистаном – 3,9%; Арменией – 2,8%; Азербайджаном – 3,1%; Туркменистаном – 2,3%; Таджикистаном – 1,5%; Молдовой – 2,4%; Кыргызстаном – 2,4%.

В целом структура внешней торговли России со странами СНГ, в отличие от торговли с ЕС (основным торговым партнером), носит более рациональный характер. Хотя объем торговли России с Евросоюзом в целом существенно превышает товарооборот со странами СНГ, по отдельным товарам рынки стран Содружества более значимы. Так, наряду с продукцией ТЭКа (около 47% общего объема российского экспорта в СНГ) важными экспортными позициями являются поставки машинно-технической продукции в страны СНГ (18%) – по стоимости они в три раза превышают объемы экспорта аналогичной продукции в Евросоюз.

Российский бизнес занимает довольно значительные позиции на пространстве Содружества. Российская Федерация входит в десятку крупнейших инвесторов Армении, Азербайджана, Молдавии, Таджикистана и Украины. Более 4 тыс. предприятий в странах СНГ с участием российского капитала действуют в различных сферах производства, в банковском секторе, торговле и сфере услуг, транспорте, строительстве, агропромышленном комплексе.

Проблемы торгово-экономического сотрудничества. Когда распался Советский Союз, сохранение многовековых экономических связей между новыми независимыми государствами большинству их руководителей (за исключением лидеров стран Прибалтики) представлялось задачей первостепенной важности, хотя мотивы этого были различными. Для одних государств, в том числе для России, важно было сохранить традиционные рынки сбыта своих неконкурентоспособных готовых изделий, для других – как можно дольше сохранить сложившуюся в недрах командно-распределительной экономики систему явного и скрытого донорства в пользу менее развитых союзных республик за счет более развитых.

Тогда казалось, что сохранить целостность постсоветского экономического пространства не составит труда. Ведь здесь давно сложились устойчивые межреспубликанские хозяйственные связи, а между государствами СНГ еще не было никаких торговых барьеров – на первых порах существовала единая валюта, действовали единые технические стандарты, сертификаты качества товаров и т.п. Наконец, все это пространство связывали развитая транспортная и коммуникационная инфраструктура, единая энергетическая система и единый язык межнационального общения. В СНГ куда больше предпосылок для интеграции, чем в Евросоюзе. Однако упускались из вида два важнейших обстоятельства [1].

Во-первых, переход от командно-распределительной экономики к рыночной перемещает национальные хозяйства стран СНГ в совершенно иную систему координат, где действуют принципиально новые правила игры.

Здесь появляются такие неведомые бывшим союзным республикам факторы, как национальная конкурентоспособность; свободный выбор внешнеэкономических партнеров не только в ближнем, но и, что особенно важно, в дальнем зарубежье; асимметрия национальных экономических интересов, обусловленная разным уровнем технико-экономического развития стран, разной структурой их производства и многие другие.

Во-вторых, реально интегрироваться способны далеко не все страны. Дело в том, что основой реального интегрирования национальных экономик является высокий уровень индустриализации и диверсификации производства и обмена, когда страны взаимодополняют друг друга в широком диапазоне самых разнообразных товаров и услуг, когда внутриотраслевая торговля достигает высокого уровня, дополняя и даже вытесняя межотраслевую торговлю. Лишь на таком этапе технико-экономического развития страны все теснее привязываются друг к другу тысячами торговых, производственных, финансовых и прочих связей и все более превращаются в целостный экономический организм.

Понятно, что такое их сращивание достигается лишь на весьма продвинутом этапе развития обрабатывающей промышленности и прежде всего ее высокотехнологичных отраслей.

Напротив, аграрно-сырьевые страны, производя в значительной мере схожий ассортимент продуктов, выступают по отношению друг к другу не столько как взаимодополняющие партнеры, сколько как конкуренты. Поэтому они не открываются навстречу друг другу, а, напротив, стремятся друг от друга отгородиться и ищут рынки сбыта для своих товаров в других, более развитых регионах мира.

Эта закономерность международного экономического интегрирования убедительно подтверждается полувековой практикой. Интеграция успешно прогрессирует лишь между развитыми странами Западной Европы и Северной Америки, кое-что удастся достичь в этом направлении индустриально продвинутым странам Латинской Америки.

Но около трех десятков «зон свободной торговли», «таможенных союзов» и «общих рынков» в остальных развивающихся регионах мира на протяжении многих десятилетий остаются пустоцветами. И это естественно: в Западной Европе и Северной Америке свыше 3/4 экспорта приходится на готовые изделия, в том числе 40–50% – на продукцию машиностроения, обладающую повышенной способностью связывать страны-партнеры узами международного разделения труда. В меньшей степени подготовлена такая материальная почва для интегрирования в Южной Америке, еще меньше – в регионе СНГ, который по отраслевой структуре своего экспорта, особенно экспорта машин и транспортных средств, тяготеет не к Западной Европе или Северной Америке, а скорее к Ближнему Востоку или Африке, где начиная с 1960-х гг. не удалась ни одна из многочисленных попыток интегрирования.

Неудивительно, что, несмотря на все усилия интеграторов и на отдельные примеры относительно удачного хозяйственного взаимодействия стран СНГ на двусторонней основе, экономическое пространство Содружества неуклонно расползается по швам. Общеизвестным показателем интенсивности межстрановых экономических связей является доля их взаимной торговли в общем объеме товарооборота со всеми странами мира. В этом показателе находят отражение и уровень технико-экономического развития стран-партнеров, и масштабы обмена инвестициями, и состояние производственного кооперирования их предприятий, и многие другие аспекты реального сращивания их национальных экономик.

Еще важнее, с точки зрения интеграции, процентное отношение объема взаимной торговли (либо взаимного экспорта) стран-партнеров к совокупному объему их ВВП. Этот показатель характеризует степень экономической открытости стран по отношению друг к другу. Расчеты показывают, что такое взаимосцепление убывает еще быстрее, чем доля взаимной торговли стран Содружества. В целом по СНГ этот показатель с 1990 г. упал в 6,4 раза, в том числе у России – в 7,3 раза. Это значит, что национальные хозяйства этих стран все более обособляются друг от друга. Иначе говоря, неуклонно углубляется их дезинтеграция [2].

Положение усугубляется тем, что в товарообороте внутри СНГ доля готовых изделий, в особенности машин и транспортных средств, неуклонно уменьшается, а доля базовых ресурсов растет. С 2003 по 2006 г. удельный вес базовых ресурсов во взаимном экспорте СНГ возрос в 2,2 раза, в том числе топлива и сырья – более чем вчетверо. В то же время доля машин и транспортных средств упала в 1,7 раза, а изделий легкой промышленности – в 2,5 раза. Это происходит прежде всего из-за неконкурентоспособности местных готовых изделий по сравнению с аналогами, импортируемыми из дальнего зарубежья.

И рядовые потребители, и инвесторы предпочитают покупать пусть более дорогие, но зато качественные и надежные товары, изготовленные в развитых странах рыночной экономики, где конкуренция вынуждает производителей постоянно совершенствовать свою продукцию. Импортируемые из дальнего зарубежья товары как бы выдавливают готовые изделия из внутрирегионального товарооборота Содружества, что ведет к возрастанию в нем доли топливно-сырьевых ресурсов, металлов и других базовых товаров.

Таким образом, объективные предпосылки для интегрирования национальных экономик здесь не улучшаются, а ухудшаются. С одной стороны, для взаимной торговли остаются все больше аграрные и топливно-сырьевые товары, которые, как уже сказано, далеко не способствуют интеграции национальных экономик.

С другой стороны, именно такие товары наиболее конкурентоспособны на мировых рынках, поскольку их качество определяется в основном самой природой и потому всюду более или менее одинаково, а издержки их произ-

водства в Содружестве достаточно низки по мировым меркам. Поэтому их конкурентоспособность в странах дальнего зарубежья гарантирована.

В настоящее время наиболее серьезной и системной проблемой для российского экспорта являются торможение экономической интеграции узбекистанскими и туркменистанскими партнерами по СНГ, предпринимаемые меры административного характера в целях ограничения импорта. Активные переговоры по отмене действующих мер, ограничивающих доступ российских товаров на узбекистанский и таджикистанский рынки, ведутся уже более трех лет, однако никаких реальных подвижек по данному вопросу нет (либо меры отменяются, а взамен них вводятся другие, подчас аналогичные, введено, например, квотирование ввоза товара, либо отменяется лишь часть меры, которая проблемы не решает).

Это связано с тем, что туркменистанские и узбекистанские стороны вместо того, чтобы подойти к решению проблем конструктивно, пытаются увести переговоры в сторону обсуждения последствий для России от действия таких мер. Следует отметить, что даже если мера не наносит существенного ущерба российской экономике, это не делает ее менее нарушающей двусторонние договоренности между Туркменистаном и Узбекистаном, т.е. размер ущерба в этом случае не имеет значения.

Страны СНГ – это важный рынок сбыта российских несырьевых товаров и услуг, в первую очередь – машин и оборудования, приоритетная площадка для российских инвестиций, регион, позволяющий реализовывать транзитный потенциал России и стран-партнеров.

К приоритетным вопросам экономического сотрудничества России со странами Содружества на предстоящий период можно отнести формирование общих рынков труда, транспортных услуг, межрегиональное и приграничное сотрудничество, создание совместных предприятий и промышленно-финансовых групп, транснациональных корпораций. С этой целью предстоит:

- продолжать работу по совершенствованию нормативной правовой базы сотрудничества, дальнейшей либерализации взаимной торговли, завершению формирования Евразийского союза на основе Единого экономического пространства России, Казахстана и Белоруссии;
- предложить странам Содружества эффективные антикризисные программы, а возможно и антикризисные кредиты, направленные на минимизацию последствий влияния кризиса на реальный сектор экономики, финансовую и банковскую сферы;
- активизировать участие российских предпринимателей в приватизационных процессах в странах СНГ, в том числе в Украине. Создавать совместные промышленные и сельскохозяйственные предприятия, и с этой целью обеспечить отечественному бизнесу всестороннюю поддержку;

- сформировать более активную экономическую повестку двусторонних отношений, в том числе заседаний межправительственных комиссий со странами СНГ (поддержка реализуемых и намечаемых проектов с участием российского бизнеса, создание выгодных условий для участия российского бизнеса в процессах приватизации и конкурсах по госзакупкам и др.);
- эффективно использовать как важное конкурентное преимущество транспортный и транзитный потенциал СНГ, обусловленный во многом выгодным географическим положением. Речь идет о развитии системы трубопроводного транспорта для расширения рынка сбыта энергоносителей, о создании международных транспортных коридоров для приближения регионов, в первую очередь – приграничных, к международным рынкам сырья, товаров и услуг;
- приступить к разработке и реализации крупных инвестиционных проектов в области энергетики, в том числе атомной, транспорта, исследований космоса, нацеленных на реализацию конкурентных преимуществ России и государств-участников СНГ. Обозначить лидирующую роль России в их финансировании.

Мировой финансовый и экономический кризис оказывает существенное негативное влияние на экономическую ситуацию в странах СНГ, которые вплоть до последнего времени были одним из самых динамично развивающихся регионов мира. Сила воздействия кризиса на экономику стран СНГ проявляется по-разному в зависимости от степени их интеграции в глобальную экономику, состояния финансовой и банковской систем, фондового рынка. К концу 2008 г. экономика ряда стран Содружества в полной мере ощутила влияние мирового финансово-кредитного кризиса, особенно заметным оно было в странах с относительно более высоким уровнем интеграции в мировую экономику.

Как и в других государствах, в странах СНГ от кризиса страдают реальный сектор экономики, государственные финансы, фондовый рынок, валютная и банковская сферы. Негативное воздействие на основные отрасли экономики стран СНГ оказало снижение мировых цен на нефть, металлы, зерно, а также сокращение внешнего спроса на ряд экспортируемых странами Содружества товаров.

В условиях снижения ценовой конъюнктуры, прекращения притока иностранного капитала, сокращения денежных переводов трудовых мигрантов экономическая ситуация на пространстве СНГ в ближайшей перспективе будет ухудшаться. Меры, принимаемые правительствами ряда стран СНГ, включают ужесточение денежной политики, сокращение бюджетных расходов и государственных инвестиций в реальный сектор экономики. Мы понимаем, что эти меры могут затронуть и финансирование проектов, реализуемых с участием российских инвесторов.

В складывающейся финансово-экономической ситуации на мировых рынках важно использовать потенциал интеграционных объединений для минимизации последствий кризиса.

2. Цели, задачи и этапы экономического сотрудничества России с государствами–членами СНГ. Для достижения общих стратегических целей государств–участников СНГ необходимо использовать преимущества межгосударственного разделения труда, специализации и кооперирования производства и взаимовыгодной торговли.

Общими целями государств–участников СНГ являются:

- формирование согласованных условий для обеспечения устойчивого развития экономики;
- повышение благосостояния населения;
- развитие образования, здравоохранения, науки и культуры;
- обеспечение экономической, энергетической, продовольственной и экологической безопасности;
- создание условий для формирования и развития рыночных отношений, обеспечение равных возможностей и гарантий для всех субъектов хозяйственной деятельности;
- создание благоприятного инвестиционного климата для совместного использования финансовых ресурсов государств–участников СНГ, обеспечивающих развитие конкурентоспособного производства, транснациональных корпораций, финансово-промышленных групп и других субъектов хозяйственной деятельности;
- обеспечение доступа к товарным, трудовым и фондовым рынкам, а также к информации;
- создание системы поддержки и взаимовыгодного использования имеющихся стратегических ресурсов, транспортных коммуникаций и производственных мощностей;
- взаимовыгодное и согласованное развитие производственной специализации и кооперирования;
- осуществление структурно-технологической перестройки национальной экономики государств в целях повышения эффективности производства;
- сохранение и развитие трудового и интеллектуального потенциалов.

Системное достижение поставленных целей позволит государствам–участникам СНГ перейти на модель инновационно-инвестиционного развития экономики, основанной на знаниях, обеспечить участие в формировании мирового дохода и в его паритетном распределении.

Главными задачами государств–участников СНГ являются:

- эффективное использование географического и природного, экономического и транзитного потенциалов на благо интересов своих граждан;

- развитие институтов взаимного экономического сотрудничества для получения наибольшего эффекта от совпадения национальных экономических интересов;
- повышение глобальной конкурентоспособности национальной экономики;
- диверсификация структуры экспорта с увеличением доли продукции высоких технологий, высокой степени переработки и добавленной стоимости;
- развитие финансовых институтов и повышение инвестиционной привлекательности;
- взаимодействие в социальной сфере, создание условий для интеграции систем образования государств–участников СНГ, их согласованное развитие и сотрудничество.

Приоритетные направления развития взаимодействия:

- завершение формирования и функционирование зоны свободной торговли в рамках СНГ в соответствии с нормами и правилами Всемирной торговой организации (ВТО);
- создание предпосылок для формирования общего экономического пространства;
- развитие общих рынков отдельных видов продукции, в первую очередь сельскохозяйственной;
- взаимодействие в области транспорта, в том числе формирование сети международных транспортных коридоров;
- углубление сотрудничества в области энергетики в целях повышения надежности энергоснабжения и оптимизации использования топливно-энергетических ресурсов;
- формирование на основе национальных инновационных систем межгосударственного инновационного пространства, способствующего продвижению научно-технических разработок и изобретений;
- создание эффективных платежно-расчетных механизмов и более широкое использование фондового рынка для взаимного перетока капиталов;
- развитие частного сектора, основанного на расширении экономических свобод, укрепление прав собственности и законности, развитие государственно-частного партнерства.

Экономическая политика государств–участников СНГ в ближайшие годы будет ориентирована на развитие внутреннего рынка и защиту отечественных товаропроизводителей и потребителей, на более полное использование существующих и вновь создаваемых производственных мощностей. В связи с этим необходимо обеспечить сближение национального законодательства, правовых и экономических условий

функционирования хозяйствующих субъектов, применение единых для всех государств–участников СНГ технологических стандартов и норм по охране окружающей среды.

Предполагается создать благоприятные условия для формирования среднего класса и снижения уровня бедности, определить точки экономического прорыва, создать систему государственной поддержки приоритетных направлений развития межгосударственного сотрудничества, транснациональных корпораций, финансово-промышленных групп, субъектов хозяйственной деятельности, решить проблему неплатежей и обеспечения сбалансированности торгово-платежных отношений между государствами–участниками СНГ. Следует разработать и принять комплекс действенных мер по ликвидации коррупции, существенному снижению уровня теневой экономики.

Таким образом определили, что основными целями организации являются: сотрудничество в политической, экономической, экологической, гуманитарной, культурной и иных областях; всестороннее развитие государств-членов в рамках общего экономического пространства, межгосударственной кооперации и интеграции; обеспечение прав и свобод человека; сотрудничество в обеспечении международного мира и безопасности, достижение всеобщего и полного разоружения; взаимная правовая помощь; мирное разрешение споров и конфликтов между государствами организации.

Зона свободной торговли СНГ (ЗСТ) – соглашение государств СНГ, подписавших в 2011 г. Договор о зоне свободной торговли. Договор, проект которого был разработан российским Министерством экономического развития, предусматривает «сведение к минимуму исключений из номенклатуры товаров, к которым применяются импортные пошлины», экспортные пошлины должны быть зафиксированы на определенном уровне, а впоследствии поэтапно отменены. Договор заменил больше ста двусторонних документов, регламентирующих режим свободной торговли на пространстве содружества [3].

«Свободная торговля – это торговля без импортных тарифов и без количественных ограничений, за исключением строго определенных случаев, когда они могут вводиться. Отличие от нынешней системы, которая в СНГ сложилась за 20 лет, заключается в том, что мы перешли от двусторонних соглашений к одному многостороннему соглашению», – поясняет ответственный секретарь комиссии Таможенного союза Сергей Глазьев [4].

Но, к сожалению, данные соглашения остаются формальными, и результатов пока нет.

Выводы и заключение

В результате проведенного исследования можно прийти к следующим выводам. Реальное состояние интеграционного сотрудничества стран СНГ может быть охарактеризовано как низкоэффективное, что связано с неполным использованием имеющихся предпосылок. Это находит отражение в том, что объемы внешней торговли в рамках СНГ уступают торговым операциям со странами дальнего зарубежья. Более того, взаимная торговля государств СНГ за рассматриваемый период сократилась на 2,3%, в то время как с дальним зарубежьем этот показатель увеличился на 54,8%.

Товарная структура взаимной торговли нерациональна – государства Содружества становятся зависимыми от импорта не только и не столько высокотехнологичных, наукоемких товаров, сколько обычной потребительской продукции. Это, безусловно, ослабляет развитие внутренних интеграционных связей и закладывает долгосрочную основу для изменения их внешнеэкономической ориентации.

Тенденция к переориентации внешнеэкономических связей государств Содружества на дальнее зарубежье, в основе которой лежит обмен невозобновляемых минеральных ресурсов на товары преимущественно потребительского назначения, отсутствие эффективных механизмов для «перелива» части выручки от внешнеэкономической деятельности сырьевых отраслей в развитие обрабатывающих обуславливают неэффективную структуру производства с преимущественным развитием топливно-сырьевых отраслей.

Возникший в ходе реформ механизм структурной деформации и экономической дезинтеграции имеет самоподдерживающийся характер и направляется мировым рынком. Во многом это создает ситуацию, когда, несмотря на определенную текущую экономическую стабилизацию и рост макроэкономических показателей в 2000–2003 гг., позитивные тенденции в экономике все еще не приняли устойчивого характера.

Только при условии разработки и реализации согласованной экономической политики страны СНГ смогут в полной мере использовать свой гигантский потенциал в национальных интересах, преодолеть нынешнее отставание от промышленно развитых стран Запада и Востока, активно влиять на процессы интернационализации и глобализации, успешно защищать суверенитет и безопасность в стремительно теряющем стабильность современном мире.

Основные организационно-структурные проблемы вытекают из неэффективности институциональной системы Содружества и нежелания большинства членов СНГ и субрегиональных группировок вводить элементы наднациональности путем создания соответствующих над- и межнациональных органов. Это противоречит теории и практике региональной интеграции, которые доказывают, что наднациональные органы позволяют минимизировать транзакционные издержки, оптимизировать структуру управления национальными и интегрированной экономикой.

Главным препятствием на пути интеграции СНГ являются еще не сформировавшиеся национальные хозяйства в некоторых государствах СНГ, которые еще не достигли параметров, обеспечивающих максимальную эффективность от их интеграции. А неэффективность управленческих структур проявляется в отклонении от предписанных правил поведения организаций или отдельных людей. Это, на мой взгляд, приводит к разному пониманию целей и задач созданного объединения постсоветских государств, целесообразности самой интеграции, основных принципов и темпов ее реализации в разных сферах деятельности и объясняет тот факт, что задачи, сформулированные в документах стран СНГ, не соответствуют реальному состоянию интеграции, а решения – не выполняются.

При выборе направлений развития интеграции государств СНГ, определении их возможностей и перспектив необходимо следовать основополагающим принципам.

Общэкономические проблемы связаны с различиями в уровне экономического развития интегрирующихся государств, неэффективностью системы платежно-расчетных отношений, вызывающих неплатежи между участниками Содружества, несовпадением концепций и темпов реформирования национальных экономик стран-членов СНГ.

Однако практическая реализация этой необходимости сдерживается множеством сложных проблем, требующих решения, поскольку они не только снижают эффективность интеграционных процессов, но даже ставят под угрозу само существование СНГ. Одна из них – разная степень заинтересованности руководителей государств во взаимных связях. Пока она не будет преодолена, образование субрегиональных экономических объединений неизбежно.

Учитывая мировой опыт, эти процессы можно оценивать как поиск вариантов и новых путей интеграции без ущерба общему сотрудничеству в СНГ. Более того, это позволит накопить опыт, отработать отдельные модели и направления. Ибо при общих закономерностях вариантов интеграции – множество, в том числе и через субрегиональную интеграцию, демонстрирующую определенную экономическую эффективность.

Если трезво оценивать сложившуюся обстановку, то в настоящее время Содружество Независимых Государств не является в полной мере интеграционным объединением. СНГ создано для мягкого разъединения единого Союзного пространства и представляет собой сложный инструмент для возможного воссоединения распавшихся бывших союзных республик.

Литература

1. *Азанов Б.К.* Постсоветское пространство вчера, сегодня, завтра: распад и воссоединение // Евразийский научный форум «Евразийская интеграция

- становление и развитие». Санкт-Петербург. Доклад. Очное участие 22–23 ноября 2012 г.
2. *Азанов Б.К.* Единое экономическое пространство и Евразийский союз Республики Беларусь, Казахской Республики и Российской Федерации: единые цели, единое будущее / Секция Евразийского научного форума «Научное творчество молодых. Молодежь Евразии в процессе Евразийской интеграции». Санкт-Петербург. Доклад. Очное участие 22–23 ноября 2012 г.
 3. РИА Новости: Главы правительств СНГ подписали договор о зоне свободной торговли. Декабрь 2011 г.
 4. Эксперты уверены: договор о ЗСТ – это шаг к осуществлению мечты российского премьера о Евразийском союзе // Таможенный союз. Независимое обозрение. Декабрь 2011 г.

Проблемы и перспективы развития земельного ипотечного кредитования на Украине

П.А. Стецюк

Исследована действующая система финансово-кредитного обеспечения аграрного сектора Украины. Выделены наиболее приоритетные задачи, способные обеспечить ее модернизацию. Подчеркнута необходимость создания специализированного банковского учреждения, ориентированного на обслуживание сельхозпроизводства и сельского населения в лице государственного земельного (ипотечного) банка. Проведенные исследования и прогнозные расчеты позволили определить основные параметры и источники формирования его ресурсной базы. Установлено, что благодаря этому существенно возрастут объемы инвестиционного кредитования, расширится доступ к кредитным ресурсам не только для сельскохозяйственных предприятий, но и для сельского населения.

Ключевые слова: аграрный сектор Украины, Земельный кодекс Украины, Земельный банк Украины, закон «О рынке земель», кредитование сельскохозяйственных предприятий Украины.

Взаимоотношения предприятий украинского аграрного сектора с банковской системой во многом определяются стоимостью кредитных ресурсов. В начале рыночных реформ наблюдался ее стремительный рост, и поэтому ее удельный вес в 1990-е гг. не превышал 2% общего объема финансирования. И сегодня уровень процентных ставок выступает в качестве главного ограничителя доступа аграрных предприятий к банковскому кредитованию. Он значительно выше, чем в целом по экономике страны, а также выше уровня рентабельности сельскохозяйственной деятельности.

По указанной причине объемы кредитования сельскохозяйственных предприятий существенно ниже их потребностей. Особенно ощутим в аграрном секторе дефицит долгосрочных кредитов для технологического обновления материально-технической базы и реализации инновационной модели экономического развития, которая выступает доминантой аграрной политики государства. Для решения проблем, возникающих в этой области, необходим поиск новых инструментов стимулирования долгосрочного кредитования. Как показывает зарубежная практика, перспективным решением тут может быть развитие ипотечного кредитования.

Исследования, проводимые по данному направлению финансовой теории, в значительной мере привязаны к действующему нормативно-правовому полю и существующей системе земельных отношений. Длительное время и то и другое не способствовало использованию ипотечных инструментов для обеспечения инвестиционной деятельности агроформирований. До сих пор в стране действует мораторий на продажу земельных участков сельскохозяйственного назначения. На Украине сохраняются политические условия, препятствующие проникновению рыночных механизмов в земельные отноше-

ния. Очевидно, в ближайшее время не следует ожидать существенной либерализации в этой сфере и прежде всего в том, что касается концентрации земельной собственности, допуска иностранных граждан на земельный рынок, свободной купли-продажи участков.

Тем не менее в последнее время происходят определенные сдвиги, способствующие развитию банковского кредитования под залог земельных участков. Последнее, однако, невозможно без соответствующего научного обеспечения, без новых исследований в данной области.

До 2000 г. объемы кредитования аграрного сектора на Украине имели постоянную тенденцию к снижению и приблизились практически к нулевой отметке. Банки попросту не были заинтересованы размещать свои ресурсы в этом сегменте кредитного рынка и отдавали предпочтение отраслям с более коротким операционным и финансовым циклом. С другой стороны, аграрный сектор хотя и обладал большой кредитоемкостью, не мог воспользоваться услугами банков на тех условиях, которые ему предлагались.

Эта конфликтная ситуация была частично разрешена путем введения в 2000 г. государственных дотаций по выплате процентов за кредит для предприятий АПК. В результате наметились позитивные изменения, увеличился объем кредитных вложений в сельское хозяйство и снизилась их стоимость. С 2004 г., также благодаря государственной поддержке, начали расти объемы долгосрочных кредитов, в 2008 г. их доля в общем объеме льготного кредитования превысила 30%. Затем, однако, ситуация снова резко ухудшилась из-за мирового финансового кризиса 2007–2008 гг. Объемы кредитования в этот период уменьшились втрое, причем наиболее существенное сокращение наблюдалось в долгосрочном сегменте, где финансовые риски особенно велики.

В 2010–2011 гг. общие объемы кредитования аграрного сектора приблизились к докризисному уровню, но доля долгосрочных кредитов продолжала сокращаться: в 2010 г. она составила 16,5%, в 2011 г. – 11,9%. Отчасти это было связано с существенным сокращением государственных льгот. Так, в 2011 г. в рамках программ льготного кредитования аграрный сектор получил лишь 113,7 млн грн долгосрочных кредитов (14,2 млн долл. США) – в 6,6 раза меньше по сравнению с предыдущим годом.

Одной из особенностей сельскохозяйственных предприятий является заметный лаг между финансовым и операционным циклом, что приводит к несовпадению времени осуществления расходов и поступлений от реализации продукции. Особенно наглядно это проявляется в период сезонных весенне-полевых и уборочных работ. Наши исследования показали, что даже в тех предприятиях, которые имеют положительное сальдо чистых денежных потоков по результатам календарного года, существует значительный дефицит финансовых ресурсов во втором и третьем кварталах. Это объективно

требует привлечения внешних источников финансирования операционной деятельности, среди которых наиболее мощным является банковско-кредитная система. Следует отметить, что украинские банки считают сельскохозяйственное производство очень привлекательной сферой вложения кредитных ресурсов, но готовы кредитовать лишь те предприятия, которые обрабатывают не менее 3 тыс. га сельхозугодий, т.е. не более 15% общего числа сельхозпроизводителей.

Из-за недостаточной производственной мощности большинства аграрных предприятий низок и их финансовый потенциал; почти 2/3 из них получают от реализации продукции не более 5 млн грн. Средневзвешенная рентабельность сельскохозяйственного производства в них составляет всего 4–7%, и к тому же ее вариация по годам существенно превышает значения, приемлемые с точки зрения риск-менеджмента.

Прошлый год в финансовом плане был как никогда благоприятным для аграрного сектора. В 2011 г. вдвое (до 15%) сократилась доля убыточных предприятий, а консолидированный финансовый результат вырос почти до 19 млрд грн. Это позволяет надеяться, что в стране формируется стабильная финансовая основа для дальнейшего развития отрасли. Вместе с тем остаются вопросы, которые требуют совместных усилий всех, кто так или иначе причастен к сельскому хозяйству.

По нашим расчетам, дефицит средств на проведение весенне-полевых работ в текущем году достигнет 11 млрд грн, а на проведение уборочной компании – 6,7 млрд. Это потребует увеличения объемов кредитования аграрного сектора экономики на 18,8% по сравнению с предыдущим годом.

В настоящее время кредитная емкость аграрного производства Украины превышает 150 млрд грн в год. Годовой дефицит оборотных средств в растениеводстве составляет 57,5 млрд, в животноводстве – 43,2 млрд грн. Помимо этого, еще 50 млрд необходимо для финансового обеспечения инвестиционных потребностей предприятий аграрной сферы (табл. 1). Заметим, что речь идет лишь о средствах, обеспечивающих соблюдение минимальных технологических требований. Для обеспечения расширенного воспроизводства указанные суммы необходимо увеличить на 16–18%.

Очевидно, что нужны новые подходы к кредитованию аграрных предприятий. Учитывая, что в настоящее время во многих из них практически единственным ликвидным активом являются земельные участки, среди ученых и практиков все чаще высказывается идея о необходимости создания специализированного ипотечного земельного банка.

Т а б л и ц а 1

Оценка кредитной емкости аграрного производства

Показатели	Сумма, млрд грн
Годовой дефицит оборотных средств – всего	100,7
В том числе:	
в растениеводстве	57,5
в животноводстве	43,2
Годовой дефицит средств для инвестиций в основные средства	49,6
В том числе:	
в растениеводстве	21,6
в животноводстве	28,0
Общая потребность в кредитах на год	150,3
В том числе:	
в растениеводстве	79,1
в животноводстве	71,2

По своей экономической сути ипотека является разновидностью имущественного залога, который служит обеспечением выполнения основного денежного обязательства должника перед кредитором. При этом кредитор не становится собственником заложенного имущества, однако получает право при невыполнении условий кредитного договора компенсировать свои потери за счет его реализации.

Мировой опыт свидетельствует о высокой эффективности системы земельного ипотечного кредитования. В развитых странах ссуды под залог земли составляют около 95% инвестиционных ресурсов фермеров, а их доля в общих объемах кредитования колеблется от 20 до 70% (во Франции – 21, Австрии – 30, Германии – 47, США – 51, Швеции – 58, Дании – 68%). При этом доля государственных специализированных банков в сельскохозяйственном кредите достигает в США 26%, Германии – 44, Франции – 75%.

Немалый опыт земельного ипотечного кредитования был накоплен и в Российской империи. Специализированные банки, функционировавшие на ее территории, практически полностью удовлетворяли потребности в кредитах всех категорий землепользователей. Заметим, что выдавались они на длительные сроки, вплоть до 60 лет, а процентная ставка была довольно низкой (3–6%).

С учетом всех названных обстоятельств, на Украине предпринимаются меры по созданию государственного земельного (ипотечного) банка. Приняты или подготовлены к принятию основные нормативные акты, регулирующие рыночный оборот земельных участков и ипотечное кредитование. В Земельном кодексе Украины, вошедшем в силу еще в 2001 г., содержится прямое

поручение правительству страны о создании государственного земельного (ипотечного) банка с соответствующей инфраструктурой. В проекте закона «О рынке земель» этот банк определен как специализированное государственное финансовое учреждение, основной задачей которого является кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей под залог земли и другого имущества. Земли сельскохозяйственного назначения, которые перейдут в его собственность, банк будет продавать или сдавать в аренду.

С созданием рынка сельскохозяйственных земель появятся новые объекты купли-продажи и залога, на сегодня не обеспеченные денежной массой в обращении. Специалисты полагают, что стоимость совокупных прав аренды на земельные участки сельхозназначения составит более 44 млрд грн. Стоимость самих земельных участков, владельцы которых желают их продать, сегодня достигает 72 млрд грн, или 17,7% общего объема денежной массы на Украине по состоянию на начало 2012 г.

Развитие рынка земель сельскохозяйственного назначения даст возможность задействовать в кредитовании механизм залога земельных участков и прав на них. Только по земельным участкам, которые находятся в аренде (17,4 млн га), потенциальные объемы кредитования могут достигать от 200 до 280 млрд грн.

Сегодня научно-методическая работа, связанная с созданием государственного земельного банка, перешла из стадии обсуждения концепций в стадию аналитически-прогнозных расчетов. В частности, определены параметры ресурсной базы банка; предполагается, что она будет формироваться за счет следующих источников:

- бюджетные средства в размере 120 млн грн, выделяемые на формирование уставного капитала банка;
- эмиссия банковских земельных облигаций со сроком погашения 5–7 лет и доходностью на уровне пятилетних облигаций внутреннего государственного долга (11,5%), обеспеченных землями сельскохозяйственного назначения, находящихся в государственной собственности. Их первичное размещение на внутреннем финансовом рынке обеспечит ежегодное поступление средств в сумме не менее 27 млрд грн;
- привлечение денежных средств юридических и физических лиц на текущие и депозитные счета в сумме не менее 4 млрд грн.

Кроме того, с развитием ипотечного кредитования прогнозируется также привлечение (начиная с 2015 г.) внешних заимствований путем выпуска долговых ценных бумаг (секьюритизации портфеля ипотечных активов) в сумме 15,0 млрд грн.

Сформированная таким образом ресурсная база позволит создать к 2016–2020 гг. кредитный портфель в объеме не менее 34 млрд грн. При этом доступ к кредитным ресурсам получат не только сельскохозяйственные

предприятия, но и хозяйства населения, которые пока не имеют такой возможности (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Предполагаемые объемы кредитования АПК государственным земельным (ипотечным) банком

Направления кредитования	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016–2020 гг. (в среднем за год)
Производство продукции АПК	8	9	11	12
В том числе:				
в хозяйствах населения	0,2	0,4	0,5	0,7
на сельскохозяйственных предприятиях	7	7	8	8
в сельскохозяйственных потребительских (обслуживающих) и кредитных кооперативах	0,8	1,6	2,5	3,3
Строительство и реконструкция животноводческих комплексов (ферм)	4	6	8	10
Инвестиционное кредитование АПК (без строительства и реконструкция животноводческих комплексов)	10	11	12	12
Итого	22	26	31	34

Таким образом, можно сделать вывод, что действующая система финансово-кредитного обеспечения аграрного сектора Украины не обеспечивает выполнения наиболее приоритетных задач и требует модернизации. Ее важнейшее направление – создание специализированного банковского учреждения, ориентированного на обслуживание сельскохозяйственного производства и сельского населения в лице государственного земельного (ипотечного) банка. Проведенные исследования и прогнозные расчеты позволили определить основные параметры и источники формирования его ресурсной базы. Установлено, что благодаря этому существенно возрастут объемы инвестиционного кредитования, расширится доступ к кредитным ресурсам не только для сельскохозяйственных предприятий, но и для хозяйств населения.

С.И. Цыхмистро

Показана специфика современных информационных монополий. Отмечено, что эти монополии имеют как положительные, так и отрицательные стороны. Высказано мнение, что последние явно преобладают, ухудшая социально-экономическое, политическое и информационное состояние общества. На примере ситуации в Украине сделан вывод: нужен специальный демократический орган, в задачи которого бы входили: защита свободы слова в стране; регулирование деятельности информационных монополий и их вывод из-под влияния лоббистских группировок и давления государственных структур; разработка мер по недопущению пропаганды насилия, порнографии, межнациональной вражды, по защите нравственности в СМИ.

Ключевые слова: информационные монополии, свобода слова, пропаганда, СМИ, медиахолдинг, информационная политика.

Экономика, в которой информационный сектор доминирует над традиционными отраслями – промышленностью, сельским хозяйством и т.д., может быть названа информационной. Раньше такая экономика обычно называлась «постиндустриальной» или «экономикой услуг», сегодня иногда используют термин «экономика знаний». Пожалуй, самый яркий пример такой экономики дают США.

Информационные товары отличаются от материальных тем, что все издержки концентрируются на стадии исследования и разработки, при создании первой копии конечного продукта. После того как она создана, ее можно распространять и воспроизводить в электронной форме с очень низкими затратами. Если используются данные в цифровом формате, точные копии оригинала могут быть изготовлены в неограниченном количестве.

Низкая стоимость копирования создает основное противоречие информационного сектора. С одной стороны, благодаря этому информационные продукты очень легко распространять. С другой стороны, они делают потенциальные доходы от продажи продукта очень высокими.

Чем ниже стоимость копирования информации, тем проще ее распространение. Как только информация выпущена в свет, она начинает жить собственной жизнью, распространяясь среди пользователей, которые хотят ее получить; в этом проявляется ее социальная природа.

Вместе с тем из-за свободного распространения информационных товаров на них трудно установить высокие цены; поэтому производители коммерческой информации направляют максимум усилий на запрещение свободного доступа к ней. Если это удастся, они могут создавать искусственный дефицит, позволяющий устанавливать очень высокие цены, – а значит, и получать очень высокие доходы.

В этом состоит общая идея прав на интеллектуальную собственность, к которой относятся, в частности, авторские права и патенты. Благодаря этому производители информации получают эксклюзивные права на использование, копирование и продажу продукта, становясь информационными монополиями. Сегодняшние информационные экономики являются, следовательно, монополистическими экономиками, и получают благодаря этому максимально высокие доходы.

На рубеже XXI в. ведущее положение на мировом информационном рынке занимали шесть медиаконцернов: АОЛ Тайм Уорнер, Уолт Дисней, Бертельсман, Ньюс корпорэйшн, Дженерал электрик + Эн-би-си + Си-Эн-Би-Си, Майкрософт. Заметим, что в наши дни очень сложно определить национальную принадлежность той или иной корпорации с рассредоточенным интернациональным капиталом. Опыт европейской интеграции заставил задуматься над тем, как глобализация информационного пространства подрывает возможности регулирования деятельности СМИ на национальном уровне [1].

На Украине тенденция к объединению и концентрации СМИ наблюдается начиная с 1995–1996 гг. В поиске эффективных организационных структур стали возникать холдинги (издательские дома), которые не только оптимизируют сбор и распространение информации, но и гарантируют значительную экономическую выгоду собственнику (например, затраты на производство газет, входящих в концерн, уменьшаются на 40–50% [2, с. 38]).

Формирование холдингов – закономерный процесс на рынке, ориентированном на западную модель. Холдинг (от англ. *holding* – владение) – это «объединение нескольких СМИ вокруг центра, компании, созданной для управления возникшим таким образом конгломератом» [3, с. 51]. В состав активов холдинга входят контрольные пакеты акций других предприятий. Верхушку его пирамиды занимает управляющий центр. Ниже находится управляющая компания, ведающая организационно-правовыми и экономическими вопросами, далее следуют организации, входящие в структуру холдинга. Эти организации могут располагаться как по горизонтали, так и по вертикали. При горизонтальной схеме холдинги объединяют однородные организации (редакции [2, с. 38]). Они предлагают рынку широкий ассортимент информационных услуг и продукции СМИ, в какой-то мере диктуют свои правила на рынке, позволяя компенсировать неудачи в одной сфере бизнеса успехами в другой. Холдинги, как правило, возникают на неэффективных рынках, а на эффективных распадаются [4].

Особенность корпоративных холдингов на современной Украине – то, что масс-медиа не являются их системообразующим элементом. Отечественные СМИ находятся в зависимости от сырьевых гигантов и финансово-промышленных групп («Приват», «EastOne», «Группа DF» и др.).

Приобретение средств массовой информации позволяет большому бизнесу лоббировать свои интересы при подготовке важных государственных решений и воздействовать на общественное мнение в нужном направлении.

Кроме того, это позволяет добиваться финансовой устойчивости всей корпорации и несколько снижает степень зависимости СМИ от рекламодателей.

По мнению западных экспертов, сосредоточение СМИ в руках немногих лиц или групп ограничивает плюрализм мнений и подрывает конституционные основы свободы слова. Это прямой путь к усилению политической диктатуры или коррупции в стране. Примером может служить Россия, где в свое время Б. Березовский (используя ОРТ, «Независимую газету», сайт *Gazeta.ru* и др.) или В. Гусинский (НТВ, радио «Эхо Москвы», «Коммерсант») не без успеха пытались влиять на действия президента и правительства.

Устранить монополию медиамагнатов, лишить их доминирующего положения могут лишь новые СМИ, но для этого им нужна достаточно мощная финансовая и правовая поддержка. Первая – со стороны международных грантодателей, вторая – со стороны государства.

Появление на украинском информационном рынке крупных медиахолдингов изменило ситуацию и на отечественном радиорынке. В конкурентную борьбу вступают теперь не отдельные радиостанции, а крупные медиапредприятия; они поглощают небольшие станции, очищая рыночное пространство для себя. По этой причине количество независимых радиостанций непрерывно сокращается, что в конечном счете приводит к монополизации информационного обслуживания общества несколькими медиакорпорациями.

Монополизация телекоммуникационных систем возможна лишь при монополии на каналы передачи информации. В настоящее время нельзя всерьез говорить о монополии ни на источники, ни на приемники информации. Единственная серьезная опасность в этой сфере – это возможность монополизации информационных каналов.

На Украине более 80% рынка телекоммуникационных услуг принадлежит четырем финансово-промышленным и медиагруппам или находится под контролем. К ним относятся U.A. Inter Media Group Ltd (телеканалы Интер, Интер+, НТН, К1, К2, Мега, МТВ Украина, Украинские новости, Энтер фильм, Энтер музыка) [5]; медиахолдинг StarLightMedia (Новый канал, ICTV, СТБ, QTV, М1, М2) [6]; ООО «Медиа Группа Украина» (Украина, Футбол, Футбол+, Донбасс, Киноточка, НЛО-ТВ) [7]; *Harley Trading Limited* (1+1, Кино, ТЕТ, Сити). Вместе с тем ст. 7 Закона Украины «О телевидении и радиовещании» гласит, что «...одна телерадиоорганизация, а также ее структурные подразделения с правами юридического лица не имеют права вести вещание более чем на двух каналах по телевидению и трех каналах по радио на территорию всей страны, области, города или иного региона, указанного в лицензии, кроме кабельных (проводных) сетей и вещания на зарубежные страны...» [8]. Это значит, что действия Антимонопольного комитета Украины в информационной сфере явно неэффективны, поскольку он допускает монополию отдельных медиахолдингов на рынке украинского телевидения.

Анализ положения современных отечественных СМИ приводит к пессимистическому выводу: «Два ведущих направления государственной информационной политики – недопущение подчинения СМИ конъюнктурным интересам власти и бизнеса и регулирование уровня концентрации и монополизации средств массовой информации – не реализуются на практике и, следовательно, тормозят процессы общественного развития» [9, с. 397].

На рынке интернет-ресурсов основным монополистом является компания *Mail.ru Group*, которой принадлежат или подконтрольны все основные российские социальные сети и блоги (очень популярные на Украине), такие как «В контакте», «Мой мир», «Одноклассники», «Живой журнал» и целый ряд более мелких. К ней также относится одноименный популярнейший почтовый сервер и мейлер ICQ [10]. Кроме того, компанией *Mail.ru Group* контролируется около 10% акций глобальной сети *Facebook*, влияние которой сопоставимо с русским сегментом. Особенность монополии на рынке социальных сетей – то, что она является транснациональной; перечисленные сети охватывают основную долю интернет-аудитории практически на всем постсоветском пространстве.

Аналогичная ситуация с монополизацией рынка прослеживается и на рынке образовательных услуг. Государственный образовательный сектор, сталкиваясь с нехваткой бюджетного финансирования и будучи не в состоянии эффективно работать на конкурентном рынке, начинает все более активно прибегать к методам ограничительной монополистической практики, лоббируя принятие законодательных запретов на деятельность частных образовательных учреждений. Формирование смешанной (государственно-частной) модели образования замедляется. Обращает на себя внимание и еще одно монопольное ограничение в пользу государственных образовательных структур: действующее законодательство фиксирует в качестве дипломов, признаваемых государством, лишь дипломы государственного образца. Учебное учреждение получает право выдавать их после прохождения лицензирования, аттестации и аккредитации, однако данные методы оценки качества подготовки специалистов доказали свою неэффективность в условиях становления информационного общества.

Информационные монополии оказывают значительное влияние на жизнь общества, которое становится фатальным, если они попадают под контроль антиобщественных сил. Общенациональные электронные СМИ – это не просто инструмент манипулирования общественным мнением, но еще и среда конструирования событий. От их политики во многом зависит, какие факты и темы попадут в центр общественного внимания, получают статус «событий», будут считаться важными и приоритетными, а какие (объективно ничуть не менее значимые) останутся на периферии, пройдут незамеченными.

Вместе с тем необходимо признать, что вопрос о существовании информационных монополий достаточно неоднозначный и его не следует рас-

считать односторонне. Эти монополии имеют как положительные, так и отрицательные стороны, но все же, как показывает SWOT-анализ, последние явно преобладают, ухудшая социально-экономическое, политическое и информационное состояние общества (см. табл.).

SWOT-анализ существования информационных монополий

Сильные стороны	Слабые стороны
Информационная стабильность Более высокое качество информационных продуктов Объединенная структура рынка Снижение издержек производства информационных продуктов Возможность влиять на развитие информационного рынка Возможность создания новых предприятий и информационных ресурсов	Низкий уровень конкуренции на информационном рынке Блокирование или поглощение новых, независимых субъектов информационного рынка Снижение индекса свободы слова Систематическое лоббирование интересов определенных политических сил Руководящая роль (как правило) чиновников высокого ранга Возможность контроля за рыночными ценами Низкая мотивация к инновациям Снижение доверия к СМИ со стороны общественности Возможность фильтровать информационные потоки Возможность влиять в частных и групповых интересах на общественное мнение и на политику государства
Возможности (позитивное влияние)	Угрозы (негативное влияние)
Широкие возможности выхода на международные информационные рынки Большая финансовая стабильность Возможность создания единой интегрированной открытой информационной системы в обществе	Отсутствие эффективной антимонопольной политики в информационной сфере Отсутствие эффективного контроля за субъектами информационного рынка

До последнего времени информационные монополии поддерживали информационную и социальную стабильность в обществе и позволяли власти проводить реформы по намеченному ею курсу. Однако пока в постсоветских странах такие монополии существуют, их политику должны определять не лоббистские группы, а специальный демократический орган (возможно, избираемый всем населением). Существующую ныне систему разделения властей необходимо дополнить четвертой независимой структурой, в задачи которой должны входить:

- защита реальной свободы слова в стране;

- управление информационными монополиями и их защита от посягательства лоббистских группировок и давления государственных структур;
- разработка мер по ограничению пропаганды насилия, порнографии, межнациональной вражды, по защите нравственности в СМИ.

Данные меры будут способствовать упорядочению информационного рынка и его демонополизации.

Литература

1. *Виноградова С.М., Мельник Г.С.* Монополизация СМИ в современном информационном пространстве // Политэкс. – 2005. – № 5.
2. *Давтян С.Л.* Правовые основы функционирования редакции. – М., 2000. – С. 38.
3. *Гуревич С.М.* Экономика отечественных СМИ. – М., 2004. – С. 51.
4. *Михайличенко М.* Есть ли холдинги в России? // Финансовая Россия. – 2001. – № 10.
5. О телевидении и радиовещании: Закон Украины.
6. Официальный сайт U.A. Inter Media Group Ltd. URL: <http://www.uaimg.com>
7. Официальный сайт StarLightMedia. URL: <http://www.starlightmedia.tv/>
8. Официальный сайт ООО «Медиа Группа Украина». URL: <http://www.mgukraine.com>
9. *Коновченко С.В., Киселев А.Г.* Информационная политика в России. – М., 2004. – С. 397.
10. Официальный сайт корпорации Mail Group. URL: <http://corp.mail.ru>

Г.Е. Накипова

Дан сравнительный анализ конкурентных преимуществ межотраслевых продовольственных комплексов Казахстана по отношению к предприятиям малого и среднего агробизнеса. Сформулирован вывод, что реструктуризация производственно-хозяйственной деятельности АПК республики в сторону создания крупномасштабных структур должна стать одним из приоритетов повышения конкурентоспособности аграрного сектора Казахстана.

Ключевые слова: аграрный сектор Казахстана, АПК Казахстана, сельское хозяйство Казахстана, КазАГРО.

В настоящее время отечественная экономика находится на рубеже нового этапа социально-экономической модернизации, который отождествляется с формированием открытой и конкурентоспособной экономикой, обеспечивающей вхождение Казахстана в число наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся государств мира. Однако процесс создания передовой экономики требует решения целого комплекса сложных проблем, связанных с сохранением нерациональной структуры национального производства и усилением сырьевой ориентации в экспорте, с недостаточным финансовым обеспечением предпринимательских структур, с защитой отечественного товаропроизводителя, правовой и институциональной неурегулированностью хозяйственной системы и др.

Развитие сельского хозяйства является важнейшим приоритетом экономической политики республики. В настоящее время наблюдаются небольшие позитивные тенденции в аграрном секторе страны, в частности, создана нормативно-правовая база по поддержке сельхозтоваропроизводителей, функционирует национальный холдинг «КазАГРО», были выделены значительные финансовые средства для поддержания и развития данной отрасли. Вместе с тем результативность указанных мер остается достаточно низкой. Остаются проблемы, связанные с низкими темпами внедрения инновационных технологий в производстве, наличием постоянного риска в получении стабильного дохода, высокой урожайности сельскохозяйственной продукции, мелкотоварным характером аграрного сектора и др. Все это не может не привлекать особого внимания к исследованию вопросов повышения конкурентоспособности агропромышленного комплекса и разработке путей его дальнейшего роста.

Проблема повышения конкурентоспособности АПК является многогранной, охватывающей производственно-коммерческую деятельность различных субъектов продовольственной сферы (малые, средние, крупные и интегрированные предприятия агробизнеса) и разноуровневые рынки сбыта сельхозсырья, полуфабрикатов, продуктов питания, включая сеть общест-

венного питания. Очевидно, что конкурентоспособность варьирует в широких пределах в зависимости от локализации рынка сбыта отдельных видов продукции. Конкретный товаропроизводитель может быть конкурентоспособным на местном рынке продовольствия, но в силу самых разнообразных причин недостаточно конкурентоспособным на рынках более высокого уровня. Следовательно, проблема повышения конкурентоспособности по своей сущности носит комплексный и достаточно противоречивый характер и определяется многими факторами, в первую очередь масштабом производственно-коммерческой деятельности. Различные аспекты достижения конкурентных преимуществ широко отражены в экономической литературе [1, 2, 3]. В формате данной статьи акцент делается на проблематике выявления и усиления конкурентных преимуществ крупных межотраслевых продовольственных комплексов.

По нашему мнению, именно крупные межотраслевые продовольственные комплексы могут кардинально укрепить конкурентные преимущества Казахстана как ведущего производителя продовольствия не только на экономическом пространстве СНГ, но также на глобальном продовольственном рынке.

Известно, что первичным показателем конкурентоспособности товара на рынке является соотношение цены и качества, при низкой цене даже посредственные товары реализуются достаточно быстро, и, наоборот, качественная продукция трудно реализуется, если цена представляется покупателям излишне высокой. Однако на продовольственном рынке прослеживается тенденция неуклонного повышения спроса на качественные, экологически чистые продукты питания, а дешевое, но низкокачественное продовольствие пользуется все меньшим спросом. Поэтому долгосрочная стратегия развития АПК Казахстана должна быть ориентирована на решение задачи повышения конкурентоспособности преимущественно путем существенного повышения качества конечной продукции, даже если это потребует значительных дополнительных вложений капитала на всех стадиях производственно-технологической цепочки.

Кроме того, повышение конкурентоспособности возможно благодаря расширению ассортимента реализуемых продовольственных товаров, а также благодаря реализации в фирменных магазинах разнообразных сопутствующих товаров. Эти возможности повышения конкурентоспособности подробно отражены в исследованиях Д.Н. Стасова, Р.К. Журавлева и О.И. Горина [4, 5, 6].

На наш взгляд, повышение конкурентоспособности агропромышленного комплекса Казахстана за счет формирования современных крупномасштабных агроструктур предполагает максимальное использование объективных конкурентных преимуществ концентрации и комбинирования многочисленных видов производственно-коммерческой деятельности в рамках межот-

раслевых комплексов. Степень комплексирования может варьировать в зависимости от совокупности объективных и субъективных факторов.

Для современного этапа развития продовольственного комплекса Казахстана адекватными формами организации крупного агробизнеса могут быть агрокорпорации с вертикальной интеграцией – от земледелия до розничной торговли продуктами питания. При этом каждая агрокорпорация может иметь от одной до пяти–шести основных технико-технологических цепочек. Например, одна основная цепочка возможна при интеграции зернового, мукомольного и хлебопекарного производства с конечным звеном в розничной торговле хлебобулочными изделиями. Несколько технико-технологических цепочек необходимы для производства различных продовольственных товаров на базе плодоовощного земледелия. Более сложной организационной формой являются агропромышленные холдинги, в рамках которых совмещаются сельхозпроизводство, пищевая промышленность, оптовая и розничная торговля продуктами питания, а также различные виды комплексирующей и инфраструктурной производственно-коммерческой деятельности. Более сложные формы организации крупномасштабного агробизнеса, как правило, являются логическим продолжением развития национальных агрокорпораций и агрохолдингов, которые доказали свою конкурентоспособность не только на внутреннем, но и на внешних рынках.

Фактор крупного масштаба производственно-коммерческой деятельности предопределяет существенное снижение удельных издержек в рамках всех подсистем, начиная с удельных капитальных вложений на строительство производственных объектов и заканчивая расходами на проведение рекламных кампаний. Чтобы более детально раскрыть конкурентные преимущества крупного межотраслевого комплекса по отношению к самостоятельно функционирующим хозяйствам, предприятиям пищевой промышленности, мелкооптовым и розничным продовольственным магазинам и т.д., целесообразно провести прямое сопоставление по группам факторов, определяющих основные параметры производственно-коммерческой деятельности в агробизнесе. При этом следует отметить, что в зависимости от конкретного содержания производственной и коммерческой деятельности действие различных факторов существенно варьирует.

Так, отдельные виды сельскохозяйственного производства являются вполне конкурентоспособными даже при небольших масштабах деятельности и узкой специализации, например пчеловодство. Вместе с тем конкурентоспособность Казахстана как ведущего экспортера продовольственных товаров на международные рынки в первую очередь связана с такими видами сельскохозяйственного производства, для которых характерны индустриальные технологии с высоким уровнем механизации. Например, выращивание и последующая переработка злаковых культур более рентабельны при высокой механизации производственных процессов в рамках крупного агробизнеса.

Несколько иначе складывается ситуация в животноводческом производстве, в рамках которого вполне возможно рентабельное функционирование различных по масштабу деятельности предприятий. Тем не менее крупномасштабное высокомеханизированное производство в животноводстве обладает существенными преимуществами, обеспечивая значительное сокращение удельных затрат на единицу конечной продукции.

В зависимости от конкретных условий животноводческого производства и характеристик основных рынков сбыта готовой продукции преимущества крупномасштабного агробизнеса проявляются в большей или меньшей степени. В регионах с низкой плотностью населения и относительно небольшой емкостью локальных и региональных рынков преимущества крупного агробизнеса в животноводстве проявляются лишь частично. На локальных рынках мелкие и средние животноводческие фермы могут успешно конкурировать с продукцией крупного агробизнеса при реализации продуктов питания, не требующих глубокой переработки. В то же время на национальном рынке и тем более при экспорте мясной и молочной продукции преимущества крупномасштабных межотраслевых животноводческих комплексов проявляются в полной мере.

С целью более детальной конкретизации конкурентных преимуществ крупных межотраслевых комплексов рассмотрим мясомолочный агробизнес, который играет ключевую роль в реализации продовольственного потенциала Казахстана. Это связано с тем, что, во-первых, будут полностью удовлетворяться растущие потребности национального рынка в качественных мясных и молочных продуктах. Во-вторых, возникнут реальные возможности значительно снизить зависимость от импорта мясных и молочных товаров. В-третьих, обеспечивается улучшение структуры экспорта продовольственных товаров за счет реализации на внешних рынках продуктов питания с высокой добавленной стоимостью, включая деликатесные виды мясной и молочной продукции.

Сравнительный анализ конкурентных преимуществ крупномасштабного бизнеса по отношению к предприятиям малого и среднего агробизнеса будет проводиться в соответствии с основными стадиями производственно-технологической цепочки от производства кормов до организации фирменной торговли продуктами питания и их экспортом. К таковым, на наш взгляд, следует отнести: кормопроизводство, мясомолочное животноводство, переработку мяса и молока, складирование и транспортировку мясомолочной продукции, торговлю мясными и молочными продуктами на внутреннем рынке и их экспорт.

При сравнении на стадии производства кормов можно выделить несколько существенных конкурентных преимуществ крупного агробизнеса. Так, в крупных межотраслевых комплексах кормопроизводство осуществляется на индустриальной основе с рациональным применением современной техники и биотехнологий обработки земли, борьбы с сорняками, при необхо-

димости используются адекватные методы орошения. Все процессы кормопроизводства проводятся на научной основе с привлечением высококвалифицированных специалистов-агрономов, инженеров, а также ученых, в том числе селекционеров, ботаников, физиологов растений и т.д. Высокий уровень механизации, постоянный мониторинг роста и созревания кормовых культур позволяют заготовить корма в оптимальные сроки и обеспечить их высокое качество. Кроме того, возможно применение новейших методов борьбы с сорняками и вредителями растений без использования сильнодействующих ядохимикатов.

Важно подчеркнуть, что крупный агробизнес в состоянии производить экологически чистые корма с достаточно низкими издержками производства. В то же время для большинства мелких и средних фермеров кормопроизводство только один из многих видов производственной деятельности. Отсутствие у них специализированной высокопроизводительной техники делает заготовку кормов довольно трудоемким процессом. Высокая занятость многообразными видами сельскохозяйственных работ зачастую не позволяет соблюдать оптимальные сроки заготовки отдельных видов кормов, что приводит к ухудшению качества и снижению урожайности. Ограничено применение современных агротехнических технологий, что не позволяет получать экологически чистые корма. В целом можно констатировать, что в рамках мелкого и среднего бизнеса организация кормопроизводства не полностью соответствует научно обоснованным технологиям.

Обобщая сравнение конкурентоспособности крупного агробизнеса при организации кормопроизводства с мелким и средним бизнесом, важно отметить, что конкурентоспособность первых во многом связана с активным использованием инновационных факторов. Они имеют возможности на регулярной основе привлекать ученых-агрономов, экспертов и консультантов для внедрения в севооборот новых, более урожайных видов и сортов кормовых культур. Кроме того, крупномасштабный агробизнес, как правило, располагает достаточными финансовыми ресурсами для своевременной модернизации кормопроизводства, включая обновление парка специализированной сельхозтехники, реконструкцию и строительство новых кормохранилищ, а также развитие производственной и экологической инфраструктуры [7].

Радикальные отличия крупного и мелкого агробизнеса прослеживаются в сфере молочного животноводства. Современное оборудование для крупных животноводческих комплексов отличается высокой производительностью. Наряду с комплексной механизацией используются элементы автоматизации с широким применением компьютерной техники. Специальные компьютерные программы позволяют вести постоянный мониторинг физиологических параметров каждого животного. Разработанные учеными рациональные режимы кормления обеспечивают высокую продуктивность животноводческих комплексов, получение качественного молока и высокие приросты веса животных. Привлечение высококвалифицированных специалистов позволяет

обеспечить устойчивость биотехнологических процессов, минимизировать заболеваемость скота, оптимизировать функционирование всех производственных подсистем, рационально использовать топливо, энергию, воду и другие материальные ресурсы.

Несмотря на высокие капитальные вложения при создании современных животноводческих комплексов, удельные издержки производства значительно ниже, чем в небольших фермерских хозяйствах. Производительность труда в крупных животноводческих комплексах намного выше, чем в фермерских хозяйствах, которые нередко слабо механизированы и нуждаются в применении физического труда. Относительное однообразие рациона и недостаточное качество кормов снижают удои молока и другие показатели продуктивности животных. Заболеваемость скота в фермерских хозяйствах значительно выше, в особенности опасными инфекционными заболеваниями, в том числе бруцеллезом и туберкулезом. В целом конкурентные преимущества крупного агробизнеса в молочном животноводстве не вызывают сомнений, за исключением такого сдерживающего фактора, как высокая стоимость импортного оборудования для современных животноводческих комплексов.

На стадии переработки молока и мяса выявление конкурентных преимуществ крупного агробизнеса вызывает определенные трудности. Если сравнивать мясокомбинаты и молокозаводы с традиционными хладобойнями и молочными цехами, то крупномасштабность производства обеспечивает более высокую производительность. Однако в Казахстане уже получили распространение мини-заводы по производству мясной и молочной продукции. Эти заводы являются достаточно производительными и обеспечивают высокое качество мясной и молочной продукции. Поэтому необходимо уточнение границ конкурентоспособности крупного агробизнеса в мясо-молочной промышленности.

Если рассматривать локальные рынки мясо-молочной продукции, то преимущества крупного агробизнеса не очень значительны, а в удаленных от крупных мясокомбинатов и молокозаводов районах крупному бизнесу не следует конкурировать с местными товаропроизводителями, имеющими современные мини-заводы по переработке мяса или молока.

В крупных городах и густозаселенных регионах конкурентные преимущества крупного агробизнеса проявляются в полной мере, в особенности при изготовлении массовых видов мясных и молочных продуктов. Кроме того, преимуществом крупного агробизнеса является комплексирование. Это четко проявляется в работе мясокомбинатов, которые наряду с основным производством мясных изделий выпускают широкий набор разнообразных товаров – от костной муки до лекарственных препаратов. Комплексирование повышает общую рентабельность производства и обеспечивает конкурентоспособность в сравнении с мелкими и средними фирмами в мясо-молочной отрасли [7].

Главным конкурентным преимуществом крупного агробизнеса на стадии переработки мяса и молока является возможность выпуска деликатесов, так как в рамках межотраслевого комплекса можно организовать сквозной контроль качества, начиная с кормопроизводства. Именно тотальный контроль качественных характеристик дает возможность изготовления, например, твердых сыров элитных сортов, копченостей и уникальных сортов колбасных изделий. Естественно, владельцы мини-заводов вынуждены перерабатывать сырье, купленное у различных фермеров, большинство из которых не в состоянии осуществлять контроль качества с применением современных приборов и новейших методик, что крайне ограничивает возможности производить сырье для изготовления элитных сортов мясной и молочной продукции.

Крупный агробизнес обладает конкурентными преимуществами при осуществлении транспортировки, складирования и распределения готовой мясо-молочной продукции. Наличие межрегиональных логистических центров позволяет строго соблюдать научно обоснованные режимы полной сохранности качества готовой продукции.

В отличие от крупных агроструктур, малые и средние предприятия, как правило, не имеют собственных логистических центров, а арендуют складские помещения, пользуются нередко неспециализированными видами транспорта для доставки своей продукции. При этом нередко нарушаются оптимальные сроки хранения, не полностью соблюдаются температурные режимы и другие регламенты сохранности молочной и мясной продукции. Кроме того, аренда складских помещений, услуги транспортных организаций, различных посредников ведут к удорожанию продукции, что снижает ее конкурентоспособность. В целом по стадии движения мясных и молочных изделий к конечному потребителю крупный агробизнес имеет существенные преимущества, в особенности при транспортировке и хранении скоропортящихся видов мясной и молочной продукции.

Конкурентные преимущества сетей фирменной торговли по сравнению с совокупностью разнородных торговых точек не вызывают сомнения. Особенно ярко это проявляется при реализации элитной мясо-молочной продукции в фирменных магазинах. Состоятельные покупатели предъявляют не только повышенные требования к качеству продуктов питания, но требуют безукоризненного обслуживания. В отличие от обычных торговых точек, фирменные магазины уделяют пристальное внимание отбору и обучению персонала, дизайну торговых залов, поддержанию максимально широкого ассортимента мясных и молочных изделий, а также сопутствующих товаров. Продавцы-консультанты в полном объеме владеют информацией о реализуемых изделиях. Естественно, в фирменных магазинах строго соблюдаются режимы сохранности мясо-молочных изделий, в особенности скоропортящейся продукции.

При сравнении конкурентных преимуществ крупных межотраслевых комплексов с малыми и средними фирмами в сфере международных экономических отношений необходимо отметить серьезные трудности при экспорте продуктов питания. Многие страны проводят протекционистскую политику по отношению к своим производителям продовольствия, что существенно затрудняет экспорт в такие страны продовольственных товаров, в особенности продуктов питания с высокой добавленной стоимостью. Протекционистские барьеры нередко носят завуалированный характер, поэтому их преодоление требует достаточно длительных усилий. Малые и средние предприятия, как правило, не имеют специализированных подразделений для осуществления внешнеэкономической деятельности, что ставит их в зависимость от различных посредников, которые преследуют свои собственные экономические цели. Крупные межотраслевые комплексы обладают возможностями формирования специализированных внешнеторговых фирм, укомплектованных специалистами по международному маркетингу и другим специальностям.

Важно отметить, что такие внешнеторговые фирмы изначально ориентированы, в отличие от самостоятельных посреднических структур, на установление длительных торгово-экономических связей с иностранными партнерами. Стратегические цели крупных продовольственных комплексов не ограничиваются оптовыми поставками продовольственных товаров на экспорт даже на долгосрочной основе. Конечные цели внешнеэкономической деятельности таких комплексов заключаются в их экспансии на зарубежные рынки путем использования различных форм совместного предпринимательства с иностранными партнерами.

Одновременно с организацией экспорта продовольственных товаров внешнеторговые фирмы, входящие в состав межотраслевых продовольственных комплексов, могут заниматься маркетинговыми исследованиями для выявления наиболее подходящих партнеров, производящих сельхозтехнику, оборудование для пищевой промышленности, приборы и т.д., которые необходимы для модернизации производственного потенциала межотраслевых продовольственных комплексов.

Обобщая сравнительный анализ конкурентных преимуществ межотраслевых продовольственных комплексов по отношению к предприятиям малого и среднего агробизнеса, можно утверждать, что реструктуризация производственно-хозяйственной деятельности АПК республики в сторону создания крупномасштабных структур должна стать одним из приоритетов повышения конкурентоспособности аграрного сектора Казахстана.

Литература

1. *Радченко Л.Д.* Конкуренция и конкурентные преимущества в условиях глобализации. – М.: МСЭУ, 2006. – С. 67–69.
2. *Комаров Б.Н.* Теория отраслевой и межотраслевой конкуренции. – Н. Новгород: НЭОТ, 2005. – С. 154–158.
3. *Смоляников А.К.* Конкурентные преимущества крупного бизнеса. – М.: МЭУ, 2004. – С. 70–74.
4. *Стасов Д.Н.* Конкуренция в оптовой и розничной торговле: стратегия и тактика конкурентной борьбы. – М.: МИТИ, 2005. – С. 177–181.
5. *Журавлев Р.К.* Организация фирменной торговли. – СПб.: Питер, 1999. – С. 68–69.
6. *Горин О.И.* Экономика и организация розничной торговли. – М.: МЭУ, 2006. – С. 45–47.
7. Конкурентные преимущества крупных межотраслевых продовольственных комплексов // Казахстанская модель экономического развития: новые вызовы и перспективы: Материалы Международного форума. – Астана, 2007.

Н.Н. Прокофьев

Рассмотрены дискуссионные вопросы инновационного развития российской экономики. Уточнено понятие «модернизация экономики страны». Предпринята попытка анализа причин пессимистического прогноза о возможном влиянии принципиально новых технологических решений на качественный экономический рост страны. Предложены меры, которые позволят значительно повысить роль венчурного финансирования в активизации инновационной деятельности предприятий. Подчеркнуто, что реализация потенциала малых предприятий как важных субъектов процесса модернизации российской экономики может быть достигнута только при условии их эффективного взаимодействия с различными институтами рынка – государством, крупными производственными предприятиями, научными центрами и др.

Ключевые слова: модернизация экономики, обновление экономики, ликвидация отсталости, передовой уровень развития, высокий уровень экономического развития, инновационная экономика, инновационное развитие России, венчурное финансирование.

В сентябре 2011 г. Президиум Правительства России одобрил представленную Министерством экономического развития РФ «Стратегию инновационного развития до 2020 года» [4]. В соответствии с этим документом предполагается, что у российской экономики есть три основных варианта развития в контексте инновационной составляющей: 1) инерционное импортоориентированное технологическое развитие; 2) догоняющее развитие и локальная технологическая конкурентоспособность; 3) достижение лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях.

В качестве наиболее вероятного и желательного сценария развития событий рассматривается комбинация второго и третьего вариантов развития российской экономики при специализации инновационной составляющей российской экономики на таких направлениях, как авиакосмическая отрасль, нанотехнологии, композитные материалы, атомная и водородная энергетика, биомедицинские технологии жизнеобеспечения и защиты человека и животных, отдельные направления рационального природопользования и экологии [4].

Сегодня дискуссия о модернизации экономики актуальна как никогда: то и дело говорят о переводе ее на инновационные «рельсы». Это на самом деле – единственная траектория развития, которая может обеспечить выживание России в исторической перспективе [1].

В научной экономической литературе нет достаточно четкого определения современного понятия модернизации экономики страны [1]. К примеру, модернизацию экономики можно определять как обновление, ликвидацию отсталости, выход на современный, сравнимый с передовыми странами

уровень развития [10]. За требования современности для экономики страны нами принято ее соответствие экономикам ведущих промышленно развитых стран мира, а именно такому критерию, как высокий уровень экономического развития [1].

На наш взгляд, «модернизация экономики страны – это процесс достижения прогрессивных сдвигов в экономике страны, ее изменение соответственно требованиям современности путем внедрения различных усовершенствований».

Для Российской Федерации в современных условиях актуальное значение имеет максимальное ускорение действий, направленных на переход от сырьевой экономики к экономике инновационной [7].

Модернизация отечественной экономики – приоритетная общенациональная задача, в решении которой государство способно сыграть ключевую роль. В этой связи важно обеспечить более активное участие предпринимателей в коммерциализации научных разработок, внедрении технологических и управленческих инноваций, создании современных товаров и услуг. От успеха такой работы прямо зависят повышение качества жизни людей, укрепление конкурентных позиций России на мировом рынке.

Модернизация экономики является комплексным процессом, охватывающим как технологические, так и организационные преобразования. При этом ключевым направлением для российской экономики является технологическое развитие, так как современная модернизация – это не столько наращивание объемов производства, сколько создание и развитие высокотехнологичного производства. Такой вывод обусловлен тем, что в настоящее время большая часть активов предприятий, оставшихся в наследство от Советского Союза, постепенно, но с каждым годом все быстрее и быстрее приходит в негодность, обостряя проблему технологического переоснащения предприятий.

В большинстве своем отечественные авторы неоднозначно оценивают происходящие в современной России процессы. Так, например, А. Фадин в своей статье «Модернизация через катастрофу» [11] утверждает, что политическая система страны (России) не реформируема, резких скачков, потрясений, в частности модернизации, не существует. И сама модернизация есть не более чем «мутация» общества. Объясняется это тем, что посткоммунистическая ситуация в России может быть охарактеризована как бессубъектная. Любая форсированная модернизация (и структурная в том числе) требует мощной государственной воли, управляемого, способного к сложным командным маневрам госаппарата, т.е. некоторого субъекта реформ. Подобный субъект не только отсутствует, но, по всей видимости, и не может быть порожден этим обществом в обозримые сроки.

Признавая значимость и необходимость проведения модернизации российской экономики, вместе с тем следует четко представлять, каковы возможности ее практической реализации, ее основные субъекты, движущие силы. Речь идет о выделении тех хозяйствующих субъектов, которые станут

платформой модернизации и на базе которых будут разработаны и созданы передовые технологии, которые в дальнейшем станут основой технологического развития предприятий и организаций различных отраслей и сфер деятельности.

Потребность в модернизации обуславливается в первую очередь тем, что значительное количество производителей российских товаров, которые сегодня находятся в нише «цена и качество», неконкурентоспособны при повышении покупательной способности российского населения. В последнее время эта тенденция проявляется в виде роста импорта как из стран ближнего, так и дальнего зарубежья в соответствии с ростом уровня жизни населения.

Наука в современных условиях является одним из основных факторов развития экономики страны. Необходимо понимание того, что наука России – ее национальное богатство, основной фактор экономического роста страны. Потери научного потенциала нельзя будет быстро скомпенсировать из-за большой инерционности передачи знаний от старшего поколения младшему.

Существенную роль может сыграть малый и средний бизнес в осуществлении прорыва в целом ряде важнейших направлений научно-технического прогресса. Достаточно много таких примеров как на Западе, так и в США и других странах. В России в настоящее время подобная попытка предпринимается, как известно, в Сколково [12].

Оценивая инновационность развития российской экономики, нужно признать, что основного финансового результата она достигает благодаря ее классическому сырьевому направлению, не являющемуся инновационным. В матрице Бостонской консалтинговой группы такие направления называются «дойными коровами» – они обеспечивают объем, но не скорость роста. Тем не менее у нас уже есть осознанная необходимость создания параллельного, дополнительного сегмента экономики, основанного на новых знаниях, использующего новые инструменты и предлагающего новые ценности. Этот сегмент экономики сможет расти и развиваться независимо от количества людей, объема материальных активов, ресурса нефти и газа и т.п. При небольших (поначалу) объемах этот сегмент будет отличаться высокой скоростью развития – в терминах «бостонской» матрицы такие направления называются «звездами».

Многие компоненты инновационного развития в России сегодня либо формируются, либо уже сформированы. Хорошо известны планы инновационного развития госкорпораций, недавно созданы структуры для обсуждения таких проблем. Реализуются госпрограммы по технологическим платформам, созданы институты развития. Однако государство не может заниматься развитием инноваций само по себе. Без активного участия бизнеса никакого серьезного движения вперед не произойдет. Бизнес должен поддерживать все стадии инновационного процесса – образование, создание инновационных предприятий, поддержку начинающих технологических компаний.

Далеко не случайно, что в США, Канаде, странах Западной Европы, Японии, Южной Корее, да и в Китае и Индии именно сейчас возросли вложения в НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки), образование, здравоохранение. Показательно, что в сентябре 2010 г. в США был принят закон о дополнительном выделении из бюджета 30 млрд долл. для кредитования малого бизнеса, что позволит создать дополнительно 500 тыс. рабочих мест. Весьма символично, что в рамках закона, имеющего антикризисную направленность, было продлено освобождение малых предприятий от налогов на их расходы, связанные с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками. Снят налог на новое оборудование, приобретаемое с сентября 2010 г. по декабрь 2011 г. И это все происходит в условиях, когда конкурентная борьба сама подталкивает американский бизнес к технико-технологическому совершенствованию. У нас другая ситуация. Государство из бюджета тратит на НИОКР немало, но в то же время затраты на НИОКР наших компаний, в том числе крупных, ничтожны. В результате общие расходы на НИОКР в России составляют лишь 1% ВВП, а в США – 2,7%, в Японии, Швеции, Израиле – от 3,5 до 4,5% ВВП [5].

Учитывая стремление России выйти в число передовых стран с высококонкурентной экономикой, более предпочтительным представляется вариант «активной» модернизации. Однако, по данным статистики, чуть более 80% создаваемых в России передовых производственных технологий являются «новыми в стране» и лишь около 7% являются принципиально новыми, не имеющими аналогов за рубежом, что явно недостаточно для «активной» модернизации.

Приведенные цифры свидетельствуют о том, что в ближайшем будущем принципиально новые технологические решения вряд ли смогут стать основой качественного экономического роста. Причины такого положения кроются в технологической отсталости российской экономики, которая, с одной стороны, не предъявляет спроса на инновации высокого уровня; с другой стороны, отсутствие предложения в свою очередь тормозит формирование спроса.

Среди различных типов малых предприятий, выделяемых современной экономической наукой [5], ключевыми элементами и наиболее активными проводниками модернизации являются венчурные фирмы и в меньшей степени – компании «мини-монополисты».

Венчурные (рисковые) фирмы осуществляют такое технологическое развитие, которое часто приводит либо к модернизации старых либо к возникновению новых отраслей экономики, что особенно важно для научно-технологических зон. Главная их цель – получить продукт, который принесет большие прибыли. Вопрос выживания этих компаний зависит непосредственно от удачной разработки новшеств.

Венчурные фирмы – весьма гибкие и эффективные предприятия, которые создаются для апробации, доработки, доведения до коммерческой кон-

диции и промышленной реализации новых технологий – идей, изобретений, нововведений, создание которых сопряжено с определенным риском. Для модернизации особенно важны венчурные предприятия, функционирующие в наукоемких отраслях экономики, где специализируются на проведении научных исследований и разработок, что позволяет осуществлять коммерческую апробацию новых технологий.

Что касается «мини-монополистов», то это особый вид малых предприятий, которые удовлетворяют весьма ограниченный, но зато долговременный и стабильный спрос. Обычно эти фирмы занимаются изготовлением продукции, которая рассчитана на рынки, не интересующие вследствие их малых размеров крупные компании. Эти фирмы немногочисленные и не испытывают серьезной конкуренции вследствие уникальности своей продукции. Вместе с тем нередко они демонстрируют уникальный технологический опыт, который, однако, не может найти массового применения.

Государство может принимать активное участие в реализации различных моделей венчурного финансирования, и один из таких способов государственной поддержки инноваций сейчас апробируется в российских условиях. В соответствии с Распоряжением Правительства РФ № 838-р от 7 июня 2006 г. была создана Российская венчурная компания (РВК) в виде акционерного общества со 100-процентным государственным капиталом. Эта компания вкладывает средства через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. Всего при участии РВК было создано 8 таких фондов: «ВТБ – Фонд венчурный»; «Биопроцесс Кэпитал Венчурс»; «Максвелл Биотех»; «Лидер–Инновации»; «Тамир Фишман Си Ай Джи венчурный фонд»; «С–Групп Венчурс»; «Новые технологии»; «Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании».

Общий размер этих фондов составляет около 21 млрд руб., или около 710 млн долл., а доля РВК в них – около 54% (11,3 млрд руб., или 383 млн долл.). Число проинвестированных ими инновационных и наукоемких предприятий в феврале 2010 г. достигло 21, совокупный объем инвестированных средств – 2867 млн руб., или около 97 млн долл. [5].

Тем не менее приходится констатировать, что опыт венчурного финансирования в России пока чрезвычайно мал, как и его доля в подпитке инновационно ориентированных инвестиций в российскую экономику. Отсутствует жизнеспособное ядро крупных компаний, способных на регулярной основе создавать и осваивать новейшие технологии, что значительно ухудшает инновационный климат в стране. Нет и фирм-гигантов (за исключением госкорпораций), выводящих на рынок большое количество инновационных проектов и заинтересованных в их продвижении.

К сожалению, численность таких предприятий пока является слишком малой, чтобы рассчитывать на ощутимые результаты их деятельности, составляя около 9% от общей численности малых предприятий (в Германии, например, их доля более 70%). Невысок и реальный вклад этих хозяйствую-

щих субъектов в национальную экономику, дающих экономике не более 1% [13].

Вместе с тем представляется, что уровень финансирования инновационной деятельности в России должен повышаться прежде всего за счет предпринимательского сектора. Государство, со своей стороны, должно создать благоприятные условия для компаний, проявляющих активность в этой сфере.

Для совершенствования финансов организаций венчурного бизнеса, по нашему мнению, целесообразно:

- сформировать законодательную базу, способствующую развитию венчурного инвестирования в инновационные проекты;
- разработать механизмы страхования венчурных вложений в высокотехнологичные НИОКР;
- использовать для финансирования венчуров капитал из нескольких фондов одновременно; помимо гарантированного финансового обеспечения проекта это позволит привлекать к его реализации больше квалифицированных экспертов как в области экономики, так и в области техники и современных технологий.

Осуществление указанных мер позволит значительно повысить роль венчурного финансирования в активизации инновационной деятельности корпоративных структур.

Реализация потенциала малых предприятий как важных субъектов процесса модернизации российской экономики может быть достигнута только при условии их эффективного взаимодействия с различными институтами рынка – государством, крупными производственными предприятиями, научными центрами и др.

Развитие малого и среднего предпринимательства может проходить по целому ряду направлений. Это, например, инициативное создание малого предприятия, то есть, можно сказать, снизу. Другой путь – через разукрупнение организаций благодаря развитию новых типов организаций в условиях модернизации. В любом случае современные малые и средние предприятия – это не натуральные хозяйства, а самостоятельные части крупного производства. Модернизация экономики охватывает и модернизацию управления, создание новых типов структур.

В настоящее время анализируются и развиваются такие виды структур, как сетевая и виртуальная организации с «внутренними» рынками, многомерная организация, круговые корпорации, интеллектуальные организации, обучающие организации и др.

Нынешний этап социально-экономического развития страны в условиях модернизации должен рассматриваться с точки зрения создания новых предпосылок к переходу малого и среднего бизнеса на качественно новую ступень развития. Ключевым моментом здесь должна быть не только государственная законодательная и материальная поддержка малого бизнеса, но и

более тесная интеграция его и крупных российских предпринимательских структур. Это и должно стать в условиях модернизации объектом целенаправленной политики государственной поддержки как на федеральном, так и на региональном уровне.

В этой связи Дмитрий Медведев заявил на встрече с молодыми учеными, предпринимателями, занятыми в инновационной сфере, что «в 2012 году только на космос и телекоммуникации будет направлено 161 млрд руб., а всего в сферу модернизации, о которой я последние годы говорю, будет направлено около 1 трлн руб.» [13].

Как и раньше, российская экономика нуждается в инновациях. «Восстановление инновационного характера нашей экономики надо начинать с университетов – и как центров фундаментальной науки, и как кадровой основы инновационного развития... Мы должны иметь к 2020 г. несколько университетов мирового класса по всему спектру современных материальных и социальных технологий», – считает В.В. Путин. А значит, российские исследовательские университеты должны получить ресурсы на научные разработки в размере 50% от своего финансирования по разделу «Образование» – как их международные конкуренты. Глава правительства обещает в несколько раз – до 25 млрд руб. в 2018 г. – увеличить финансирование государственных научных фондов, поддерживающих разработки научных коллективов [6].

Таким образом, с точки зрения инновационного развития Россия сегодня – в некотором смысле «стартап», у которого есть желание развиваться. У нас есть хорошие идеи, у нас есть люди, которые начинают активно их реализовывать, есть воля государства и желание бизнеса. Это и есть фундамент, необходимый для дальнейшего строительства.

Литература

1. Арзамасцев Н.В., Валентей С.Д. и др. Научно-технический потенциал России и его использование. – М., 2001. – 240 с.
2. Выступление Дмитрия Анатольевича Медведева на конференции «Роль малого и среднего бизнеса в модернизации экономики России» 25 мая 2010 года.
3. Послание Федеральному собранию Российской Федерации от 12 ноября 2009 г. Сайт Президента России <http://www.kremlin.ru/>
4. Правительство РФ одобрило стратегию инновационного развития до 2020 г. // сайт РИА Новости. 17:15 07/09/2011 / http://www.ria.ru/nano_news/
5. Примаков Е. Достижения не должны заслонять проблемы. Какую эстафету передал 2010-й новому году // Российская газета. 14 января 2011 г.
6. Путин В.В. Шаги навстречу капиталу // Российская газета. 31 января 2012 г.

7. Стенографический отчет о заседании Совета Безопасности, посвященном мерам по реализации Послания Федеральному собранию от 20 июня 2006 г. // Сайт Президента России / <http://archive.kremlin.ru/>.
8. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. // Российская газета. № 88 (4912). 2009.
9. Федеральный закон Российской Федерации от 28 сентября 2010 г. № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково» // <http://www.rg.ru/>
10. Ясин Е.Г. Модернизация России: доклады для 10 конференций. Кн. 1. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. – 540 с.
11. <http://lizard.jinr.ru/~tina/world/history/inoe/fadin.htm>
12. <http://www.ibl.ru/konf/021210/5.html>
13. <http://actualcomment.ru/news/32364>

Проблемы институциональной трансформации в монопродуктовом регионе

О.А. Урбан

Проанализирована институциональная трансформация экономики Кузбасса. Представлен авторский прогноз социально-экономического развития региона в отраслевом и региональном аспектах. Подчеркнуто, что социокультурные и поведенческие особенности субъектов структурных преобразований и сформированные под их влиянием устойчивые социальные практики не обладают необходимым потенциалом для проведения эффективной модернизационной политики на микро- и мезоуровнях. В долгосрочной перспективе прослеживается сохранение тенденции ориентации собственников на текущие задачи развития (высокая норма прибыли, сохранение социальной стабильности), а долгосрочные инвестиции и широкая модернизация не станут приоритетными. Отмечено, что изменение практики социально-трудовых отношений, которая содержит в себе риски для модернизации и инновационного развития, напрямую связано с эволюцией массового сознания, но ожидать роста активности и проявления массовых гражданских инициатив не следует. В этой связи экономически обоснованная госполитика и усиление роли федерального центра в принятии эффективных мер институционального характера в реализации стратегии модернизации и инновационного развития станут значимым фактором изменения ситуации на региональном уровне.

Ключевые слова: монопродуктовый регион, Кузбасс, Кемеровская область, модернизация региональной экономики, инновационное развитие региона, институциональная трансформация экономики.

В современной экономической литературе отмечается, что по степени готовности хозяйства к модернизации можно оценивать итоги институциональной трансформации российской экономики [1, с. 59–70; 8, с. 71–85; 9, с. 85–88]. Понятия «хозяйство» и «экономика» используются как взаимозаменяемые, т.е. обозначающие идентичные сущности, что подтверждает и общепринятый перевод на английский язык «хозяйство» как «economy».

Под «институциональной трансформацией» экономики (хозяйства) понимается процесс создания и изменения базовых институтов рынка, в результате которого формируется институциональная среда, необходимая для экономики рыночного типа и перехода от сырьевой модели в фазу инновационной экономики, когда ключевым фактором экономического роста становятся рост производительности труда на базе инноваций, развитие человеческого потенциала и рост качества жизни населения.

Под «институциональной средой» понимается регулирующая (координирующая) хозяйственную деятельность субъектов системная совокупность формальных правил (законодательная и нормативная база), неформальных норм (традиции, обычаи, условности, привычки), реализуемых в сложившихся социальных практиках, а также механизмов, обеспечивающих их соблюдение. Следует подчеркнуть, что комплекс сформированных социальных

практик характеризует соответствие нормативной модели и реальной практики институциональной трансформации, в конечном итоге определяет качество институциональной среды.

В аспекте деятельностно-структурного подхода институциональные изменения осуществляются в поле (системе) взаимодействий социальных субъектов, поэтому в значительной степени зависят от действий (взаимодействий) включенных в процесс преобразований социальных субъектов, имеющих разные ресурсы, интересы, поведенческие, социокультурные особенности [3, с. 171–204]. В этом смысле институциональная трансформация имеет вероятностный характер, объяснение и прогнозирование которого предполагают исследование широкого спектра факторов и ограничений, влияющих на поведение субъектов в хозяйственной сфере.

Направления институциональной трансформации определяются системой институтов, создание, изменение которых содействуют устойчивому развитию и функционированию эффективной экономики рыночного типа на инновационной основе (экономики знаний). В этом отношении к основным направлениям институциональной трансформации относятся:

- трансформация отношений собственности, развитие предпринимательства, как итог – формирование эффективного и ответственного собственника с долгосрочной стратегией модернизации и инновационного развития бизнеса;
- трансформация системы отношений труда и занятости, как итог – регулирование занятости на основе принципов повышения эффективности производства и роста производительности труда; формирование системы договорных трудовых отношений на принципах социального партнерства, обеспечивающей защиту трудовых прав и интересов работников предприятий и развитие человеческих ресурсов как главного ресурса модернизации и инновационного развития;
- преобразование системы государственного управления хозяйством с командно-административной на рыночное регулирование через комплекс институциональных мер по созданию законодательно-правовой базы для развития эффективной рыночной экономики; как итог – сокращение норм административного регулирования в экономике (ручного управления), формирование институционально-правового пространства для развития договорных отношений, конкурентной среды, предпринимательства, рыночной инфраструктуры, модернизации, инновационного развития и др.

Традиционно высокая разнородность экономического пространства страны обусловила специфику институциональной трансформации хозяйства в регионах с различиями в экономической специализации и социальной структурой населения. В этом плане выделяется группа регионов с монопродуктовой (моноспециализированной) структурой экономики, основу которой

составляет базовый – добывающий сектор и связанные с ним отрасли по переработке сырья. (Монопродуктовым регион считается тогда, когда доля доминирующей отрасли в структуре промышленного производства составляет 60%.)

Регионы с узкой специализацией, определяемой их ресурсной базой или оставшейся в качестве наследия от прежней системы хозяйствования структурой экономики, занимают особое место в национальной экономике. На долю ресурсодобывающих регионов приходится 20,8% населения РФ, 20,1% трудовых ресурсов, в них производится 26,3% ВРП страны, 30,2% промышленного производства, вкладывается 31,7% инвестиций в основной капитал, они обеспечивают 20,3% экспорта, 37,9% поступлений налогов и сборов в налоговую систему [5]. Экономика регионов, как правило, экспортно-ориентирована и в значительной степени зависит от динамики мировой экономики. Неслучайно мировой кризис, начавшийся в 2008 г., в наибольшей степени затронул регионы, которые сильнее связаны с глобальной мировой экономикой.

Не подлежит сомнению, что в нашей стране всегда будут регионы с богатыми природно-сырьевыми ресурсами, основой специализации которых являются добыча и первичная переработка сырья, поэтому для этих регионов особенно остро стоят задачи адаптации хозяйственных структур регионов к требованиям инновационной экономики. Эта стратегия неразрывно связана с модернизацией ресурсно-сырьевой модели развития и структурной перестройкой отраслей специализации для достижения устойчивого экономического роста (конкурентоспособности продукции региональных производителей).

Из угледобывающих регионов самым мощным поставщиком угля является Кузбасс – на его долю приходится 55% от общего объема поставок российского угля. В рамках Западно-Сибирского региона Кузбасс обеспечивает почти 100% угледобычи и свыше 95% производства важнейших видов продукции черной металлургии. Исторически формирование структуры хозяйственного комплекса Кузбасса связано с освоением запасов каменного угля в Кузнецком бассейне и развитием на Востоке страны угольно-металлургической базы за счет строительства крупных предприятий базовых отраслей промышленности. Это определило основные отрасли специализации региона – угольная промышленность и связанная с ней черная металлургия.

На протяжении последних десятилетий внутриотраслевая структура области не претерпела существенных изменений, тенденция к возрастанию доли топливной промышленности и черной металлургии только усилилась. В 1970-х гг. угольная промышленность и металлургия составляли 60–65% продукции кузбасской индустрии, в 2000-х гг. эти отрасли обеспечивали 65,1% продукции промышленного производства региона (31,4% – угольные предприятия; 33,7% – предприятия черной металлургии) [4, с. 44].

На совещании по вопросу «Об итогах реструктуризации и перспективах развития угольной промышленности» 25 января 2012 г. в Кемерове председатель Правительства России В.В. Путин среди первоочередных поставил задачу увеличения добычи угля к 2030 г. на 100 млн тонн. Речь идет, по существу, о создании второго угольного Кузбасса. В целом, традиционно экономика Кузбасса представляет собой монопроизводство угольно-металлургического профиля.

В территориальном плане также наблюдается высокая зависимость экономики муниципальных образований от двух отраслей – топливной и металлургической. Кемеровская область занимает одно из первых мест в России по удельному весу моногородов: 70% населения Кузбасса проживает на территориях с монопрофильной отраслевой специализацией, что усиливает значимость угольной и металлургической промышленности, выполняющих структурообразующую функцию для региональной экономики, в социальном плане.

Мировой финансово-экономический кризис вскрыл структурно-отраслевые проблемы региональной экономики и доказал, что базовые экспортно ориентированные отрасли в силу нестабильности мировой конъюнктуры не могут обеспечить устойчивый экономический рост в долгосрочной перспективе. Основой региональной стратегии являются модернизация, диверсификация, преодоление сырьевого направления развития, развитие человеческого потенциала. Особое значение для структурных изменений региональной экономики имеют базовые отрасли промышленности, которые становятся своеобразной «дойной коровой» структурного обновления экономики России [6, с. 41].

По мнению Р. Гринберга, в российской структурной политике критерии выбора приоритетов сохраняют преемственность и связаны, прежде всего, с теми направлениями, применительно к которым у России есть определенные конкурентные преимущества. «Россия имеет шанс выстоять в глобальной конкуренции, лишь одновременно развивая два укрупненных, «интегральных» приоритетных направления, связанных с «новой», или «инновационной», экономикой, с одной стороны, и «старой», сырьевой экономикой – с другой. Пропорции между ними должны целенаправленно регулироваться, исходя из долгосрочных национальных интересов» [2, с. 60]. При этом, пишет Р. Гринберг, инновационный сектор не может быть лишь некой «пристройкой» к сырьевому. Необходимо сырьевые корпорации мотивировать к диверсификации и переливу капиталов в высокотехнологичные сферы [2, с. 60].

Новая региональная промышленная политика Кузбасса, нацеленная на рост эффективности региональной экономики на основе модернизации и инновационного развития, неразрывно связана с развитием базовых отраслей, которое создает определенного рода точки роста для всей региональной экономики. Вместе с тем долгосрочная программа экономического развития невозможна без соответствующих институтов, обеспечивающих ее реализацию.

Речь идет о перечисленных выше направлениях институциональной трансформации хозяйства, специфика которых в монопродуктовом регионе определяется структурной перестройкой (реструктуризацией) отраслей специализации.

Понятие «реструктуризация» с начала 1990-х гг. стало использоваться для обозначения структурной перестройки отраслей российской экономики и характеризует изменения внутриотраслевой структуры в соответствии с требованиями развития рыночной экономики и преодоления экономического и технологического отставания от развитых стран. Реструктуризация представляет собой не только структурные преобразования (техническое перевооружение производства, переход на прогрессивные ресурсосберегающие технологии, замена физически и морально устаревших основных фондов, свертывание и перепрофилирование неэффективных производств, экологизация производства, снижение техногенного воздействия на среду и экологическое оздоровление территории размещения предприятия, улучшение структуры ассортимента продукции отрасли, производство продукции с высокой добавленной стоимостью), но и длительный процесс формирования базовых институтов для проведения эффективных структурных преобразований, где ключевым становился институт собственности. По существу реконструкция, техническое перевооружение предприятий должны были стать результатом активной инвестиционной политики собственника (частных лиц, финансово-промышленных групп). Поэтому фундаментом отраслевой реструктуризации стали институциональные преобразования отношений собственности, призванные сформировать эффективных собственников.

Основной объем производства продукции угольных и металлургических предприятий региона сконцентрирован в многоотраслевых холдингах с экспортно-сырьевой ориентацией и с международными масштабами деятельности: «Евраз Труп», «УГМК–Холдинг», «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК), «Стальная группа “Мечел”», «Северсталь-групп» и др., что повышает зависимость региона от «правил игры» глобальной экономики. За последнее десятилетие динамика экономических показателей деятельности megакорпораций при отраслевых отличиях имеет общие тенденции. В угольной отрасли с 2000 г. отмечается устойчивый рост добычи угля, рост инвестиций, которые не сопровождались адекватным ростом эффективности производства и производительности труда. В сравнении с угольной отраслью в черной металлургии не наращивались объемы производств по ведущим товарным позициям, значительно меньшими были коэффициенты обновления основных фондов, отсутствовал устойчивый рост объемов инвестиций в основной капитал. Однако в стоимостном выражении в металлургической, так же как и в угольной отрасли наблюдался рост объемов выручки, достигнутый за счет высоких цен на сырьевые товары на мировых рынках.

Как и в 1990-е гг., продукция металлургических и угольных предприятий представлена преимущественно продукцией низкого передела, что сви-

детельствует о незавершенности структурных преобразований. Мировой финансово-экономический кризис подтвердил, что для завершения структурных преобразований в долгосрочной перспективе требуются модернизация и инновационное развитие, обеспечивающие высокое качество продукции, производство товаров с добавленной стоимостью, рост производительности труда и развитие человеческих ресурсов. Между тем, прослеживаются отраслевые тенденции ориентации бизнес-структур на достижение текущих результатов, а не на перспективное развитие.

Подобные установки собственников содержат в себе риски краткосрочных стратегий развития бизнеса в регионе. Поэтому утверждать, что в результате институциональных преобразований отношений собственности в базовых отраслях промышленности доминирующей фигурой в регионе стал эффективный собственник, преждевременно. С учетом объемов социальных инвестиций можно говорить о социально-ориентированном собственнике с недостаточной рыночной мотивацией для решения стратегических задач модернизации и инновационного развития, сдерживающей процессы структурных преобразований в посткризисный период [8, с. 190–224].

Существует тесная взаимосвязь между институциональными преобразованиями отношений собственности и трансформацией сферы труда и занятости. Несмотря на то, что регулирование трудовых отношений на всех крупных угольных и металлургических предприятиях региона переместилось в область коллективно-договорных и индивидуально-договорных отношений, продолжает сохраняться несоответствие между формализованной системой договоров и реальной практикой трудовых отношений, в которых трудовые права работников не всегда реализуются на уровне, предусмотренном законодательством. В области промышленной безопасности и охраны труда по-прежнему институализированы неправовые трудовые практики, не прослеживается тенденция улучшения условий труда, что не соответствует задачам развития человеческих ресурсов и свидетельствует о неудовлетворительном качестве трудовой сферы, в которой субъекты трудовых отношений не выступают как социальные партнеры.

Приоритет в определении характера трудовых отношений принадлежит работодателю, который, как правило, воспроизводит нормы командной экономики и низкого статуса личности, приоритета результатов производственной деятельности над человеком. В поведении работников сильны традиции патернализма, ожидания перемен к лучшему. В условиях устойчивого роста заработной платы и жесткой системы инфорсмента трудовых прав и интересов работников, в которой региональная власть играет ключевую роль, трудовые отношения сохраняют стабильность.

В период мирового финансово-экономического кризиса произошло расширение сферы действия неправовых трудовых практик как устойчивой формы адаптации работодателей к кризисным условиям за счет нарушения интересов и прав работников. Поэтому с целью сохранения социальной ста-

бильности со стороны региональной власти усилилось административное регулирование трудовых отношений в интересах наемного работника, доказав в очередной раз свою эффективность.

Однако административное регулирование и неформальные способы защиты прав работников не являются достаточными для реализации стратегий, ориентированных на инвестиции в человека, и снижают активность самих работников в отстаивании собственных интересов перед работодателем. Именно социальное партнерство, основанное на формальных институтах договорного процесса, становится адекватным способом изменения реальной практики трудовых отношений, вошедшей в противоречие с задачами отраслевой модернизации и инновационного развития. Современный кризис показал, что на предприятиях, где проявилось реальное влияние профсоюзов, именно институты договорного процесса становятся эффективным способом изменения социально-трудовых отношений с учетом особенностей конкретного предприятия [7, с. 44–52].

В трансформации отраслевой занятости, которая характеризуется масштабным (более 50%) сокращением численности работающих на угольных и металлургических предприятиях региона с отраслевыми институциональными особенностями, различной периодичностью процессов высвобождения, различными социальными последствиями, отмечается значительная роль исполнительной власти в регулировании рынка труда. В регионе сформировалась регионально-отраслевая корпоративная социальная политика за счет средств собственников с элементами государственного регулирования. В условиях благоприятной конъюнктуры рынка и роста цен на металл и уголь собственники инвестировали средства на социальные программы, поддержку занятости, социально-ответственное высвобождение работников, согласуя свои действия с региональной властью.

Мировой финансово-экономический кризис подтвердил, во-первых, зависимость регионального и локальных рынков труда от социально-экономического состояния базовых предприятий; во-вторых, сохранение тенденции уменьшения доли работников угольных и металлургических предприятий в структуре занятых; в-третьих, выявил тесную отраслевую взаимозависимость в сфере занятости, появившуюся в масштабном сокращении работников других отраслевых предприятий [8, с. 225–257]. Все это свидетельствовало о том, что преимущественное развитие базовых отраслей не создает в перспективе достаточного количества новых рабочих мест и увеличивает социальные риски региона в сфере занятости.

Сфера труда и занятости неизбежно должна трансформироваться с учетом современных структурно-отраслевых проблем региональной экономики. Речь идет об уменьшении доли в структуре региональной занятости работников угольных и металлургических предприятий; об изменении отраслевой кадровой политики в связи с ростом профессионально-квалификационных требований к новой рабочей силе; о создании условий и оплаты труда, адек-

ватных требованиям развития качественной рабочей силы; о создании новых рабочих мест, которые обеспечивают рост кадрового потенциала и удовлетворяют потребности региона в структурных преобразованиях в отраслевом и региональных аспектах. В этом плане актуальной является задача создания институциональных условий для развития малого и среднего бизнеса на базе приоритетных для стратегии развития региона видов деятельности в реальном секторе экономики.

Программные мероприятия по государственной поддержке МБ (малого бизнеса) в Кузбассе начали системно реализовываться со 2-й половины 1990-х гг. по двум направлениям: господдержка МБ субъектом РФ в соответствии с федеральным законодательством и государственная поддержка МБ в соответствии с программой реструктуризации угольной отрасли. В настоящее время в регионе действует 22 меры поддержки, принято более 30 основных законов и нормативно-правовых актов, гарантирующих те или иные виды поддержки предприятиям МБ. Вместе с тем социальная эффективность МБ в сфере занятости, понимаемая как реальный вклад МБ в создание новых рабочих мест, характеризует эффективность господдержки лишь косвенно, так как является результатом влияния целого комплекса факторов – макроэкономических, политических, институциональных, поведенческих.

Данные региональной статистики свидетельствуют, что развитие МБ в регионе не превратилось в значимый фактор расширения сферы занятости и МБ не стал альтернативой для трудоустройства высвобождаемых работников в периоды кризисов. Наоборот, социально-экономическое состояние ведущих отраслей промышленности региона выступает заметным фактором стимулирования или сдерживания развития сектора МБ и определяет возможности его роста.

Отличительной региональной особенностью стал крайне неравномерный уровень занятости в секторе МБ в территориальном плане. В городах Кузбасса, которые в большинстве своем являются монопрофильными, сложился низкий уровень занятости в МБ (менее 10%). Малые предприятия (МП) преимущественно представлены микропредприятиями, что объективно ограничивает их инвестиционный потенциал и возможности создания новых рабочих мест. В структуре МБ по-прежнему доминируют розничная и оптовая торговля, развитие которой ограничено емкостью рынка и платежеспособностью населения. Между тем в Кузбассе, конкурентным преимуществом которого являются природные ресурсы промышленного назначения, развитый промышленный комплекс, основой МСБ (малого и среднего бизнеса) должно стать, прежде всего, производственное предпринимательство с инновационным потенциалом, способное стать фактором диверсификации экономики моногородов, оказать системное воздействие на структурные изменения региональной экономики.

Развитие МСБ определяется в первую очередь качеством институциональной среды, которая характеризуется административными барьерами, де-

формализацией правил во взаимодействии власти и бизнеса; широким распространением неправовых трудовых практик на предприятиях МСБ и др. Развитие МСБ имеет и кадровые ограничения. Поэтому недостаточно формирования новых институтов развития и поддержки МСБ (финансово-кредитных, инфраструктурных и др.). Требуется изменение неформальных практик в системе взаимоотношений власти и бизнеса; бизнеса и наемных работников МП в направлении формализованных взаимовыгодных договорных отношений на принципах равноправия сторон; развитие гражданских институтов, снижающих риски бюрократизации процесса государственной поддержки, нарушения прав предпринимателей и работников МП, потребителей продукции МП; формирование новой философии долгосрочного, взаимовыгодного сотрудничества бизнеса, власти и общества, которая снижает риски спекулятивных интересов субъектов отношений.

Развитие направлений МСБ в соответствии с целями государственной политики требует формирования компетентного субъекта предпринимательской деятельности и привлечения в сектор МСБ квалифицированной рабочей силы. В текущем периоде уровень и динамика развития МСБ с выраженной территориальной неравномерностью не дают оснований рассчитывать, во-первых, на значительный вклад МСБ в создание новых рабочих мест, в первую очередь в моногородах области, во-вторых, на трансформацию отраслевой структуры МСБ. Социальный потенциал МСБ недостаточный для реализации государственной стратегии перевода МСБ на новый качественный уровень с учетом современных структурно-отраслевых проблем экономики Кузбасса. В этом плане объективно повышается роль государства в формировании благоприятной институциональной среды развития МСБ, изменение которой приведет в перспективе к созданию новых рабочих мест в МСБ, обеспечивающих более полную и эффективную занятость населения [8, с. 258–290].

Структурная перестройка (реструктуризация) базовых отраслей промышленности началась в 1990-е гг. в отсутствие институтов, необходимых для проведения рыночных реформ, поэтому объективно повышалась роль региональной власти в формировании институтов структурных преобразований. Для Кузбасса фактор губернатора А.Г. Тулеева стал ключевым в преодолении негативных последствий системного кризиса, порожденного структурными преобразованиями в 1990-е. Усиление роли региональной власти произошло в рамках административно-командной модели управления со свойственными для нее тенденциями к жесткому администрированию и доминированию власти.

Региональной особенностью стала институализация неформальных практик, обеспечивающих высокий уровень социального инвестирования крупного бизнеса на отраслевом и региональном уровнях; защиту трудовых прав и интересов работников предприятий; действенность системы социального партнерства. Командно-административные методы государственного

управления, составляющие ядро сформированных практик, доказали не только устойчивость и эффективность для решения конкретных региональных и отраслевых задач особенно в периоды кризисов, но и соответствовали интересам, ожиданиям и поведенческим особенностям субъектов отношений.

Вместе с тем сформированные под воздействием региональной власти институциональные механизмы, в основе которых сохраняются командно-административные методы, становятся менее эффективными и недостаточными для реализации инновационной модели развития в отраслевом и региональном аспектах. Во-первых, доминирование административно-командных методов переводит государственное управление в «ручной режим» и не соответствует нормативно установленной роли государственного управления. Во-вторых, административные методы малоэффективны для задач перехода от низкотехнологичных производств с продукцией низкого передела и невысокой производительностью труда к производству продукции с высокой добавленной стоимостью, поскольку не сопровождаются изменением мотивации собственника на модернизацию производства и инновационное развитие на основе долгосрочных инвестиций. В-третьих, административное регулирование социально-трудовых отношений и системы социального партнерства не является достаточным для изменения сложившихся трудовых практик, которые содержат в себе риски для модернизации и инновационного развития.

Подобные практики не всегда осознаются как реальная социальная проблема, поскольку не содержат признаков конфликтной ситуации и поэтому не становятся объектом внимания власти. Реально действующая система договорных отношений позволяет обеспечить развитие человеческих ресурсов с учетом особенностей предприятия.

В-четвертых, административное регулирование социально-трудовых отношений в известной степени снижает активность самих работников и их представителей при отстаивании собственных интересов перед работодателем в рамках формальных договорных отношений с опорой на собственные силы, а также снижает потенциал развития гражданских институтов.

Итак, в посткризисный период развития актуальным становится решение взаимосвязанных и взаимообусловленных задач изменения основных регулирующих институтов и поведенческих установок субъектов отношений, согласование интересов которых должно осуществляться в рамках реализации долгосрочных стратегий, ориентированных на широкую модернизацию, диверсификацию региональной экономики, развитие человеческих ресурсов и повышение качества жизни населения. Необходимо изменение:

- а) мотивации собственников в развитии бизнеса;
- б) поведенческих установок работодателей (смена технократического подхода в кадровой политике на социально-гуманистический);
- в) установок работников с патерналистических на повышение собственной активности в переговорных процессах при обсуждении и заключении индивидуальных и коллективных договоров;

г) преодоление управленческих традиций, опирающихся на командно-административные методы.

Вместе с тем проведенный автором анализ институциональной трансформации экономики региона позволил сформулировать прогноз социально-экономического развития в отраслевом и региональном аспектах.

Социокультурные и поведенческие особенности субъектов структурных преобразований и сформированные под их влиянием устойчивые социальные практики не обладают необходимым потенциалом для проведения эффективной модернизационной политики на микро- и мезоуровнях. В долгосрочной перспективе прослеживается сохранение тенденции ориентации собственников на текущие задачи развития (высокая норма прибыли, сохранение социальной стабильности), а долгосрочные инвестиции и широкая модернизация не становятся приоритетными.

Выход на докризисный уровень промышленного производства в базовых отраслях сохраняет возможности социального инвестирования бизнеса в регионе, обеспечивающего поддержание социальной стабильности и баланса интересов сторон в социально приемлемых границах роста заработной платы, предоставления социальных льгот и социального развития территории. Изменение реальной практики социально-трудовых отношений, которая содержит в себе риски для модернизации и инновационного развития, требующих инвестиций в человека и воспроизводства рабочей силы с более высоким качеством, напрямую связано с эволюцией массового сознания и социального поведения работников предприятий. Командно-административные методы государственного управления, доказавшие свою эффективность в регулировании трудовых отношений, адекватны интересам и ожиданиям работников предприятий. Ожидать роста активности и проявления массовых гражданских инициатив не следует.

Вероятнее всего, изменения в сформированной институциональной среде будут осуществляться без критического значения для ее качественной трансформации. В этой связи экономически обоснованная государственная политика и усиление роли федерального центра в принятии эффективных мер институционального характера в реализации стратегии модернизации и инновационного развития станут значимым фактором изменения ситуации на региональном уровне.

Литература

1. Григорьев Л., Тамбовцев В. Модернизация через коалиции // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 59–70.
2. Гринберг Р. Российская структурная политика: между неизбежностью и неизвестностью // Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – С. 56–63.

3. *Заславская Т.И.* Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2003. – 568 с.
4. Кузбасс: Статистический ежегодник. Ч. 2. – Кемерово: Кемеровостат, 2003. – 223 с.
5. *Михеева Н.* Ресурсное проклятье на местах [Электронный ресурс] // <http://www.opes.ru/1149538.html> (дата обращения 25.03.2012).
6. Проблемы развития экономики региона в условиях ее глобализации: структурно-инновационные аспекты (на примере Кемеровской области) / *О.В. Богомолова, В.В. Копеин, Г.А. Кареев, В.С. Сурнин.* – Кемерово: Кузбассвуиздат, 2005. – 245 с.
7. *Урбан О.А.* Реструктуризация базовых отраслей промышленности Кузбасса: социальные проблемы в сфере труда и занятости // Труд и социальные отношения. – 2010. – № 1. – С. 44–52.
8. *Урбан О.А.* Социальные трансформации в условиях структурной перестройки базовых отраслей промышленности в Кемеровской области (начало 1990-х – 2010 гг.). – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2011. – 394 с.
9. *Шастико А., Афонцев С., Плаксин С.* Структурные альтернативы социально-экономического развития России // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 71–85.
10. *Ясин Е.* У России есть шанс. Им надо воспользоваться // Деловой Кузбасс. – 2011. – № 8. – С. 85–88.

Модернизация жилищной сферы как необходимость создания комфортной среды жизнедеятельности человека

М.В. Гладкова

Рассмотрены предпосылки новой модели роста экономики и социальной политики в Российской Федерации. В рамках этой модели, особое внимание уделяется созданию качественной среды, благоприятной для жизни и развития человека. Важнейшей составляющей этой среды является жилищная сфера, ее комфортность и доступность для различных слоев общества. Исследованы основные показатели жилищных условий населения, объем ввода жилья, динамика цен, уровень благоустройства российского жилищного фонда. Представлен новый целевой подход к стратегии развития жилищной сферы. Раскрыты основные принципы современной жилищной политики. Определены механизмы реализации новой жилищной стратегии.

Ключевые слова: жилищная сфера, комфортная среда жизнедеятельности человека, жилищные условия населения, ввод жилья, жилищное строительство, модернизация инфраструктуры, жилищная политика, уровень доступности жилья, качество городской среды.

Мировая экономика в настоящее время все еще находится под угрозой ослабления и подвергается множеству рисков, и в числе главных – риск Еврозоны. В среднесрочной перспективе вызывает опасение уровень долговых обязательств не только в Еврозоне, но и в США. По прогнозам Службы аналитической информации «World Organization of Creditors», в развитых странах ВВП вырастет в 2012 г. на 1,5%. В Еврозоне, вследствие действующих факторов, таких, как низкая деловая уверенность, прогнозируется падение экономики на 0,3%.

Однако в нынешнем глобальном экономическом контексте становится все более очевидным, что при развитии кризиса развивающимся государствам следует искать пути роста и направления для развития совместно с другими развивающимися экономиками, не надеясь на развитые страны. В 2013 г. экономика развивающихся стран, согласно прогнозам экспертов вырастет на 5–6%. Скорее всего, негативное влияние финансовой ситуации из Еврозоны будет компенсировано регулированием монетарной и фискальной политики правительствами Старого Света. Ситуация в развивающихся и транзитных странах обещает быть относительно стабильной.

Но, необходимо отметить, что годы кризиса и тенденции текущих лет со всей определенностью продемонстрировали, что Россия находится на новом переломе социально-экономического развития. В значительной степени исчерпаны возможности прежней модели роста экономики, опиравшейся на быстрое расширение внутреннего спроса. Новая модель потребует более интенсивного использования всех ресурсов и резервов производительности труда, создания соответствующей ей инфраструктуры постиндустриального общества.

Среди вызовов, стоящих перед российской экономикой, следует отметить промежуточное положение между странами с дешевым трудом и странами с хорошими институтами («ножницы конкурентоспособности»), высокую зависимость от конъюнктуры внешних рынков, рост нагрузки социальных расходов и слабое использование преимуществ, связанных с качеством человеческого капитала.

Поэтому политика государства должна базироваться на двух предпосылках – новой модели экономического роста и новой социальной политике. Для реализации стратегических целей России необходим не просто экономический рост, но достаточно высокие его темпы – не менее 5% в год, при этом экономический рост необходим определенного качества.

Стратегия «Новая модель роста – новая социальная политика», разработанная экспертами, позволяет задействовать факторы конкурентоспособности, которые были недоиспользованы в прошлом периоде: высокое качество человеческого капитала, и определенный научный потенциал.

Наряду с безусловной реализацией своих традиционных задач, направленных на поддержку наиболее незащищенных групп населения, новая социальная политика должна полнее учитывать интересы тех слоев общества, которые способны реализовать потенциал инновационного развития и создавать им комфортные условия, соответствовать более высоким социальным стандартам.

Именно в области человеческого капитала сосредоточены, если не брать в расчет природные богатства, основные социально-экономические преимущества России в глобальной экономике. В будущем межстрановая конкуренция за людей и разрабатываемые ими новые идеи и технологии станет значительно более острой, чем конкуренция за финансовые и природные ресурсы, поэтому преодоление отставания в этих областях становится особенно актуальным.

Не проиграть в этой конкуренции можно только создав среду, благоприятную для жизни и развития человека. И важнейшей составляющей этой среды является **жилищная сфера**, ее комфортность и доступность для различных слоев общества.

В марте этого года был проведен ряд экспертных обсуждений по различным проблемным вопросам государственной жилищной политики до 2020 года с целью выявить и обобщить различные экспертные позиции, оценки и предложения.

Основной развилкой, по мнению экспертов, является выбор между двумя стратегическими целями, отражающими разные приоритеты государственной жилищной политики:

- повышение уровня обеспеченности населения жильем, исчисляемого в количестве квадратных метров на человека, путем увеличения объемов жилищного строительства или
- сбалансированное функционально-пространственное развитие территорий, предусматривающее обеспечение благоприятных условий жизнедеятельности.

тельности, повышение качества городской среды и эффективное жилищно-коммунальное хозяйство.

Так, на конец 2011 г. **жилищный фонд** в Российской Федерации составил 3288 млн кв.метров общей площади, в том числе в городских поселениях 2374 млн кв.метров (72% общей площади), в сельской местности – 914 млн кв.метров (28% общей площади). Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя на конец 2011 года составила 23,0 кв.м. (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Основные показатели жилищных условий населения

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Общая площадь жилых помещений, приходящая в среднем на одного жителя (на конец года) – всего, м ²	19,2	19,5	19,8	20,2	20,5	20,9	21,3	21,5	22,0	22,4	22,6	23,0
из нее:												
в городской местности	18,9	19,2	19,5	19,8	20,3	20,5	20,9	21,3	21,7	22,1	22,1	22,4
в сельской местности	19,9	20,3	20,7	21,0	21,1	21,8	22,3	22,3	22,7	23,1	23,9	24,5

Источник: <http://www.gks.ru> Росстат

На территории Российской Федерации в 2011 г. за счет всех источников финансирования построено 785,6 тыс. новых благоустроенных квартир общей площадью 62,3 млн кв.метров. Объемы ввода жилья в течении 2006–2008 гг. ежегодно возрастали, с 2009 г. было отмечено снижение ввода общей площади жилья по сравнению с предыдущим годом на 6,5%, в 2010 г. – на 2,4%, а в 2011 г. объемы строительства увеличились на 6,6% по сравнению с 2010 годом.

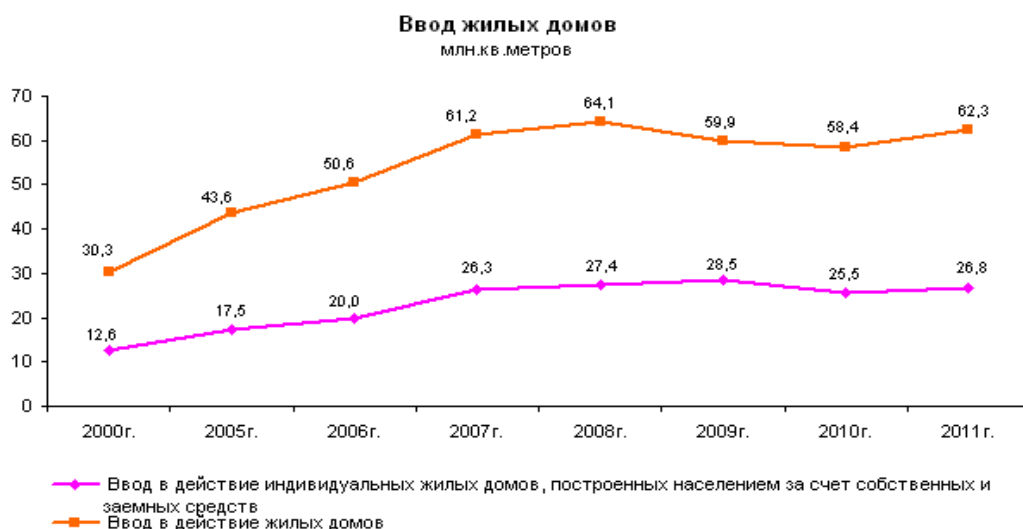


Рис. 1. Ввод жилых домов в Российской Федерации, млн кв.м.

Источник: <http://www.gks.ru> Росстат

Несмотря на положительную динамику показателей, в настоящее время повторяется ошибка реализации жилищных программ в советский период, которая состояла в игнорировании долгосрочных целей обеспечения устойчивой пространственной организации городов при решении краткосрочных социальных жилищных проблем.

И если в советский период такой подход был оправдан необходимостью обеспечить человеку «крышу над головой», то сегодня жилище уже перестает выполнять только такую базовую функцию. Основной характеристикой жилища перестает быть только количество квадратных метров общей площади и уровень благоустройства. В число жилищных стандартов включаются: отдельное проживание каждого домохозяйства, обеспеченность всех членов домохозяйства как минимум отдельной комнатой, а при более высоких стандартах – наличие общей комнаты.

В настоящее время, в среднем по России доля комплексно благоустроенного жилья (оборудованного одновременно водопроводом, водоотведением (канализацией), отоплением, горячим водоснабжением, газом или напольными электроплитами) составляет 62,7%. К концу 2011 г. она увеличилась по сравнению с 2001 г. на 13,3 процентного пункта. Исходя из уровня благоустройства жилищного фонда, на 1 января 2012 г. численность населения, проживающего в необорудованном водоснабжением жилье, оценивается в 29,2 млн человек, водоотведением (канализацией) – 34,9 млн человек, отоплением – 22,2 млн человек, горячим водоснабжением – 47,1 млн человек (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Уровень благоустройства жилищного фонда

на конец года, в %

	Жилищный фонд, оборудованный						
	водопроводом	канализацией	отоплением	ваннами (душем)	газом	горячим водоснабжением	напольными электроплитами
1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Весь жилищный фонд</i>							
2005 г.	76	71	80	65	70	63	17
2010 г.	78	74	83	67	69	65	19
2011 г.	78	74	83	70	69	65	19
<i>Городской жилищный фонд</i>							
2005 г.	88	86	91	81	68	79	23

1	2	3	4	5	6	7	8
2010 г.	89	87	92	81	67	80	25
2011 г.	90	88	92	82	67	80	25
<i>Сельский жилищный фонд</i>							
2005 г.	43	34	52	26	75	22	3
2010 г.	48	39	60	29	75	25	4
2011 г.	49	39	61	29	74	26	4

Источник: <http://www.gks.ru> Росстат

Возрастают и дифференцируются требования как к типу и качеству жилища (квартира, односемейный дом; количество комнат в жилой единице; обеспечение не только основными коммунальными услугами, но и средствами современной связи и т.д.), так и к среде, которая его окружает (благоустройство территории, транспортная доступность, визуальная привлекательность, экологические требования и т.д.).

Современная мировая урбанистика исходит из того, что:

1) городская среда – это уже не только обеспечение жилой застройки социальной и инженерной инфраструктурой, но и многофункциональность застройки, транспортная связанность территорий, пространственная соразмерность, обеспечение доступности мест приложения труда, создание полноценной среды для трудового и внетрудового общения жителей, безопасной и комфортной среды для детей и подростков, доступной среды для лиц с ограниченными возможностями и, не в последнюю очередь, – городская эстетика, которая обеспечивает визуальную привлекательность архитектурной среды;

2) при реализации жилищного строительства и формировании комфортной среды жизнедеятельности необходимо придерживаться доминирующего концептуального подхода, основанного на триедином принципе: градостроительное проектирование – архитектура – промышленные технологии. Пространственная организация населенных пунктов в разрабатываемых документах территориального планирования должна отвечать разносторонним требованиям: предоставлять удобные территории для жилья, производства, управления, торговли, образования и науки, культуры, спорта, отдыха; соответствовать критериям экологической безопасности; быть эстетически привлекательной и комфортной для жизнедеятельности; обеспечивать надежность и безопасность инженерной и транспортной инфраструктуры. Архитектурно-проектные решения и строительные технологии должны реализовывать градостроительные планы и отвечать современным требованиям.

Таким образом, необходимо перейти от стратегической цели наращивания объемов жилищного строительства к более приоритетной цели – созданию комфортной среды жизнедеятельности человека, которая не только позволяет удовлетворять жилищные потребности, но и обеспечивает высокое качество жизни в целом.

Ориентация только на наращивание квадратных метров и освоение новых незастроенных территорий без учета других факторов, в том числе прогнозных демографических тенденций и платежеспособного спроса населения на жилье, может привести к следующим отрицательным последствиям.

Ценовой дисбаланс.

Важным фактором, влияющим на уровень доступности жилья гражданам является рост цен на жилье как на первичном, так и на вторичном рынках. Средние цены 1 кв. метра общей площади проданных квартир по Российской Федерации на конец IV квартала 2011г. на первичном рынке жилья составили 43,7 тыс. рублей, на вторичном – 48,2 тыс. рублей. По сравнению с концом предыдущего года цены на жилье на первичном рынке выросли на 6,7%, на вторичном – на 5,8% [3]. При этом номинальные доходы населения с 2002 года выросли менее, чем в два раза (рис. 2).

Такая динамика и стимулировала постановку в качестве цели увеличения объемов жилищного строительства и доведения их в 2015 г. до 90 млн кв. м (индикатор ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг.), а к 2020 г. – до 145 млн кв. м (контрольные показатели Минрегиона России). Основным инструментом увеличения объемов жилищного строительства стало крупномасштабное комплексное освоение новых территорий

Отметим, что в любом случае планируемые объемы жилищного строительства в России являются весьма амбициозными, поскольку уже сегодня объемы ввода жилья (как по количеству кв. м на человека, так и по числу жилых единиц на 1000 человек) превосходят показатели многих развитых стран. Европейские страны, демонстрировавшие в начале века существенно высокие темпы ввода жилья (Испания, Португалия, Ирландия), столкнулись в конце его первого десятилетия с острым кризисом «перепроизводства» жилья, существенно усугубившего финансово-экономический кризис в этих странах. Поэтому при наращивании объемов жилищного строительства (а также ипотечного кредитования) необходимо очень внимательно прогнозировать не столько потребность, сколько спрос на такое жилье (включая спрос на приобретение и на наем жилых помещений) в различных регионах и муниципалитета.



Рис. 2. Динамика средних цен на первичном и вторичном рынках жилья, тыс.руб за 1 кв.м.

Источник: <http://www.gks.ru> Росстат

Дисбаланс потребности в жилых единицах

Как было уже сказано выше, международная статистика давно уже перешла от показателей обеспеченности кв. м общей площади жилья к показателям обеспеченности жилыми единицами и комнатами, что соответствует современным жилищным стандартам.

Количество жилых единиц в России сегодня вполне соответствует количеству домашних хозяйств (в среднем на одно домохозяйство приходится 1,11 жилой единицы), а также средним европейским показателям обеспеченности жилыми единицами. При этом по обеспеченности общей площадью жилья и количеству комнат на одного человека Россия существенно отстает от других развитых стран. Таким образом, задача значительного увеличения количества жилых единиц не стоит. Вопрос заключается в качестве этих жилых единиц, в том числе в их размерах и числе комнат, а также месте их расположения.

В таких условиях основной задачей становится не увеличение числа новых жилых единиц, а замещение наиболее старого и неблагоустроенного жилищного фонда новым, отвечающим современным требованиям, а также модернизация уже существующего фонда, повышение качества городской среды в целом.

Риск потери устойчивой пространственной организации городов

В условиях рынка жилья, свободного передвижения граждан и размещения бизнеса необходимо учитывать перспективы социально-

экономического развития регионов, городских и сельских поселений, прогнозы спроса на жилье и факторы его территориальной дифференциации. Всеобщая ориентация сегодня на комплексное освоение новых земельных участков в городах без учета указанных тенденций и факторов может привести к отрицательным результатам. Например, освоение новых территорий в городах, численность населения которых стагнирует (Новосибирск, Нижний Новгород, Уфа, Пермь, Воронеж, Кемерово) или снижается (Волгоград, Саратов, Ульяновск, Тула, Брянск), может привести к формированию заброшенных районов старой неблагоустроенной жилой застройки, так называемой «фрагментации» городских территорий. Данное явление присуще многим странам мира. Понятие «фрагментарного города» ввел в научный оборот французский экономист-урбанист В. Ренард, который отмечал, что «бурный рост городов и гигантизм крупнейших агломераций дополняются растущей фрагментацией (физической, экономической и социальной) городского пространства, проявляющейся в настоящее время в качестве главной проблемы» [5]. Большие потоки мигрантов из сельской местности (особенно в развивающихся странах), рост населения городов, структурные сдвиги в экономике и занятости, технологические революции отражаются на использовании городских пространств, вызывая смену функций и типов землепользования. При этом в пространственном развитии городов возникают острые проблемы неэффективного использования территорий, дисбаланса функций, деградации среды в отдельных городских районах.

Поэтому для снижения данных видов рисков в жилищной сфере необходим новый целевой подход на основе концепции повышения качества и комфортности среды жизнедеятельности человека.

Такой подход, по мнению экспертов, определяет и набор основных механизмов достижения стратегической цели, в том числе:

1) градостроительное планирование на местном уровне на базе (а лучше одновременно) стратегического социально-экономического планирования. В целях повышения качества градостроительного планирования необходимо:

- провести гармонизацию законодательства – градостроительного, земельного, экологического, об охране и использовании объектов культурного наследия, иных видов законодательства, нормы которых определяют процессы градоустройства;

- стимулировать создание структур независимой экспертизы, мониторинга, выработки рекомендаций муниципальным образованиям и регионам по вопросам градорегулирования;

- использовать механизмы финансовой помощи дотационным муниципальным образованиям на разработку и актуализацию документов градостроительного проектирования;

- стимулировать совместное территориальное планирование органами государственной власти и органами местного самоуправления либо предос-

тавить более широкие полномочия муниципалитетам в сфере организации, разработки, согласования и утверждения документов территориального планирования;

2) муниципальное планирование развития всех видов коммунальной инфраструктуры на территории муниципалитета на базе градостроительного планирования (формирование потребности);

3) создание условий для реализации проектов ГЧП в сфере жилищного строительства и модернизации инфраструктуры с учетом сформированной потребности;

4) создание конкурентной среды в строительстве и снижение административных барьеров;

5) использование новых современных технологий индустриального домостроения и новых проектных решений, позволяющих не только удовлетворять жилищные потребности, но и создавать разнообразную, удобную и эстетически привлекательную среду жизнедеятельности, в том числе с учетом потребностей детей, подростков, лиц с ограниченными возможностями;

6) использование государственного заказа на рынке жилищного строительства для стимулирования внедрения таких новых технологий и проектных решений;

7) развитие проектного кредитования жилищного строительства под залог земельного участка (права аренды на земельный участок), строящихся жилых объектов и других активов проектных компаний;

8) создание устойчивого механизма финансирования капитального ремонта и модернизации жилищного фонда;

9) совершенствование информационного обеспечения процесса планирования, мониторинга и оценки хода реализации программ развития жилищного строительства [4].

Предлагаемый стратегический целевой подход – формирование «компактных городов с комфортной средой жизнедеятельности человека» – может существенно изменить потребности в жилищном строительстве, в развитии и модернизации инфраструктуры, а также позволит по-новому и более сбалансировано определять политику в отношении градорегулирования и застройки. Такая политика, в первую очередь, должна быть направлена на стимулирование развития сектора жилья эконом-класса, приобретение в собственность, или в наем должны стать доступны гражданам со средними доходами и доходами ниже средних и проводиться с учетом необходимости сбалансированного функционально-пространственного развития территорий городов и иных поселений, повышения качества среды жизнедеятельности человека.

Но необходимо признать, что успех государственной жилищной политики во многом будет зависеть от эффективной макроэкономической политики, обеспечивающей рост реальных доходов населения, существенное снижение инфляции (до 2–3%) и стоимости жилищных кредитов (до 3–4%).

Внедрение новых институтов в жилищной сфере потребует существенной бюджетной поддержки, а также повышения объемов финансовых ресурсов на уровне местного самоуправления, ответственного за вопросы формирования комфортной среды жизнедеятельности в городах и иных поселениях.

Литература

1. О' Салливан А. Экономика города. – М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: <http://www.gks.ru>
3. Рынок недвижимости России. URL: <http://www.realtymarket.ru>
4. Стратегия 2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад. URL: 2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf
5. Renard V. Les nouvelles frontières de illegalite // Urbanisme. – 2001. – № 318. – P. 70- 73

Я.С. Артамонова

Подчеркнут общественный характер экономических отношений, в основе которых производство, распределение, обмен и потребление благ. Выявлены основные направления влияния информационных угроз на экономические отношения: обострение конфликтов экономических интересов, разрушение института доверия. Показана важность решения проблемы зависимости экономической стабильности системы (общества) от информационных угроз, недостаточность ее изучения. Выдвинута и обоснована идея создания новых социально-психологических концепций, способных положительно влиять на стабильность любой социокультурной системы.

Ключевые слова: информационная угроза, уверенность в безопасности, социально-экономический конфликт, экономическое противоречие, конфронтация интересов, социокультурная система, общественное доверие, общественный характер производства, условия рыночных сделок, общество, вера, надежда, доверие, стабильность.

К основным направлениям влияния информационных угроз на экономические отношения относятся: 1) обострение конфликтов экономических интересов и, как следствие, дестабилизация экономических отношений, 2) разрушение института доверия, являющегося индикатором экономического развития общества. Однако в истории экономической мысли мы обнаруживаем, что основное внимание было сосредоточено на конфликтной стороне отношений, а информационные угрозы изучены недостаточно.

Так, в рамках марксистской парадигмы можно выделить следующие основные положения проблематики социально-экономического конфликта:

- в любой социокультурной системе (обществе) присутствует социально-экономический конфликт;
- в большинстве случаев социально-экономический конфликт выступает как основной (а зачастую и единственный) источник развития общественной системы;
- в основе социально-экономического конфликта лежит экономическое противоречие между производительными силами и производственными отношениями, которое детерминировано самим социальным устройством общества.

Таким образом, социально-экономический конфликт есть определенно-го рода орудие преобразования социальной действительности.

Неоклассики ищут равновесные состояния экономических систем на основе априори задаваемых критериев оптимальности, выражающих обобщенные интересы рационально действующих экономических субъектов, равновесие в виде согласованности критериев оптимальности структурных подсистем экономической системы.

Наконец, институционалисты пришли к признанию универсальной роли экономических институтов в качестве носителей организационно-

правовых форм реализации обобщенных экономических интересов. Следующим шагом должно быть углубление исследований самих механизмов формирования обобщенных интересов на основе компромиссов составляющих интересов экономических субъектов.

Экономические отношения в любом обществе ярко и убедительно демонстрируют диалектическое единство противоположностей интересов, связанное с общественным характером процессов производства, распределения, обмена и потребления благ. В этих процессах неизбежно возникают, проявляются и развиваются противоречия интересов: конфликты интересов работников и работодателей; конкуренция между производителями благ по поводу максимизации своей прибыли; конкуренция среди покупателей по поводу цены, количества и качества приобретаемых товаров; конфронтация интересов продавцов и покупателей по поводу уровней цен и объемов купли-продажи в процессах согласования условий рыночных сделок.

Ко второму направлению влияния информационных угроз на экономические отношения относится разрушение института доверия.

Подход к рассмотрению обобщенного доверия формируют социально-психологические концепции. В них на первый план выходят отдельные характеристики индивида, которые способствуют проявлению установки обобщенного доверия, одной из ключевых является оптимистичность. В процессе становления данного подхода происходил постепенный переход от исключительно психологического взгляда на доверие к признанию важности и социальных параметров.

Дж. Роттер связывал предрасположенность к доверию с индивидуальной выраженностью интернального или экстернального локуса контроля. Он утверждал, что степень, в которой индивид готов оказывать доверие, обусловлена опытом доверительных отношений, на котором основывается индивидуальная установка, являющаяся стабильной психологической чертой характера [1].

Наиболее ярко данный ракурс изучения социального доверия представлен в работах Э. Усланера [2]. Он рассматривает доверие сквозь призму моральных ценностей и установок, которые разделяются многими членами общества, благодаря чему создаются условия для формирования социального доверия.

Некоторые авторы различают вертикальное и горизонтальное доверие [3]. Вертикальным называется доверие акторов к социальным институтам, а горизонтальным – доверие к социально близкому, лично знакомому партнеру.

Человек не настолько рационален, как принято считать в классической экономической науке. Отношение к членам своей семьи, городу, стране, где он живет и работает, и к массе других субъектов вполне активного взаимодействия у него может быть совершенно не экономическое. При этом имеется в виду не только и даже не столько следование моральному императиву

помогать незнакомому человеку, сколько именно повседневное доверие, потребность индивида в собственной принадлежности к широкой социальной группе и к активному участию в социальных контактах.

Сосредоточение внимания на социологическом подходе к проблеме разрушения института доверия предопределяет обращение к проблеме обоснования понятия «уверенность в безопасности» (*assurance*).

Так, К. Харт [4] предлагает разграничивать «уверенность в безопасности», «веру» и «доверие». Вера, по его мнению, в большей степени эмоционально окрашена, тогда как уверенность по большей части возникает по отношению к чему-то хорошо известному. Доверие занимает промежуточную позицию как механизм «преодоления рисков по причине свободы другого». Оно является срединной точкой континуума, на одном конце которого находится слепая вера, а на другом – полная уверенность.

Петр Штомпка в обобщающей работе «Доверие: социологическая теория» [5] выделил три способа ориентации на действия другого: надежда, уверенность и доверие. Первый и второй способы непосредственным образом связаны с проявлениями веры. «Надежда – пассивное, нерациональное чувство того, что все обернется к лучшему. Уверенность – тоже пассивная, но в большей степени сфокусированная и в некоторой степени оцененная вера в то, что случится что-то хорошее». «Доверие – это третий тип ориентации, принципиально отличающийся от надежды и уверенности тем, что доверие укоренено в дискурсе агента: активное участие и ориентация на будущее» [5, с. 25]. Таким образом, доверие в большей степени ориентировано на другого индивида и будущее.

Резюмируя, выделим ключевые критерии дифференциации данных понятий.

Во-первых, уверенность сопряжена с ожиданием опасности, вытекающей из неспособности социальных институтов поддерживать безопасность. Нормативное регулирование взаимодействий факторов задает условия, которые предполагают согласованность ожиданий и действий индивидов.

Во-вторых, доверие, в отличие от уверенности, обладает такими чертами, как ориентированность на личность партнера (его намерения и мотивы); конкретные обстоятельства взаимодействия являются дополнительным фактором, определяющим формирование доверия.

В-третьих, анализ теоретических построений, лежащих в основе аналитического разделения концептов «уверенность» и «доверие», позволил выделить еще одну немаловажную категорию – «уверенность в безопасности», или «чувство безопасности». Оно призвано отражать уверенность в стабильности социального порядка, обусловленную либо длительностью отношений (как в семье, общине и других закрытых сообществах), либо рутинизацией мира (его традиционностью). Уверенность же будет рассматриваться, прежде всего, как вера в стабильное функционирование социальных институтов и в надежность социальных ролей.

В-четвертых, уверенность чаще описывается как системное доверие, то есть ее объектом выступают социальные системы, отдельные институты, тогда как объектом доверия может стать исключительно индивид.

В-пятых, доверие всегда формируется в ситуации межличностного взаимодействия и испытывает влияние ситуационных факторов, личностных характеристик контрагента и, при длительном взаимодействии, специфики отношений. Доверие принципиально социально. Уверенность выкристаллизовывается в процессе первичной социализации. Уверенность и «чувство безопасности» формируются в обстоятельствах, когда индивид испытывает иллюзию полноты знаний о контрагенте. Доверие находится в середине континуума: «полное знание – полное незнание». Потребность в доверии возникает в ситуациях, в которых индивид ощущает нехватку информации (ситуации информационной асимметричности).

В-шестых, уверенность и чувство безопасности нивелируют неопределенность благодаря исключению элементов риска по причине ожидания стабильной деятельности социальных институтов или их представителей и в целом стабильности социального порядка. Доверие связано с решениями, принимаемыми социальными агентами в ситуации выбора на основе ожиданий благонадежного будущего поведения контрагента, а также с риском ошибки из-за неполноты информации и принципиальной невозможности точного прогноза относительно будущего поведения партнера.

Таким образом, происходит разрешение экономических противоречий в тех или иных формах, что делает возможным информационное регулирование целостных экономических систем. Конфликты и компромиссы в системе экономических отношений представляют собой двигательную силу механизма функционирования, развития и самоорганизации экономической системы.

Литература

1. *Скрипкина Т.П.* Психология доверия. – М.: Академия, 2000. – С. 24.
2. *Uslaner E.* The Moral Foundations of Trust. – Cambridge: Cambridge University Press, 2002; *Uslaner E.* Trust in the Knowledge Society. 2002. URL: <www.esri.go.jp/en/workshop/030325/030325paper3-e.pdf>
3. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. – М.: Инфра-М, 2005. – С. 407.
4. *Hart K.* Kinship. Contract and Trust in Economic Organization of Migrants in an African City Slum // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations (electronic edition) / Ed. by D. Gambetta. – Oxford: University of Oxford, 2000. – Ch. 6. – P. 176–193.
5. *Sztompka P.* Trust: a Sociological Theory. – Cambridge: Cambridge University press, 1999.

Использование адаптивных моделей для прогнозирования таможенных платежей

И.Д. Ахмадуллина

Рассмотрены методы совершенствования экономических прогнозов, влияющих на решение управленческих задач. Дана оценка применяемым методам и приемам прогнозирования в таможенных органах. Проанализирован характер ошибок при прогнозировании таможенных платежей на примере Дальневосточного таможенного управления.

Ключевые слова: таможенный платеж, прогноз таможенных платежей, таможенное управление.

Ошибка прогноза заключается в степени стремления плана стать фактом.

Наблюдение автора

Прогнозирование экономических процессов является важнейшей задачей органов государственной власти; от качества ее решения существенно зависит эффективность их деятельности. Поэтому совершенствование методов экономического прогнозирования и внедрение их в практику является одной из важнейших задач управления.

За последние десятилетия было разработано свыше ста новых методов и приемов прогнозирования, неравноценных по своему значению. Тем не менее, несмотря на большое количество и разнообразие моделей и методов, качество прогнозирования во многих госструктурах, в том числе в таможенных органах, остается очень низким. В качестве иллюстрации можно взять прогнозные и фактические значения объемов перечисленных таможенных платежей Дальневосточного таможенного управления, приведенные на рис. 1. Из них видно, что среднее значение относительной ошибки прогнозных значений исследуемого показателя составляет 19,5% при допустимом значении не более 10%.

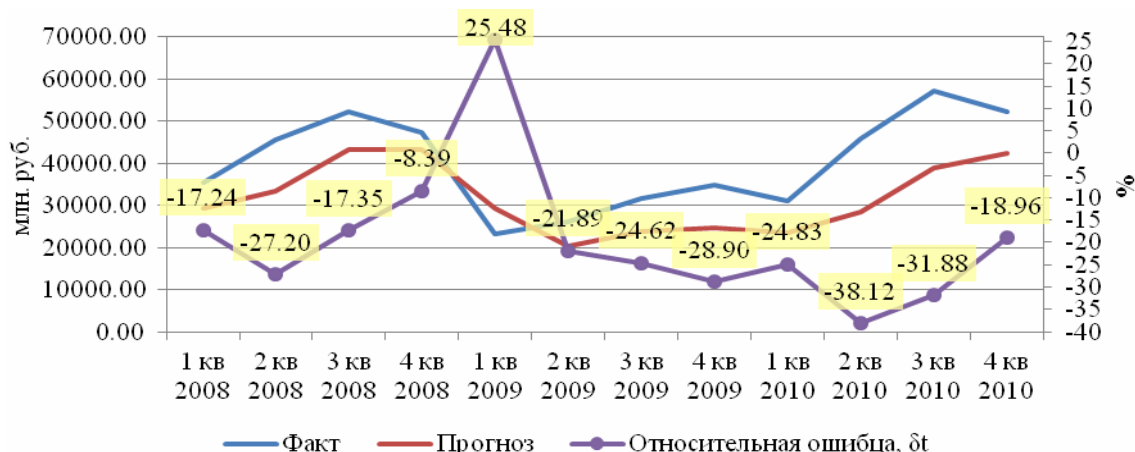


Рис. 1. Сравнение прогнозных и фактических значений объема таможенных платежей, перечисленных ДВТУ (2008–2010 гг.)

Недостаточная точность прогнозов затрудняет управление бюджетным процессом и в конечном счете негативно влияет на развитие экономики. Следовательно, важное практическое значение приобретают задача повышения точности этих прогнозов и поиск конкретных путей ее решения.

Как показало исследование, на результаты деятельности таможенных органов воздействует большое количество факторов (рис. 2).



Рис. 2. Факторы, влияющие на объем перечисленных таможенных платежей

Чтобы установить степень влияния этих факторов на величину таможенных поступлений, была составлена регрессионная модель; полученные результаты представлены на рис. 3. После устранения мультиколлинеарности оказалось, что наибольшее влияние на таможенные платежи оказывают статистическая стоимость товаров и уровень базовой инфляции.

Для построения прогностических моделей, учитывающих эти факторы, использовались методы анализа временных рядов, причем рассматривались модели:

- с учетом одного фактора (статистической стоимости);
- с учетом двух факторов (статистической стоимости и уровня базовой инфляции).



Рис. 3. Косинусы коэффициентов корреляции факторов, представленных в регрессионной модели

В качестве фактической базы был использован поквартальный динамический ряд сумм таможенных платежей, перечисленных ДВТУ в 2005–2011 гг. (табл. 1). Он был разделен на обучающую и контрольную выборку, последняя включала данные за 2011 г.

Т а б л и ц а 1

Объем таможенных платежей, перечисленных ДВТУ, млн руб.

Квартал	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
I	12672	21153	21722	35535	23383	31171	41449
II	16817	24939	29170	45703	26127	46161	45067
III	20127	28535	38610	52191	31544	57277	50786
IV	24857	28141	41725	47334	34767	52256	48125

По обучающей выборке были построены прогностические модели с учетом одного и двух факторов. На период упреждения τ , соответствующий четырем лагам, были рассчитаны прогнозные значения. Оценка точности

расчетных значений и выбор оптимальной модели производились по фактическим значениям контрольной выборки.

Прогностическая модель таможенных платежей с учетом одного фактора имеет вид:

$$Y = 4369,16 + 1,923 X_i, \quad (1)$$

где X_i – статистическая стоимость, соответствующая i -му наблюдению.

Аналогичная модель с учетом двух факторов выглядит так:

$$Y = -6,03 + 6,81X_{1i} + 5,01X_{2i}, \quad (2)$$

где X_{1i} – базовая инфляция, X_{2i} – статистическая стоимость товаров, соответствующая i -му наблюдению.

В табл. 2 приведены данные о точности обеих моделей. Из них следует, что средняя относительная ошибка прогнозных значений в них слишком велика и не удовлетворяет даже минимальным требованиям. Следовательно, хотя влияние рассмотренных факторов на таможенные платежи не вызывает сомнений, метод регрессионного анализа в данном случае не подходит для построения прогностической модели.

Т а б л и ц а 2

Относительная ошибка прогноза факторных моделей, %

Кварталы 2011 г.	Модель с учетом одного фактора (статистической стоимости)	Модель с учетом двух факторов (статистической стоимости и уровня базовой инфляции)
I	25,8	21,4
II	24,3	22,1
III	26,1	21,6
IV	22,9	20,7
Средняя ошибка	24,7	21,5

Опыт прогнозирования динамических процессов свидетельствует, что их будущее поведение в подавляющем большинстве случаев зависит от их поведения в ближайшем прошлом, и в гораздо меньшей степени – в более отдаленные периоды. Данную особенность позволяют учитывать адаптивные методы прогнозирования. Их суть заключается в построении самокорректирующихся (самонастраивающихся) экономико-математических моделей, которые способны отражать изменяющиеся во времени условия, учитывать информационную ценность различных членов временной последовательности и давать на этой основе более точные оценки будущих значений временного ряда [1, с. 237].

Адаптация осуществляется итеративно с получением данных о каждой новой точке реального процесса. Модель как бы «впитывает» новую инфор-

мацию, приспосабливается к ней и благодаря этому отражает тенденцию развития, складывающуюся к текущему моменту [2, с. 34].

Поскольку имеется довольно много вариантов построения адаптивной модели, важной задачей становится выбор наиболее подходящего из них, обеспечивающего наиболее точный прогноз в интересующем нас случае. В настоящее время чаще других используются модели Брауна, Хольта – Уинтерса и Тейла – Вейджа, в связи с чем нами был проведен сравнительный анализ их эффективности.

Данная процедура была разделена на следующие этапы:

- предварительный анализ данных обучающей выборки;
- построение адаптивных моделей;
- расчет прогнозов на период, соответствующий периоду контрольной выборки;
- оценка прогнозных результатов адаптивных моделей путем сравнения с фактическими значениями контрольной выборки;
- выбор модели, обеспечивающей минимальную среднюю относительную ошибку прогноза.

Данные об относительных ошибках прогноза перечисленных таможенных платежей по контрольной выборке для всех трех адаптивных моделей приведены в табл. 3 и более наглядно на рис. 4. Очевидно, что наибольшую точность прогнозирования обеспечивает модель Хольта – Уинтерса. Она предсказывает объем таможенных платежей гораздо лучше, чем другие модели, не говоря уже о прогнозах ДВТУ.

Т а б л и ц а 3

Относительная ошибка прогноза адаптивных моделей, %

Кварталы 2011 г.	Модель Брауна	Модель Хольта – Уинтерса	Модель Тейла – Вейджа
I	22,14	4,15	7,18
II	15,62	2,69	0,29
III	5,52	7,68	0,98
IV	14,44	5,93	1,11
Средняя ошибка	14,43	1,69	2,10

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- методы прогнозирования, используемые в настоящее время таможенными органами, не соответствуют минимальным критериям качества;
- применяемые в управлении методы прогнозирования должны учитывать текущее состояние дел и тенденции изменений; адаптивные методы прогнозирования позволяют это сделать;

- самокорректирующиеся адаптивные модели являются необходимым инструментом при прогнозировании в условиях неопределенности, характерной для деятельности таможенных органов;
- эмпирическое сопоставление выявило, что наибольшую точность прогнозов обеспечивает адаптивная модель Хольта – Уинтерса (ошибка прогноза по ней в 13 раз меньше, чем по прогнозу таможенных органов).

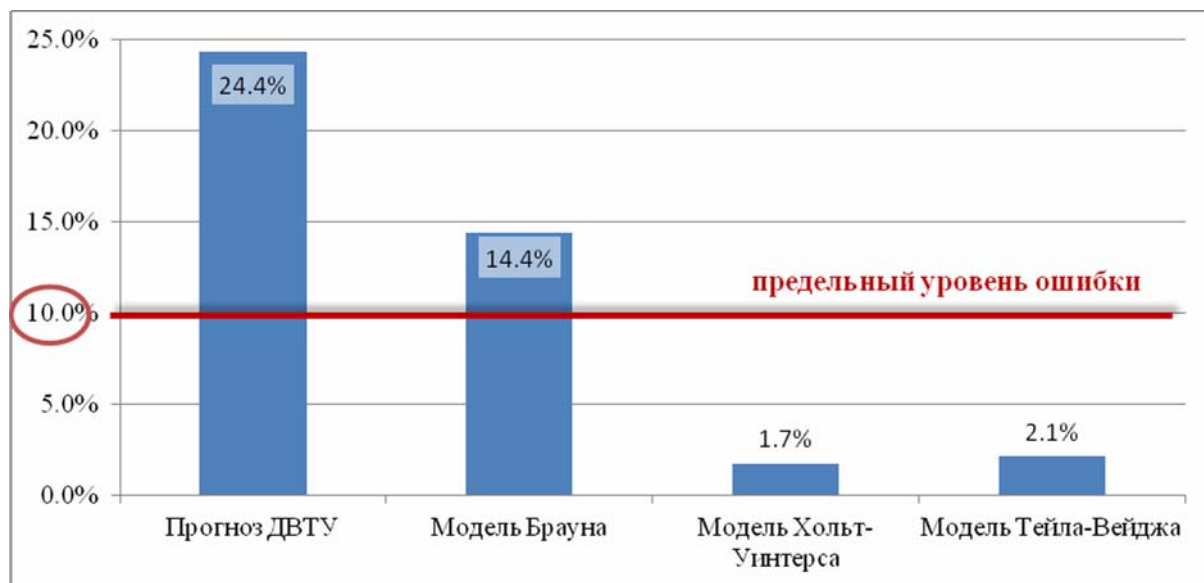


Рис. 4. Сравнение средних относительных ошибок прогноза на 2011 г.

Приведенный материал, очевидно, свидетельствует о целесообразности использования адаптивных моделей при прогнозировании таможенных платежей.

Литература

1. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.
2. Дуброва Т.А. Методологические основы экономического и социального прогнозирования: Учеб. пособие. – М.: Кнорус, 2003. – 50 с.

Российское предпринимательство и возможности сетевого маркетинга

В.И. Зезюлин

Рассмотрены современные формы и методы сетевого маркетинга в практике российского предпринимательства. Дана оценка инновационным идеям самореализации в предпринимательстве. Представлен прогноз развития индустрии прямых продаж.

Ключевые слова: сетевой маркетинг, интернет-продажи, прямые продажи, сетевая структура общества, минимальные инвестиции, заставить деньги работать, работа в команде, выгода, психология лидера, MLM.

В современной практике российского предпринимательства все более значительную часть занимают формы и методы сетевого маркетинга. Деловая часть населения и особенно молодежь стремятся к инновационным идеям самореализации в предпринимательстве. Именно сетевой маркетинг позволяет приобщиться к индустрии прямых продаж, которую называют бизнесом XXI в.

Однако в общественном мнении устойчиво продолжают существовать негативные реакции на сетевой маркетинг. Они сдерживают развитие в России этого социально полезного и экономически выгодного явления как для самих людей, так и для государства. В чем причина? Чего здесь больше: объективных реалий или субъективного мнения? Что должно произойти, чтобы мы не оказались в роли изобретателей велосипеда в попытке догнать лидеров мировой экономики?

Главное, на наш взгляд, отойти от крайностей в оценке сетевого маркетинга – с одной стороны, не рассматривать его как панацею от экономических проблем (рыночных, производственных, сбытовых, коммуникационных), а с другой – не отвергать его влияния на сетевой характер формирования не только экономики, но и самого общественного уклада жизни.

Сетевые признаки общественного уклада нашей жизни угадываются буквально во всем: идем ли мы за продуктами в сеть торговых центров («Перекресток», «Седьмой континент» и т.д.), покупаем ли бытовую технику в сети магазинов «М-Видео», «Эльдорадо» и др.; присматриваем ли автомобиль в сети автосалонов «Фольксваген», «Рено» или «Тойота», при недомогании обращаемся ли в сеть аптек «Старый лекарь» или «Ригла». Когда по рекомендации друзей и знакомых ищем качественные товары для дома и семьи (продукты для здоровья, качественные косметические средства и парфюмерию, средства для уборки дома) – обращаемся в сетевые компании «Амвэй», «Эйвон», «Белый Кот» и т.д.

Соответственно, во всех этих сферах работают специалисты по анализу существующих сегментов рынка, решаются задачи производства и обновления продукции, вырабатываются стратегии продвижения товаров и реклам-

ных кампаний. Какие же преимущества скрыты в сетевом характере всей этой деятельности?

Еще в 2002 г. Аналитическое управление Совета Федерации подготовило спецвыпуск Аналитического вестника на тему: «О некоторых социально-политических последствиях становления сетевой структуры общества», в котором были даны весьма актуальные заключения и прогнозы. Например: «Сегодня мировое сообщество в целом и Россия в частности переживают “бесшумные”, но весьма радикальные изменения общественного устройства. Суть этих изменений состоит в пусть неравномерном, из-за особенностей жизненных укладов разных народов, но вместе с тем совершенно неуклонном установлении прямых и равноправных связей всех со всеми. Интернет-технологии, сделавшие возможность создания таких связей общедоступной и свободной от пространственно-временных ограничений, становятся вещественной основой нового, “сетевого” общественного уклада» [4, с. 35].

Рассматривая ближайшие реалии государственного и политического обустройства «сетевого общества», специалисты Аналитического управления делают ряд выводов, которые во многом уже сегодня составляют теорию и практику сетевого маркетинга. Так, отмечено, что интернет-технологии, предоставляя возможность установления прямых равноправных связей между производителем и потребителем, позволяют им в своих взаимоотношениях обходиться без участия перекупщиков.

Сетевая форма экономического поведения не дает посреднику навязывать свои условия остальным ключевым участникам рыночных отношений. В сети посредник – это не тот, без кого невозможно что-либо продать или купить, а тот, кому производитель или потребитель по каким-то причинам передали решение вспомогательных задач по обслуживанию их взаимодействия. В сети меняется характер конкуренции, преобладающим становится соперничество творческих способностей, а не готовых товаров и услуг [4, с. 42].

Эти оценки реально формирующегося сетевого общества указывают на основополагающие принципы сетевого маркетинга как одного из наиболее эффективных методов продаж товаров и услуг:

- отсутствие посредников между производителем товаров и услуг и конечным потребителем;
- использование прямых контактов «производитель–потребитель», человека с человеком в продвижении товаров и услуг на рынок;
- желание донести информацию до потребителя, а не продать ему товар (продажа будет естественным результатом информационного охвата).

Таким образом, сетевой маркетинг – один из первых предвестников будущего постиндустриального информационного общества (сетевого общества).

В этих условиях большая часть российских предпринимателей в возрасте до 35 лет (категория «молодые предприниматели»), несмотря на коммерческие риски и жесткую конкуренцию, ищет возможности самореализации в среде сетевого маркетинга. На прошедшем 16 и 17 ноября 2011 г. в Российском экономическом университете им. Г.В. Плеханова V Национальном экономическом саммите «Россия: молодежь и предпринимательство» отмечалось, что во всем мире только 50% проектов, которые финансируются грантами и фондами, остаются жить до следующего года. То есть 50% проектов живут только год. Но есть и другая цифра: наличие ментора, наличие человека, который обладает практическим опытом, приводит к тому, что 80% проектов продолжает свое существование. Отмечалось, что функции ментора активно реализуются самим государством и молодые предприниматели всегда могут рассчитывать на господдержку.

Один из ярких представителей сетевого маркетинга, ментор, в первую очередь для молодежи, Роберт Кийосаки, констатирует: «Самые богатые люди в мире ищут и строят сети, а остальные ищут работу» [1].

В понимании этих процессов молодым предпринимателям неоценимую помощь оказывают практики и менторы с мировыми именами: Наполеон Хилл («Думай и богатей»), Роберт Кийосаки («Богатый папа, бедный папа», «Квадрант денежного потока», «Заговор богатых», «Несправедливое преимущество»), Стив Прайс («Домашнее золото»), Джон Максвелл и Джим Дорнан («Нацеленные на рост: 10 принципов, которые помогут вам реализовать ваш потенциал»), Дональд Трамп («Мысли по-крупному и не тормози») и др.

Среди отечественных бизнес-тренеров для молодых предпринимателей весьма полезными могут быть следующие работы: «Я твой шанс» Аркадия Аксенова, «С чего начать и как преуспеть» Людмилы Варваринской, «Трамплин успеха» Игоря Сидорова и др.

Актуальность проблемы определяется тем, что сегодня индустрия сетевого маркетинга получает все большее распространение. Это растущая сфера мировой экономики с годовым товарооборотом 104,5 млрд долл., где занято более 61 млн человек [2].

В мировой практике существует немало примеров, когда именно в молодые годы желание самореализации в бизнесе приносило свободу и финансовый успех. Достаточно назвать имена таких ярких личностей, как Билл Гейтс, Стив Джобс, Марк Цукерберг и многих других, чья деятельность и предпринимательский талант во многом были реализованы благодаря принципам сетевого маркетинга:

- работать не за деньги, а заставлять деньги работать на тебя;
- уметь работать в команде;
- уметь дублировать успех через выгоду конкретного потребителя.

Подобно Интернету, сетевой маркетинг встал на ноги в 1990-е гг. и заявил о себе как один из наиболее мощных двигателей экономики XXI в.

Сегодня самые престижные издания – от *The Wall Street Journal* до *New York Times* – начинают отзываться о сетевом маркетинге в совершенно ином, уважительном тоне. Корпорации, входящие в публикуемый журналом *Fortune* список 500 крупнейших компаний Америки, как, например, IBM и MCI, в наши дни уже распространяют продукцию и услуги через сторонние сетевые агентства.

Самый крупный в мире провайдер финансовых услуг – компания *Citigroup* предлагает участие во взаимных фондах и страхования жизни через собственное подразделение сетевого маркетинга *Primerica*. В течение последних пяти лет сетевой провайдер юридических услуг *Pre-Paid Legal Services* является лидером по показателям роста прибыльности акций на американской фондовой бирже. Торговым представителям косметического гиганта *Avon Products* с оборотом 5,2 млрд долл. предоставляется сегодня возможность выбора того или иного плана многоуровневых компенсаций.

«Технологии избавят нас от выполнения монотонной, рутинной работы, которую, тем не менее, необходимо выполнять, – предсказывает Джон Фогг. – Однако при всем совершенстве высоких технологий человеку по-прежнему будет нужен человек. Людей неудержимо влечет к общению с себе подобными. Да, мы будем заказывать продукты и получать фактологическую информацию через Интернет, но услуги будут исходить от реальных людей. В XXI в. сетевой маркетинг превратится в симбиоз высоких технологий и человеческих контактов» [3].

Координацию растущей индустрии сетевого маркетинга и прямых продаж на российском рынке осуществляют Ассоциация прямых продаж (член Всемирной федерации ассоциаций прямых продаж (WFDSA) и Федерация европейских ассоциаций прямых продаж (FEDSA). В целом по России в компаниях прямых продаж работает более 2,5 млн человек, а объем продаж компаний составляет около 1,75 млрд долл. США. Эти цифры в очередной раз показывают устойчивые тенденции роста рынков занятости трудоспособного населения, увеличение базы налогообложения, дополнительного привлечения капитала в Россию.

При правительстве Москвы создана комиссия по многоуровневому сетевому маркетингу. В Санкт-Петербурге печатают специализированный журнал «MLM – перспектива» и газету «Хорошие новости», Международным институтом психологии лидерства издается газета «Сетевой маркетинг и прямые продажи». В различных уголках России постоянно проводятся семинары, конференции и тренинги, где выступают и делятся своим опытом ведущие лидеры сетевого маркетинга: В. Дубковский, Ю. Шацкий, И. Сидоров, А. Синамати и др.

Таким образом, сетевой маркетинг как социально-экономическое явление в России за прошедшие 15 лет состоялся, окреп и доказал на практике, что может считаться высокодоходным бизнесом в первую очередь для молодых предпринимателей с минимальными инвестициями.

Специалисты предсказывают, что в следующие 10–15 лет сетевой маркетинг станет настолько всеобъемлющим и привычным явлением общественной жизни, что даже не будет восприниматься как некая особая или самостоятельная сфера деятельности. Он превратится в стандартный инструмент, которым пользуется всякая отрасль экономики.

Литература

1. *Кийосаки Р., Летчер Ш.* Бизнес-школа для тех, кому нравится помогать другим. – М.: Эридан, 2002. – С. 3.
2. Экономика и жизнь // Русь. – 2011. – № 27 (644). – С. 9.
3. Сетевой маркетинг в XXI веке. URL: www.glory-on.com.
4. О некоторых социально-политических последствиях становления сетевой структуры общества // Специальный выпуск Аналитического вестника Совета Федерации ФС РФ. – 2002. – № 17. URL: http://www.council.gov.ru/inf_sl/bulletin/item/78

**Э.Р. Мифтахова,
О.С. Алексеева**

Дана оценка нынешней экономической модели России, выявлены причины ее зависимости от экспорта сырьевых ресурсов, неспособности производить готовый продукт. Рассмотрены проблемы, препятствующие развитию инновационной экономики в стране. Сформулированы предложения и рекомендованы стимулы для реального развития инновационной экономики страны.

Ключевые слова: инновации, инновационная экономика, экономическая модель развития, экономический рост, сырьевая зависимость, децентрализация экономической власти, ВТО.

Сегодня, на фоне политических и экономических процессов, происходящих в мире, многие задаются вопросом, какое направление нужно выбрать для стабилизации российской экономики, и вспоминают в первую очередь об инновациях. Причина понятна: конечная продукция обладает намного более высокой стоимостью на мировом рынке, чем товары «первичного» сектора (нефть, газ, руда, уголь и т.д.), и чем выше степень обработки продукта, тем выше конкурентоспособность и торговая прибыль государства.

К сожалению, приток доходов РФ зависит не от конечного продукта, а от экспорта сырьевых ресурсов. При такой модели экономического развития не только сохраняется высокая уязвимость России к изменению цен на энергоносители, но и экономический рост будет находиться ниже потенциала. Страны с высокой зависимостью от сырьевых ресурсов, как правило, демонстрируют неудовлетворительные результаты в области экономического роста, стабильности, коррупции, развития человеческого капитала и других индикаторов.

Безусловно, перспектива быть сырьевым придатком мировой экономики является не очень впечатляющей для России, но пока нефть и газ, тем не менее, остаются ключевыми статьями российского экспорта, обеспечивающими основной приток валюты в страну и налоговые сборы в бюджет. Именно поэтому существует необходимость выбора другого пути экономического развития, который принесет стране лидирующие позиции в мире. Задача сегодняшней России – в переориентации всей ее экономики, которая должна встать на путь исключительно инновационного развития. (Инновационная экономика, основополагающим ресурсом которой являются знания, является уже реальностью для США и ряда стран Западной Европы, которые находятся в вершине списка стран с очень высоким уровнем индекса развития человеческого потенциала, Россия же занимает 65-е место в рейтинге [1].)

Если в 2010 г. по реальному объему ВВП Россия находилась на 12-м месте в мире, то по инновационной политике – на 52-м, по использованию новых технологий – на 77-м, по индексу конкурентоспособного роста – на 66-м. Для России это катастрофически низкие показатели.

По словам Е. Федорова, председателя Комитета Госдумы по экономической политике и предпринимательству, Россия находится в заблуждении относительно того, что такое «инновационная экономика».

«Мы считаем, что инновационная экономика означает, что все должны быть новаторами, но инновационная экономика в мире – это вполне конкретные специальные дисциплины. Инновационную экономику отличает то, что она представляет собой рынок технологий. Технология, а вместе с ней и права на интеллектуальную собственность – это основа инвестиционного процесса всех промышленных предприятий. (...) Инновационная экономика в приложении к рынку интеллектуальной собственности (рынку прав на технологии) означает совершенно иную логику развития. Это уже не станки, которые кто-то совершенствует, а это детально продуманная наука и детально продуманный на профессиональном уровне процесс», – считает Федоров.

Еще одной проблемой, препятствующей развитию инновационной экономики в России, является проблема моногородов. «В России моногорода – основа экономики. Это означает, что переход Российской Федерации к инновационной экономике подразумевает смену 90% промышленных собственников, так как сегодня в России главные собственники – это владельцы крупных предприятий. Но этих предприятий в инновационной экономике быть не должно» [2].

Зарубежный мир также «против», поскольку ему не нужен сильный конкурент, в особенности Российская Федерация, которая является основным поставщиком инновационного сырья в мире. То есть против те страны, где до четверти всех технологий созданы на основе российских идей либо российскими специалистами-учеными, которые уехали за рубеж, где им платят, где есть рынок, где свои знания и свою работу можно продать. Это огромный потенциал для страны с населением в 150 млн, и он гораздо больше, чем потенциал природных ресурсов. Только этот потенциал не является предметом оборота нашего рынка.

В этом плане инновационная экономика для нас – это использование нашего творческого потенциала. Естественно, что конкуренты этого не хотят и потому работают против нас. К примеру, все сегодняшнее законодательство в области инновационной экономики было принято Россией под давлением ВТО четыре года назад. ВТО прямо запретило в России целые элементы инновационной экономики.

Во-первых, нам было запрещено развивать российское законодательство в области инноваций, то есть в понимании экспертов ВТО, Россия – это сырьевая страна, ее место в мировом разделении труда – быть сырьевым

придатком, соответственно, инновационное законодательство нам создавать и развивать запрещено.

Во-вторых, отменены действующие в России еще четыре года назад некоторые важнейшие элементы инновационной экономики, например – информация. В России информация не является предметом экономического оборота и предметом собственности в отличие от всего мира. Четыре года назад информация была таким предметом, но по требованию экспертов ВТО это положение было отменено.

Это было сделано для того, чтобы информацию в виде услуг российских разработчиков не приходилось покупать. То есть российские специалисты-изобретатели разрабатывают идеи, которые, с точки зрения первичной собственности, выглядят как информация, но в нынешнем российском понимании информация уже не является предметом собственности, это просто бумага, на которой что-то написано. (Сама бумага в России – предмет собственности, но то, что на ней написано, нет.)

Возникает закономерный вопрос: что необходимо России для стимулирования инновационной экономики?

Джон Литвак, главный экономист московского офиса Всемирного банка, видит их в незавершенных направлениях общей программы структурных реформ: обеспечение защиты прав собственности, судебная реформа, а также политика в сфере конкуренции и снижение различных административных барьеров для бизнеса [3]. По его мнению, перспективы развития инновационной экономики в большой степени зависят именно от структурных реформ. Особое внимание в программе структурных реформ он советует уделить реформе самого государства. «Россия слишком велика и разнородна, чтобы эффективно управлять ею только из Москвы», – пишет Дж. Литвак.

Опыт показывает, что залогом успеха в инновационной экономике являются децентрализованные процессы экономической власти в условиях жесткой международной конкуренции. Среда для предпринимательства и развития инновационной экономики зависит от деятельности госчиновников на региональном и местном уровнях. Децентрализация и передача полномочий на местный уровень позволили, например, Китаю развить необходимый инновационной экономике динамизм даже в отсутствие сильных формальных рыночных институтов.

Несмотря на то, что в последнее десятилетие Россия добилась некоторых успехов в создании инновационной среды, эта программа остается в большой степени незавершенной. Более того, последние тенденции в сторону большей централизации и расширения государственного участия в экономике могут даже затруднить достижение прогресса в этом направлении. Модель, основанная на чрезмерно централизованных решениях в экономической политике и значительном участии государства в поддержке приоритетных предприятий и отраслей, скорее не способствует, а мешает созданию инновационной экономики.

К сожалению, инновации более востребованы за рубежом, в России с этим дела обстоят хуже. Так нужен ли нам этот западный рынок? Ведь у нас, как принято говорить, «свой путь развития»?

По мнению специалистов фондов венчурного кредитования, государство на пути инновационного развития противоречит само себе: с одной стороны, оно мечтает об инновациях, с другой – всеми силами «отправляет» уже готовые проекты за рубеж.

Результаты статистического опроса среди российских и иностранных компаний, работающих на территории РФ, а также компаний малого и крупного бизнеса показали, что в России активнее всего внедряют инновации именно крупнейшие компании, особенно иностранные и те российские, что работают на международных рынках [4].

Следует отметить, что из крупнейших российских частных компаний самые инновационно-активные – это те, которые уже вышли за пределы национального рынка. Из числа частных компаний доля вводивших в 2008–2010 гг. новые продукты была в четыре раза выше, чем среди компаний с государственным участием и госкомпаний.

Факторами, препятствующими инновационной активности России, являются сложность привлечения финансирования для внедрения инновационных продуктов и избыточная бюрократизированность.

По мнению зарубежных экспертов, основным «тормозом» отечественного инновационного развития является консервативность структуры российской промышленности, а также излишняя бюрократичность российских корпораций. Последние не имеют возможность оперативно внедрять новые разработки, чем сводят их идеи на нет.

Для компаний разных типов наиболее значимыми являются разные барьеры. К примеру, сложность привлечения финансирования оказалась существенным препятствующим фактором для компаний, имеющих опыт внедрения глобальных инновационных продуктов, а проблема избыточной бюрократизированности в одинаковой степени волнует все компании.

Следом по важности идут такие факторы, как отсутствие процедуры оценки риска и возврата инвестиций, недостаточная защищенность интеллектуальной собственности.

Настоящей проблемой для инноваций бизнесмены считают российскую таможенную, в частности экспортно-таможенный контроль, а точнее – законы, по которым она работает. Так, например, все проекты, не касающиеся программного обеспечения, должны проходить строжайший бюрократический контроль, который подчас занимает настолько огромное количество времени, что инновация перестает быть инновацией.

Еще одна проблемой для компаний – нехватка кадров. Оказалось, что нехватка сотрудников, способных на инновационную деятельность, и управленческих кадров, способных реализовывать инновационные проекты, менее важна для российских компаний, работающих в России, чем для междуна-

родных, а также российских компаний, имеющих выход на международный рынок. Отечественные компании, работающие только на российском рынке, в наименьшей степени обеспокоены нехваткой в стране идей и специалистов, способных их разрабатывать. Возможно, это отражает мнение, что «мозги в России есть».

Основной трудностью фундаментальной науки сегодня считаются недостаток ее финансирования и стремительно стареющие кадры. Сегодня доля мировых расходов на НИОКР в США составляет 35%, в России же – всего 2%. Несопоставимы с зарубежными державами и затраты на одного исследователя в год. Если численность исследователей в последнее время в России уменьшилась, то в Китае, наоборот, увеличилась. Вместе с тем в последние годы область науки теряет сотрудников в возрасте от 35 до 39 лет. Таким образом, более 50% научного состава – это люди в возрасте более 50 лет, что, по мнению ученых, не способствует дальнейшему инновационному развитию науки.

Еще одной преградой для инновационного развития России является состояние инфраструктуры высшей школы. Необходимо, чтобы она была дополнена инновационно-инвестиционными структурами (центрами, комплексами, компаниями, институтами) так, чтобы вузы образовали учебно-научно-инновационные комплексы. Именно система высшего образования является наиболее перспективной для построения на ее базе российской инновационно-инвестиционной сети, которая должна играть роль моста, соединяющего науку и производство во всех регионах и отраслях.

Инновационная стратегия должна все объединить – и производство, и науку, и культуру, и общественные институты, и нацию. Россия должна становиться на инновационные рельсы, ибо только гибкая инновационная экономика способна обеспечить Российской Федерации конкурентоспособность в условиях меняющегося мира.

Литература

1. Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/state/2010/11/05/2719>.
2. Центр социально-консервативной политики. URL: <http://www.cscp.ru/10000305/11021>.
3. Литвак Дж. Перспективы инновационной модели экономики в России. Всемирный банк предупреждает об опасностях централизации // Коммерсантъ. – 2006. – № 228 (3559).
4. Седов О. Перспективы инноваций // URL: <http://www.osp.ru/cio/2010/08/13003647/>

Налоговое регулирование как эффективное средство развития инновационной экономики

Л.А. Чайковская,
О.И. Мамрукова

Рассмотрены проблемы формирования и развития о комплексной системы налогового стимулирования инновационного развития экономики. Сделан акцент на льготном налогообложении, стимулирующем инновационную деятельность любого предприятия, расширяющем исследовательские программы. Выделены два направления системы: стимулирование спроса на инновации и создание наиболее благоприятного налогового климата непосредственно для инновационных организаций. Особое внимание уделено развитию малого бизнеса.

Ключевые слова: инновационная экономика, налоговое стимулирование инновационного развития, спрос на инновации, инновационное предприятие, инновационная активность, снижение ставки налога, обнуление ставки налога, рассрочка налоговых платежей, инвестиционный налоговый кредит, налоговые каникулы, налоговые скидки, ускоренная амортизация, предприятие полного инновационного цикла.

В настоящее время ключевую роль не только в развитии отдельных организаций, но и в обеспечении конкурентоспособности национальной экономики, повышении качества жизни населения, роста его благосостояния играют инновации.

Эффективная система государственного регулирования и поддержки деятельности хозяйствующих субъектов является одним из факторов успешного инновационного развития и модернизации.

С момента постановки задачи по переходу к устойчивому инновационному развитию (1996 г.) был проведен комплекс конкретных мероприятий, направленных на стимулирование инновационной активности субъектов экономики, важное место в котором отводилось мерам налогового регулирования.

В налоговое законодательство были внесены многочисленные изменения, ориентированные на стимулирование инновационной деятельности. Однако данные новации до сих пор не дали желаемого результата по созданию благоприятного налогового климата для инновационного развития. Это в большинстве своем обусловлено тем, что принятые изменения носили точечный характер, отсутствовал единый методологический подход к определению категорий налогоплательщиков, на которых должно быть направлено стимулирующее воздействие, а также к составу налоговых инструментов, используемых для каждой их категории. Кроме того, не нашли должного отражения в налоговом законодательстве положения, направленные на формирование и поддержание спроса на инновации.

К настоящему времени не создана адекватная система налогового стимулирования хозяйствующих субъектов к осуществлению инновационной деятельности. В научных кругах до сих пор отсутствует единство в понимании понятий «инновации», «инновационная деятельность». Законодательные акты, регулирующие инновационную и научную деятельность в России, также не содержат определения данных категорий. Это в свою очередь приводит к трудностям выделения категорий субъектов инновационной экономики, деятельность которых нуждается в налоговом стимулировании.

Развитие современной мировой экономики определяется несколькими фундаментальными факторами (2012–2020 гг.): повышение инновационной и инвестиционной активности на развивающихся рынках и относительно слабый экономический рост в развитых странах, в условиях продолжения процессов глобализации в сочетании с усилением процессов региональной интеграции.

Инновационный тип развития означает, что национальная экономика достигает устойчивых темпов роста за счет фактора непрерывного внедрения в производство инноваций. В условиях современной всеобщей жесткой конкуренции инновации играют ключевую роль в развитии как любого предприятия, так и в обеспечении национальной конкурентоспособности.

В современных условиях до 80–95 % прироста ВВП в группе развитых стран обеспечивается за счет инноваций. Объем мирового рынка наукоемкой продукции превысил 12,6 трлн долл. До 36% этой суммы приходится на США, 30% – на Японию, 9,5% – на Германию, 6% – на Китай. Доля России – лишь 0,3%, причем удельный вес наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта не превышает 1,5–2% (1990 г. – 23%).

При анализе направлений экономического прогресса, наиболее развитых странах отмечается, что воспроизводство в рамках многих хозяйственных систем стало устойчиво интенсивным, базирующимся в каждом своем цикле на использовании новых достижений науки и техники. Процесс расширенного воспроизводства стал идентифицироваться с инновационным типом развития, и само это воспроизводство стало именоваться инновационным.

В настоящее время Россия не относится к числу инновационно развитых стран. Так, по итогам исследования, проведенного экспертами парижской школы *INSEAD* и интернет-портала *World Business*, был опубликован список государств, которые ранжировались по индексу инновационного развития. Рассчитанный индекс основывался на восьми факторах, среди которых лидирующими являлись «человеческий капитал», «конкурентоспособность», «бизнес и капитал» и «инфраструктура». Всего в рейтинге был рассмотрен инновационный потенциал 107 государств. Российская Федерация заняла в топ-листе лишь 54-е место, пропустив вперед Индию, Китай, Турцию, Таиланд.

По общему индексу глобальной конкурентоспособности в 2011 г. Россия занимала 66-е место из 125 стран ВЭФ (62-е место в 2006 г.). Россия отстает от развитых стран мира по индексам общественных институтов (128-е против 114-го места в 2006 г.) и технологии (68-е против 74-го места в 2006 г.) (см. табл. 1). Очевидно, что по мере роста глобализации развитые страны будут только повышать конкурентоспособность своих экономик. В связи с такими низкими показателями России необходимо задуматься о проведении взвешенной политики государственного регулирования инновационной деятельности.

Существуют различные подходы к классификации методов государственного регулирования инновационного развития современной экономики, но в качестве наиболее общей классификации можно принять группировку по характеру управленческих воздействий – прямые и косвенные, соотношение между которыми определяется выбранной формой воздействия государства на инновационную деятельность и экономической ситуацией в стране.

Налогами можно стимулировать или, наоборот, ограничивать деловую активность, а следовательно, развитие тех или иных отраслей экономики; создавать предпосылки для снижения издержек производства и обращения отдельных предприятий, для повышения конкурентоспособности национальных предприятий на мировом рынке.

Т а б л и ц а 1

Показатели глобальной конкурентоспособности (*global competitiveness*) 11 стран из 125 стран по главным факторам конкурентоспособности (2011 г.)

Страна	Институты	Инфра-структура	Макро-экономика	Эффективность рынка	Технология	Инновации
Россия	128 (3,08)	48 (4,52)	44 (5,16)	128 (3,60)	68 (3,66)	71 (3,14)
США	39 (4,64)	16 (5,68)	90 (4,49)	24 (4,80)	20 (5,23)	5 (5,57)
Япония	24 (5,18)	15 (5,69)	113 (4,20)	18 (4,98)	25 (5,06)	4 (5,59)
Франция	28 (5,00)	4 (6,30)	83 (4,60)	38 (4,56)	13 (5,63)	17 (4,72)
Италия	88 (3,61)	32 (5,01)	92 (4,47)	59 (4,30)	42 (4,34)	43 (3,51)
Великобритания	15 (5,34)	6 (6,09)	85 (4,54)	19 (4,97)	6 (6,08)	13 (4,97)
Германия	19 (5,27)	2 (6,35)	30 (5,43)	26 (4,79)	14 (5,61)	7 (5,39)
Китай	48 (4,32)	44 (4,63)	10 (6,22)	45 (4,42)	77 (3,57)	29 (3,92)
Швеция	2 (6,06)	13 (5,74)	13 (6,08)	7 (5,21)	2 (6,29)	2 (5,76)
Республика Корея	65 (3,89)	9 (5,94)	6 (6,37)	37 (4,57)	98 (3,26)	14 (4,89)
Норвегия	7 (5,74)	35 (4,95)	4 (6,45)	31 (4,69)	7 (6,08)	20 (4,53)

*В таблице указано место страны, в скобках указаны баллы.

**Источник: The Global Competitiveness Report 2011–2012. URL: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011–2012>.

Использование налогов в качестве инструмента государственного регулирования экономики основано на использовании регулирующей функции налогов. В рамках системы налогообложения она реализуется за счет неравномерного налогообложения различных объектов и категорий налогоплательщиков. Неоднородность величины налоговой нагрузки при условии соблюдения принципов налогового регулирования создает желаемый результирующий эффект регулирования: ослабляя налоговое давление в каком-либо направлении, государство создает более благоприятные условия для развития экономики в актуальном направлении (в нашем случае – инновационного развития); усиление же налогового давления в другом направлении создает дополнительные препятствия для развития экономики в этом направлении.

К основным принципам регулирования следует отнести: всеобщность налогообложения; равенство условий налогообложения; экономическую обоснованность налогов и сборов; определенность налогов и сборов; конституционность и законность налогообложения.

Сравнение эффектов от применения косвенных методов регулирования (таких как налоговое стимулирование) с эффектом от применения инструментов прямого государственного воздействия (таких как, например, финансирование), позволяет отметить, что налоговое регулирование, предполагая меньшее вмешательство государства в рыночный механизм, сохраняет за хозяйствующими субъектами в частном секторе автономию в принятии решений; не создает искусственных рынков, поскольку предприятия реагируют на реальный спрос, а не на спрос, созданный государством; поощряет зачастую уже совершенные действия, а не те, которые предстоит осуществить и др. Кроме того, налоговая политика, основанная на косвенных методах, более предсказуема.

Налоговое регулирование инновационного развития обычно строится на стимулирующем влиянии налоговых льгот на деятельность инновационных организаций.

Налоговое регулирование может заключаться не только в стимулировании, но и в сдерживании развития определенных категорий налогоплательщиков. Поскольку основания для отрицания аналогичного воздействия налогового регулирования на развитие инновационной экономики отсутствуют, можно выдвинуть гипотезу о целесообразности применения, наряду с налоговыми инструментами стимулирующего воздействия, сдерживающих мер; при этом инструменты дестимулирующего характера целесообразно применять в отношении субъектов, не предпринимающих мер по повышению инновационности своей деятельности.

Так, с целью стимулирования инновационного развития могут применяться не только налоговые льготы, стимулирующие организации, ведущие инновационную деятельность, но и своего рода «штрафы» для

организаций, которые используют устаревшие технологии, оборудование, материалы, производят морально устаревшие, не отвечающие современным стандартам качества виды продукции. В виде таких «штрафных санкций» возможно применение повышенных ставок налогов (например, налогов на прибыль и имущество организаций), введение дополнительных налогов или ограничений на применение льготных положений НК РФ (например, запрет на применение амортизационной премии и повышающих коэффициентов организациями, износ основных средств которых превышает 50%).

В современных взглядах на использование налоговых стимулов с целью развития экономики России по инновационному типу можно выделить два направления.

Сторонники одного направления отрицают адресные налоговые льготы. Среди сторонников этого направления коллектив авторов монографии «Механизм налогового стимулирования инвестиционной деятельности в промышленности». Авторы отмечают, что «налоговая система создает тем более действенные предпосылки для желательных структурных изменений в экономике, чем более нейтральный характер в целом она имеет. Наличие значительного количества адресных льгот и чрезмерная дифференциация налоговых ставок, как правило, закрепляют структурные диспропорции в экономике».

Сторонники второго направления (В.Г. Пансков, Д.Г. Черник, Л.Г. Ходов и др.), не отрицая адресных льгот, предлагают дополнять их определенными требованиями, которым должен удовлетворять льготополучатель. Как отмечает Л.Г. Ходов, «регулирующая функция налогов в современных условиях не столько в том, чтобы максимально освободить прибыли и доходы юридических и физических лиц от налогов..., сколько в стремлении создать жесткую количественную зависимость между размерами налоговых льгот (...) и его конкретными хозяйственными действиями».

Позволим себе полностью согласиться со сторонниками второго направления и, несмотря на противоречивость этих направлений, частично со сторонниками первого.

Отрицать возможность стимулирующего воздействия налоговых льгот на развитие экономики в целом и по инновационному типу в частности – бессмысленно. Задавая определенные параметры деятельности хозяйствующих субъектов, государство может стимулировать не только осуществление определенных видов деятельности, но и масштабы их осуществления. Между тем опыт налогового стимулирования 1990-х гг. показал, что масштабное предоставление налоговых льгот, произведенное без всестороннего анализа последствий, хорошей законодательной проработки льготных положений приводит к плачевным результатам.

В связи с этим можно сделать вывод, что эффективная система налогового стимулирования развития инновационной деятельности в

современных условиях может быть построена при соблюдении трех основных принципов.

1. Четкое определение субъектов, на которые должно быть направлено стимулирующее воздействие и которым будут предоставлены налоговые льготы. Определение точных параметров, которым должны соответствовать получатели налоговых льгот, на практике поможет решить задачу не только отбора, но и направления деятельности льготизируемых налогоплательщиков в нужное «русло».

2. Выбор эффективных инструментов налогового стимулирования. Налоговые инструменты должны соответствовать целям, которые ставит перед собой государство, и условиям, присущим экономической системе, в рамках которой они будут действовать. Особое значение в связи с этим приобретает оценка эффективности налоговых льгот.

3. Упрощение процедур налогового администрирования. Не меньшее значение имеет проработанная формулировка льготного положения в налоговом законодательстве, исключающая злоупотребления льготой.

Можно выделить следующие инструменты налогового регулирования: снижение или обнуление ставки налога; выведение из-под налогообложения отдельных объектов (изъятия); отсрочка, рассрочка налоговых платежей, инвестиционный налоговый кредит; налоговые каникулы; перенос убытков на будущее и/или создание резерва на их покрытие; налоговые скидки; ускоренная амортизация; специальный налоговый режим.

Пересмотр предельных ставок налога почти всегда является одним из основных направлений преобразований налоговых систем. Однако в части стимулирования развития инновационной экономики данный вид налогового регулирования может быть использован в ограниченном количестве случаев. Так, например, стимулирующий эффект будет иметь снижение налога на прибыль организаций с дивидендов для предприятий-инвесторов, вкладывающих средства в инновационные организации, или понижение ставки для инновационных организаций.

Изъятия встречаются практически в каждом налоге и обеспечивают реализацию его регулирующей функции. Изымая из объекта налогообложения определенные его части (элементы), можно стимулировать их производство и реализацию. (Например, освобождение от налога на добавленную стоимость реализации исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты-производства (ноу-хау), а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора нацелено на повышение заинтересованности экономических субъектов в разработке и реализации объектов интеллектуальной собственности).

Отсрочки и рассрочки налоговых платежей, предусмотренные ст. 64 Налогового кодекса РФ, не сокращают налоговое бремя на предприятие, однако дают возможность перенести срок уплаты налога на более удобный период. Одной из разновидностей переноса срока уплаты налога является инвестиционный налоговый кредит.

Данный метод заключается в предоставлении на кредитной основе, то есть на условиях платности, возвратности и срочности, отсрочки платежей по налоговым обязательствам. Предоставляется эта отсрочка при направлении данных средств на те или иные цели, регламентируемые законодательством. К таковым могут относиться: техническое перевооружение собственного производства, НИОКР, а также ряд иных целей социально-экономического развития. Значительным плюсом этого метода является то, что его внедрение и использование практически не требует дополнительных корректировок налогового законодательства. Однако на практике этот механизм остается крайне невостребованным.

Теорией налогов выделяется и такой вид налоговых льгот, как налоговые каникулы, суть которых связана с освобождением налогоплательщиков от уплаты налогов на определенный период времени с начала их деятельности. Целесообразность использования данной льготы с целью стимулирования развития инновационной экономики обусловлена именно тем, что на старте своей деятельности инновационные организации испытывают финансовые затруднения. Полный инновационный цикл может занимать довольно продолжительное время (более одного финансового года), инновационная деятельность является высокорисковой в отношении достижения результата, поэтому первая прибыль может быть получена и на втором, и на третьем году существования организации. До достижения «прибыльного» участка деятельности для организаций, ведущих инновационную деятельность, оправдано введение налоговых каникул, например, по налогу на имущество, земельному налогу.

Отдельно выделяется возможность переноса полученного от деятельности убытка на будущие периоды, то есть предприятиям дается возможность часть понесенного убытка «закрыть» будущими доходами, которые не будут облагаться налогом. Уровень рисковости вложений в инновации является одним из основных факторов, влияющих на принятие решений при инвестировании, поэтому страхование возможных предпринимательских рисков посредством создания резервных фондов из прибыли до налогообложения может явиться для потенциальных инвесторов весомым стимулом к расширению и активизации инновационной деятельности.

Налоговые скидки уже зарекомендовали себя как эффективный инструмент налогового стимулирования инновационного развития в зарубежной практике. Скидки могут быть представлены налоговыми кредитами (уменьшают непосредственно исчисленную сумму налога) или

налоговыми вычетами (уменьшают сформированную налоговую базу). Могут применяться как простые, так и приростные налоговые скидки.

Применение ускоренной амортизации зачастую не относят к инструментам налогового стимулирования, однако именно применение повышающего коэффициента при начислении амортизации с целью исчисления налога на прибыль организаций дает налогоплательщику возможность существенной экономии на налоговых платежах. Применение ускоренной амортизации особенно актуально для инновационного оборудования, скорость морального устаревания которого быстрее, нежели нормы, существующие в настоящее время. Среди всех инструментов налогового стимулирования особенно выделяется специальный налоговый режим, который может предусматривать особый порядок определения нескольких элементов налогообложения, в этом заключается преимущество данного вида льгот. Специальный налоговый режим может стать эффективным средством для стимулирования инновационного развития. Полный анализ возможностей стимулирования субъектов инновационной экономики рассмотренным набором инструментов налогового стимулирования представлен в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

**Анализ возможностей применения налоговых льгот
для стимулирования субъектов инновационной экономики**

Показатель	Субъекты инновационной экономики, нуждающиеся в стимулировании			
Льготы	Организации, производящие инновации (НИОКР)	Инновационные организации	Организации инновационной инфраструктуры	Организации-потребители инновационных продуктов
1	2	3	4	5
1. Снижение или обнуление ставки налога	Использование возможно, однако больший эффект принесут другие виды льгот	Использование возможно, однако больший эффект принесут другие виды льгот	При предоставлении по налогу на прибыль организаций с дивидендов принесет положительный эффект для организаций-инвесторов, заинтересует в предоставлении средств посредством относительного превышения доходности над рисковой стоимостью вложений	—

1	2	3	4	5
2. Выведе- ние из-под налогооб- ложения отдельных объектов (изъятия)	Используется в ви- де освобождения от обложения НДС реализации опре- деленных объектов интеллектуальной собственности, а также прав на их использование на основании лицен- зионного договора	Использование возможно, одна- ко больший эф- фект принесут другие виды льгот	—	—
3. Налого- вые кани- кулы	Использование наиболее целесо- образно для вновь созданных органи- заций	Использование наиболее целе- сообразно для вновь созданных организаций	—	—
4. Инвести- ционный налоговый кредит	Закреплен в зако- нодательстве, од- нако имеет ограни- ченный опыт при- менения	Закреплен в за- конодательстве, однако имеет ог- раниченный опыт примене- ния	—	Может исполь- зоваться для затрат на при- обретение ин- новационного оборудования
5. Перенос убытков на будущее и/или соз- дание ре- зерва на их покрытие	Положительно по- влияет возмож- ность создания ре- зерва на покрытие убытков по резуль- татам проведенных НИОКР	Может быть предусмотрено создание резерва на покрытие убытков по ре- зультатам про- веденных НИОКР	—	—
6. Налого- вые скидки	Целесообразно введение прирост- ных скидок по на- логу на прибыль с целью расширения расходов на НИОКР	Может быть це- лесообразным введение прирост- ных скидок по налогу на при- быль с целью расширения рас- ходов на НИОКР	Возможно введе- ние скидок по на- логу на прибыль организаций для организаций- инвесторов	Может исполь- зоваться в от- ношении затрат на приобрете- ние инноваци- онного оборудо- вания
7. Ускорен- ная аморти- зация	Применяется в от- ношении оборудо- вания, используе- мого только в на- учно-технической деятельности. Це- лесообразно пере- смотреть условия использования	Применяется в отношении обо- рудования, ис- пользуемого только в научно- технической деятельности. Целесообразно пересмотреть условия исполь- зования	—	Наиболее целе- сообразно ис- пользование в отношении ин- новационных продуктов (оборудования) с целью стиму- лирования спроса на них

1	2	3	4	5
8. Специальный налоговый режим	—	Наиболее эффективный метод стимулирования, позволяет комплексно решить проблему снижения налоговой нагрузки	—	—

Учитывая рассмотренные положения, можно произвести классификацию инструментов налогового стимулирования. Их дифференциация возможна по трем основным признакам.

Во-первых, стимулирующее воздействие на экономическую систему возможно по двум направлениям – стимулирование предложения и стимулирование спроса. Налоговое стимулирование эффективного предложения основывается на мерах поощрения хозяйствующих субъектов, производителей товаров и услуг. Налоговое стимулирование эффективного спроса, напротив, предполагает формирование платежеспособного спроса на товары и услуги. Таким образом, в данном случае поддержка хозяйствующих субъектов происходит через увеличение спроса на их продукцию.

Следует отметить, что среди существующих инструментов налогового стимулирования инновационного развития практически отсутствуют воздействующие на формирование спроса как на инновации, так и на инновационные продукты (оборудование). Между тем спрос и предложение – величины, которые должны уравнивать друг друга, соответственно меры по стимулированию предложения должны дополняться мерами стимулирования спроса, в противном случае отсутствие баланса между двумя этими величинами будет негативно сказываться на развитии инновационной экономики.

Во-вторых, инструменты осуществления налогового стимулирования могут иметь прямой и косвенный характер. Прямой характер предполагает непосредственное воздействие на объект, в отношении которого проводится стимулирующая политика. Косвенный же характер предполагает наличие определенной опосредованности мер налогового стимулирования. Отметим, что прямое стимулирование в большинстве случаев будет более эффективным, чем косвенное, однако наличие косвенных мер позволяет осуществить комплексный подход к стимулированию.

В-третьих, инструменты налогового стимулирования можно разделить на основании критерия наличия или отсутствия необходимости сознательного приложения усилий (выполнения условий) для получения налоговых преимуществ, предусматриваемых данными инструментами. Для лучшего восприятия методы, предполагающие необходимость таких усилий,

назовем условными методами, а не предполагающие такой необходимости – безусловными методами налогового стимулирования. Условные методы налогового стимулирования предполагают наличие у налогоплательщика возможности выбора экономического поведения.

Показательным примером стимулирующего воздействия на субъекты инновационной экономики налоговыми мерами условного характера может служить инвестиционный налоговый кредит. Он предполагает отсрочку обязательств по налогам в случае сознательного направления данных средств на осуществление организацией внедренческой или инновационной деятельности. Примером безусловной налоговой льготы может быть амортизационная премия, предоставление которой никак не зависит от вида осуществляемой деятельности и ее параметров.

С целью стимулирования инновационной активности субъектов экономики предпочтение стоит отдать условным методам, поскольку они позволяют задавать желаемые параметры деятельности потенциальных льготополучателей.

Разнообразные налоговые преференции и льготы являются эффективными мерами стимулирующей политики государства в области налогообложения. Более или менее широкая система налоговых льгот является обязательным элементом любой налоговой системы.

Если говорить об экономической специфике деятельности научных и инновационных организаций, то она может быть определена следующими признаками: в отличие от основной массы предприятий, в расходах научных и инновационных организаций наибольший удельный вес (от 50 до 80%) занимают расходы на оплату труда; инновационная продукция обладает большой добавочной стоимостью, и в совокупной налоговой нагрузке этих организаций велика доля налога на добавленную стоимость (НДС). В этой связи применение действующих ставок этих двух налогов для данной категории налогоплательщиков является одним из основных факторов сдерживания их развития.

Инновационная деятельность циклична, основана на постоянном повторении цепочки событий: зарождение нового знания (идеи) – воплощение знания (идеи) в интеллектуальный продукт – внедрение интеллектуального продукта (инновации) в производство – коммерчески успешное производство инновационного продукта. Инновационный процесс непрерывен, то есть по завершении одного цикла инновационной деятельности обязательно следует второй и т.д. Непрерывность инновационной деятельности обеспечивает инновационное развитие экономики. На практике такая картина возможна лишь при наличии развитого спроса на инновации и инновационный продукт, а также соответствующего их предложения. Не вызывает сомнения тот факт, что

довольно значимой проблемой для научных и инновационных организаций является высокий уровень совокупной налоговой нагрузки.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что с точки зрения налогового стимулирования инновационной деятельности важны следующие направления: стимулирование предложения инноваций, то есть их производства; стимулирование спроса на инновации или желания и возможности их внедрения, а также стимулирование спроса на инновационную продукцию. Соответственно, наиболее целесообразно стимулировать организации с полным инновационным циклом (разработка инноваций – апробация – внедрение) или построить систему налогового стимулирования развития инновационной экономики таким образом, чтобы стимулирующее влияние оказывалось на каждой стадии инновационного цикла.

Зарубежный опыт налогового стимулирования инновационной деятельности. Приверженность к налоговым методам регулирования развития инновационной экономики иллюстрирует опыт большинства зарубежных стран. Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования тяготеет к превышению расходов предпринимательского сектора над государственным, что косвенно на это указывает (см. табл. 3).

Налоговая политика должна в первую очередь стимулировать инвестиционную и инновационную активность хозяйствующих субъектов, рост их собственных источников финансирования инновационных процессов. При этом именно налоговое стимулирование имеет ряд преимуществ, но одно из наиболее важных заключается в том, что, активизируя деятельность экономических субъектов и ориентируя ее в нужном направлении, можно добиться не только значительной экономии государственных средств при достижении поставленной цели, но и роста налоговых доходов в будущем. Иллюстрацией этого утверждения может служить «китайское экономическое чудо». В условиях общего уменьшения количества налогов на бизнес (с 35 в 2005 г. до 7 в 2011 г.), наличия значительного количества налоговых льгот, этой стране удастся обеспечивать беспрецедентный рост налоговых поступлений. За счет эффекта расширения налогооблагаемой базы, достигаемого в результате экономического роста, в 2003–2007 гг. среднегодовой темп прироста налоговых поступлений составил 23,8%, в 2008 г. – 18,8%.

Т а б л и ц а 3

**Структура внутренних затрат на исследования и разработки
по источникам финансирования в 2010 г. (%)**

Страна	Внутренние затраты на исследования и разработки		
	государственный сектор	предпринимательский сектор	прочие источники (внутренние и зарубежные)
Россия	61,1	28,8	10,1
Китай	24,7	69,1	6,2
США	29,3	64,9	5,8
Великобритания	31,9	45,2	22,9
Япония	16,2	77,1	6,7
Италия	50,7	39,7	9,6
Германия	28,4	67,6	4,0
Франция	38,4	52,2	9,4
ОЭСР	29,5	63,8	6,7
ЕЭС	34,7	54,1	11,2

Источник: Данные Минэкономразвития РФ за 2010 г.

В государствах, являющихся передовыми в области технологий, нарастает роль налоговых стимулов, используемых для направления деятельности корпорации, которые желательны с точки зрения: государства, в том числе льгот, направленных на стимулирование научно-технического прогресса.

В практике промышленно развитых стран различные налоговые льготы взаимно дополняют друг друга, выполняя при этом различные по сути экономические функции и решая конкретные задачи. Так, включение текущих расходов на проведение исследований и разработок в затраты на производство конечной продукции направлено на стимулирование создания и освоения новых видов наукоемкой продукции и передовых технологий. Использование схем ускоренной амортизации позволяет сделать процесс обновления быстро устаревающих не только физически, но и морально основных фондов и научного оборудования более быстрым. Льготное налогообложение фонда оплаты труда содействует привлечению квалифицированных специалистов к проведению исследований в частном секторе. Каждая из стран создает свою систему налогового регулирования инновационной деятельности, сочетающую в себе множество элементов и согласованную с национальной научно-технической, инновационной и промышленной политикой страны.

Т а б л и ц а 4

**Сводный анализ скидок по налогам на прибыль в зарубежной
практике налогового стимулирования инновационной деятельности**

Страна	Налоговые вычеты (Tax deduction)	Налоговый кредит (Tax credit)	
		База для исчисления	Методика расчета суммы
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
США	100% расходов на исследования и разработки (ИР)	Прирост расходов на НИОКР по отношению к средним за три предшествующих года	<p>«Квалифицируемые» группы расходов: зарплата рабочих, занятых в ИР; стоимость оборудования и материалов, используемых в ИР; расходы на ИР, проводимых на основе заключенных контрактов (от 65 до 100%).</p> <p>1-й вариант Предоставляется в размере 20% превышения текущих расходов над «неизменным основным процентом» расходов на ИР, который для большинства компаний рассчитывается за период 1984–1988 гг. Для вновь созданных компаний в течение пяти первых лет работы данный процент считается равным 3% от оборота компании.</p> <p>2-й вариант (с 2007 г.) В размере 14% (до 2009 г. – 12%) от превышения суммы расходов на ИР над 50% трехлетнего скользящего среднего значения квалифицируемых» расходов</p>
Великобритания	175% – для малых предприятий; 130% – для крупных предприятий	14% от суммы разрешенных налоговых вычетов	Используется как альтернатива налоговому вычету убыточными предприятиями. Предоставляется в виде наличной выплаты в сумме 14% от разрешенных налоговых вычетов (для малых предприятий это – 24,5% расходов на ИР, для крупных – 18,2%). Однако эта сумма не должна превышать общих выплат организации по налогам с заработной платы.
Австралия	125% расходов – на ИР + 50% в случае, если расходы на ИР в текущем году превысили средние за 3 предшествующих года	30% от суммы разрешенных налоговых вычетов	Может быть использован как альтернатива налоговому вычету только малыми предприятиями. Малыми в данном случае признаются компании, оборот которых составляет не более 5 млн.долл. и расходы на ИР которых составляют от 2 тыс. до 1 млн долл.

1	2	3	4
Китай	150% расходов на ИР, в случае, если ИР привели к созданию нематериального актива, 150% расходов амортизируется за период не менее 10 лет.	Отсутствует	
Канада	100% расходов на ИР, включая основные средства (без учета земельных участков и зданий)	Расходы на ИР	На федеральном уровне предусмотрен кредит в размере 35% для расходов до 3 млн долл. и 20% для расходов свыше 3 млн долл. Кроме того, на территориальном уровне предоставляются дополнительные кредиты, уменьшающие территориальный подоходный налог, сумма которых в зависимости от провинции варьируется от 10 до 35%
Франция	Отсутствует	Расходы на ИР	Предоставляется в размере 30% от суммы затрат на ИР, не превышающей 100 млн евро, и 5% от суммы расходов, превышающих этот порог. Для фирм, впервые использующих такой налоговый кредит или не использовавших его в течение последних пяти лет, в первый год кредит предоставляется в сумме 50% расходов на ИР, во второй – 40%, в третий и последующие – по общей ставке
Германия	100% расходов на ИР	Отсутствует	
Индия	Расходы на ИР, включая капиталовложения в основные средства (без учета земли и зданий), в размере 100% – для всех предприятий; в размере 150% – для фармацевтических предприятий	Отсутствует	

1	2	3	4
Италия	У предприятий есть выбор между 100% списанием расходов на ИР в течение года или равномерным списанием их в течение срока не менее пяти лет	Расходы на ИР	В размере 10% от расходов на ИР плюс еще 40% в случае, если ИР выполнены по соглашениям с университетами или специализированными общественными организациями.
Япония	Отсутствует	Расходы на ИР и их прирост	1 вариант 8% кредита к каждому 10% текущих расходов на ИР и 5% к приростным расходам на ИР, но сумма кредита не должна превышать 30% от годовой суммы национального подоходного налога с корпораций; 2 вариант (для малых и средних предприятий) Кредит предоставляется в размере наименьшей из сумм – 15% всех расходов на ИР в течение текущего года или 20% национального подоходного налога с корпораций

Подготовлен на основе: *Global guide to R&D tax incentives – Taxand Economic Interest Grouping*, 2011.

Налоговые вычеты в отличие от налоговых кредитов представляют собой сумму, вычитаемую из налогооблагаемого дохода, установленную в процентах от объема расходов на исследования и разработки. Как правило, вычеты составляют 100 и более процентов таких расходов.

С целью ограничения объема государственных расходов на налоговую поддержку инновационной деятельности многие страны устанавливают лимиты использования льгот (существует так называемая практика установления «потолка» размера списания налогов по скидкам на НИОКР, обычно осуществляемая в виде установления максимально допустимой суммы помощи; фиксации максимального процента от обязательств по налогу). Так, в Японии налоговый кредит не должен превышать 30% (20% – для малых и средних предприятий) от суммы корпоративного налога. Во Франции до 2008 г. был установлен стоимостной предел налоговой скидки в размере 16 млн евро на одно предприятие.

Налоговые льготы при инвестировании в основной капитал наиболее часто представляются в виде инвестиционного налогового кредита. Данный механизм позволяет вычитать из суммы начисленного налога на часть сумм,

затраченных на приобретение основных фондов, расширение и реконструкцию производства. Эта мера позволяет списывать значительную часть стоимости оборудования в первые годы его эксплуатации. Например, в США инвестиционный налоговый кредит позволяет компаниям списывать уже в первый год до 20 тыс. долл. из стоимости основных фондов и до 24 тыс. долл. на следующий год. В то же время размер скидки обычно дифференцирован в зависимости от вида оборудования и срока его эксплуатации.

Особо сильная ориентация налоговых льгот на мелкий и средний бизнес наблюдается в таких странах, как Бельгия, Италия, Нидерланды, Норвегия, Великобритания.

Налоговый инвестиционный кредит обеспечивает заинтересованность предприятий в расширении капиталовложений в новое оборудование за счет собственных средств. Поощряя замену устаревшего оборудования на более новое, особенно ориентированное на информационные технологии, инвестиционный налоговый кредит способствует распространению и развитию инноваций.

В целях стимулирования инновационной активности предприятий за рубежом часто используются и налоговые льготы, связанные с системой амортизационных списаний. Они используются для стимулирования опережающего развития конкретных отраслей, поощрения НИОКР или для общего инвестиционного оживления.

В высокоразвитых странах широко применяется ускоренная и «свободная» амортизация оборудования как стимул для обновления производственных фондов. («Свободная» амортизация означает отсутствие какого-либо четко предписанного способа амортизации активов, предполагается возможность единовременного списания 100% от стоимости приобретенного в целях проведения исследований и разработок оборудования.) Так, в США установлен срок амортизации в пять лет для оборудования и приборов, используемых для НИОКР, со сроком службы более четырех и менее десяти лет. В Японии система ускоренной амортизации введена для компаний, применяющих либо энергосберегающее оборудование, либо оборудование, которое содействует эффективному использованию ресурсов и не вредит окружающей среде. В Великобритании разрешено списание полной стоимости технического оборудования в первый год его работы (см. табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Ускоренная амортизация активов, задействованных в исследованиях и разработках

Страна	Размер и сроки амортизации
Великобритания	100%
Канада	100% за исключением зданий и земельных участков
Германия	100% за исключением зданий и земельных участков
Индия	100% за исключением зданий и земельных участков; для фармацевтических компаний и компаний, занимающихся разработкой биотехнологий – 150%
Италия	Машины и оборудование амортизируются 10 лет; здания – 33 года
Греция	3 года
Мексика	100%
Испания	Здания – 10 лет; машины и оборудование – «свободная» амортизация
Таиланд	40% в момент приобретения, остальное согласно законодательству

Источник: *Global guide to R&D tax incentives – Taxand Economic Interest Grouping*, 2011.

Большая часть стран применяет льготную амортизацию в отношении машин и оборудования, занятых в инновационной деятельности. В этих странах предусмотрена возможность полного 100%-ного списания сразу, что соответствует «свободной» амортизации, либо льготных сроков или норм списания, что соответствует ускоренной амортизации. «Свободная» амортизация капитальных расходов на инновации в части стоимости машин и оборудования разрешена в Ирландии, Испании, Великобритании.

«Налоговые каникулы», то есть временное освобождение от уплаты налога на прибыль или частичное его снижение, применяется чаще всего для стартующих компаний с целью поддержки предприятий до момента наступления прибыльности. Так, например, в Китае вновь созданные компании-разработчики программного обеспечения уплачивают 50% от налога на прибыль в течение двух лет, начиная с первого «прибыльного года».

В целях активизации инновационной активности за рубежом государство нередко стимулирует и затраты на подготовку кадров, и привлечение высококвалифицированных специалистов. Так, во Франции 25% прироста расходов на подготовку кадров освобождаются от налогов, в Таиланде разрешается списывать 200% расходов на оплату труда квалифицированных работников.

С целью увеличения объемов инвестиций в инновационные компании за рубежом используется и механизм налогового стимулирования деятельности «бизнес-ангелов». Бизнес-ангелы – это физические и

юридические лица, инвестирующие часть собственных средств в инновационные компании самых ранних стадий развития.

Налоговое стимулирование деятельности бизнес-ангелов в зарубежной практике чаще всего реализуется через пониженные ставки налога на прирост капитала (обычно примерно в два раза меньше обычных ставок налогов с доходов) или полное освобождение от налогообложения доходов от вложения в компании (см. табл. 6).

В последние годы за рубежом появился новый тренд в стимулировании инновационной деятельности компаний – режим «инновационной/патентной копилки» (*innovation/patent box*), направленный на стимулирование только тех инноваций, которые имеют положительный результат в виде патента и доходов, получаемых от его использования. Ряд стран уже ввели режим «инновационной копилки». Это такие страны, как Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Ирландия, Испания, с 2013 г. к ним планирует присоединиться Великобритания.

Подробности применения режима варьируются от страны к стране, но основная его суть заключается в следующем: если из 100 млн долл., заработанных компанией, 60 млн долл. – это доход от продажи новой продукции, произведенной с использованием патента, то эти 60 млн долл. будут облагаться по льготной пониженной ставке.

Т а б л и ц а 6

Налоговые льготы для бизнес-ангелов в некоторых странах Европы

Страна	Ставка налога с дохода	Ставка налога на прирост капитала
Австрия	Максимальная ставка – 50%	25%; доходы, полученные компанией от долевого участия в компании-резиденте, налогом не облагаются
Дания	Максимальная ставка – 59%	Для доходов менее 46700 датских крон – 28%; от 46700 до 102600 датских крон – 43%; свыше 102600 – 45%
Финляндия	Максимальная ставка – 58%	28%
Норвегия	55,3%	28%
Испания	Максимальная ставка – 45%	Для активов, находившихся в собственности менее года – 45%; более года – 15%
Швеция	Максимальная ставка – 58%	30%

Источник: *Fiscal incentives available to business angels in Europe – EDAN (European Business Angel Network)*.

Несмотря на привлекательность такого метода налогового стимулирования, некоторые экономисты выражают обеспокоенность тем, что при узкой направленности на результативность исследований и разработок он может носить и дестимулирующий характер, связанный в первую очередь

с высокой рискованностью всех исследований и расходов на них соответственно. Режим «инновационной копилки» не может стать заменой уже существующим методам налогового стимулирования инновационной активности компаний, а может лишь дополнить и усилить их действие.

Обобщая зарубежный опыт налогового стимулирования научно-исследовательской и инновационной активности предприятий, отметим, что главный принцип, положенный в его основу, состоит в том, что налоговые льготы предоставляются не научным организациям, а предприятиям и инвесторам. Именно льготы совместно с развитой конкуренцией обеспечивают высокий спрос на исследования и инновации.

Сопоставив налоговые стимулы, предлагаемые предприятиям в качестве поощрения инновационной деятельности, в России и за рубежом, можно отметить следующее:

1) за рубежом наблюдается большая направленность на стимулирование не только процесса разработки, но и внедрения инновационных технологий и продуктов; значительное внимание уделяется результативности исследований и разработок. Примером этого могут служить режим «инновационной копилки» и налоговый кредит. Максимальные налоговые льготы получают предприятия, обеспечившие успешную коммерциализацию результатов исследований и разработок и получившие при этом достаточную прибыль. Для прочих льготы лишь отчасти компенсируют предпринимательский риск;

2) в различных зарубежных странах прирост вложений в исследования и разработки освобождается от налогообложения в размере от 20 до 50% и, соответственно, часть прибыли, идущая на эти цели. Это стимулирует реинвестирование прибыли в исследования и разработки;

3) налоговое стимулирование за рубежом носит «комплексный» характер, то есть применяются как прямые (непосредственно для инновационных компаний), так и косвенные стимулы (для инвесторов).

Анализ отечественной и зарубежной литературы, посвященной налоговому стимулированию инновационного развития, позволил выделить особую эффективность налоговых льгот, применяемых в развитых странах.

К таким льготам относят: инвестиционный налоговый кредит; скидки с налога на прибыль в размере расходов на НИОКР; налоговый исследовательский кредит; налоговые каникулы; отнесение к текущим затратам расходов на отдельные виды оборудования, обычно используемого в научных исследованиях (система амортизационных списаний); налогообложение по пониженным ставкам.

Как показывает зарубежный опыт, между уровнем налогообложения и склонностью к инновационному предпринимательству наблюдается прямая зависимость.

Опыт зарубежных стран свидетельствуют о том, что по мере экономического развития государственное регулирование усложняется и

переходит от использования прямых к косвенным методам, в частности к налоговому регулированию с помощью налоговых льгот. Объемы, виды и условия применения налоговых льгот по странам зависят от целей, которые преследует государство.

Мероприятия налогового стимулирования инновационной деятельности российских предприятий. Согласно «Основным направлениям налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» налоговое стимулирование инновационной деятельности выделено как одно из приоритетных направлений. Документ говорит о необходимости настройки налоговой системы «с учетом современных вызовов, а также потребностей инновационных предприятий».

Эффективная реализация направления возможна только путем создания комплексной системы налогового стимулирования инновационной деятельности на всех ее стадиях – от момента зарождения нового знания до успешной коммерциализации результатов разработок на основе этого знания.

В налоговом стимулировании нуждаются различные субъекты инновационной экономики: одни в большей, другие – в меньшей степени. Акцент на стимулировании отдельной категории субъектов инновационной экономики должен расставляться с учетом общего уровня инновационной развитости страны. В зависимости от этого можно выделить отдельные группы субъектов, деятельность которых на конкретном этапе требует первоочередного налогового стимулирования.

Так, на стадии низкой инновационности, на этапе зарождения знаний наиболее целесообразно стимулировать организации, создающие инновации, а это в первую очередь – научные организации, научно-исследовательские институты и центры. Далее, на стадии, когда требуется внедрение знаний в производство, то есть воплощение полученных знаний в конкретный инновационный продукт или технологию, необходимо стимулирование организаций, внедряющих инновации в хозяйственный оборот. На этом же этапе для успешности коммерциализации нового продукта или технологии должно иметь место и стимулирование спроса на этот продукт или технологию, то есть механизм налогового стимулирования необходимо направить и на организации, являющиеся потребителями инновационной продукции.

Наконец, на всех стадиях требуется стимулирование организаций инновационной инфраструктуры, в частности – с целью увеличения инвестиций в инновационное развитие экономики. Ввиду различий, которые существуют в деятельности каждой из групп организаций, а также их роли в инновационном процессе, для каждой из групп необходимо применение различных инструментов налогового стимулирования. Таким образом, система налогового стимулирования включает элементы стимулирования: организаций инновационной инфраструктуры; организаций-производителей

инноваций; организаций-потребителей инновационной продукции; организаций, внедряющих инновации.

Очевидно, что для обеспечения эффективности системы налогового стимулирования инновационного развития меры, предпринимаемые в этом направлении государством, должны иметь комплексный, системный характер. В связи с вышесказанным и исходя из анализа сложившейся ситуации, можно сделать вывод, что выработка указанной системы мер может быть осуществлена по двум направлениям.

Во-первых, это разработка комплекса мер, направленных на стимулирование спроса на инновации и, соответственно, организаций, их потребляющих; организаций, создающих инновации, и организаций инновационной инфраструктуры. В контексте этого направления также необходима доработка существующих мер налогового стимулирования инновационной деятельности с целью повышения их эффективности.

Во-вторых, создание наиболее благоприятного налогового климата непосредственно для инновационных организаций. Реализация этого направления представляется возможной через разработку специального налогового режима для инновационных организаций.

Среди недостатков существующих мер были выделены: невозможность воспользоваться коэффициентом ускоренной амортизации в размере трех в части основных средств, используемых как в научно-технической, так и в производственной деятельности; отсутствие исчерпывающего перечня документов, установленного НК РФ, подтверждающего право на освобождение от налогообложения НДС выполненных НИОКР; «неработоспособность» инвестиционного налогового кредита.

Соответственно, с целью усиления стимулирующего воздействия существующих налоговых льгот, в порядке исправления недостатков, мешающих их эффективному использованию, может быть предложен пакет мер по трем направлениям.

1. Амортизационная политика в части основных средств, используемых как в научно-технической, так и в производственной деятельности.

Представляется целесообразным подп. 2 п. 2 ст. 259.3 НК РФ изложить следующим образом: «в отношении амортизируемых основных средств, используемых организациями, объем расходов на НИОКР которых составляет не менее 50% от общего объема расходов организации (включая расходы на НИОКР)».

Предложенная мера позволит расширить круг получателей льготы и при этом четко его выделить; избавит организации от необходимости ограничивать использование основных средств в производственной деятельности с целью получения льготы и впоследствии доказывать это обстоятельство в налоговых органах.

2. Освобождение от обложения НДС выполненных организациями НИОКР.

С целью усиления стимулирующего влияния этой льготы и учитывая опасения многих экономистов по поводу ее неэффективности (невозможность вычета «входящего» НДС, увеличение себестоимости НИОКР за счет его включения в стоимость приобретенных товаров) можно предусмотреть обложение выполнения организациями НИОКР по ставке 0%.

Введение такой редакции рассматриваемой льготы будет иметь «двойной» эффект. С одной стороны, ее использование «удешевит» НИОКР для организаций, приобретающих их результаты и внедряющих их в производство (в принятой в исследовании классификации – для инновационных организаций). С другой стороны, изменение формулировки льготы избавит производителей инноваций от ведения отдельного учета операций (облагаемых и необлагаемых), приведет к снижению себестоимости НИОКР (НДС будет приниматься к вычету, а не включаться в стоимость используемых материалов, работ, услуг).

3. Изменение условий предоставления инвестиционного налогового кредита.

Инвестиционный налоговый кредит (ст. 67 НК РФ) многими российскими экономистами признается наиболее эффективным инструментом стимулирования инновационной активности организаций, находит он применение и в зарубежной практике. Однако в том виде, в котором он существует в настоящей практике налогообложения, инвестиционный налоговый кредит «неработоспособен». Об этом наиболее ярко свидетельствует статистика предоставления ИНК (см. табл. 7).

Среди наиболее часто упоминаемых причин неэффективности использования инвестиционного налогового кредита можно выделить: излишне сложную процедуру его получения и отсутствие в бюджетах субъектов РФ соответствующих позиций, предусматривающих предоставление инвестиционного налогового кредита. Однако при более близком рассмотрении выявляется и ряд других проблем, влияющих на его эффективность. Так, например, срок, на который может быть выдан инвестиционный налоговый кредит, колеблется от одного до пяти лет. Этот срок слишком мал для окупаемости инвестиционного проекта, связанного с перевооружением производства или созданием новых технологий, сырья или материалов. В связи с этим представляется целесообразным расширить границы сроков предоставления инвестиционного налогового кредита – от одного до десяти лет.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль организаций, региональным и местным налогам. С целью повышения эффективности функционирования инвестиционного налогового кредита логичным решением было бы расширение числа федеральных налогов, по которым он предоставляется. Ставка процента по инвестиционному налоговому кредиту должна быть не меньше $1/2$ и не больше $3/4$ ставки рефинансирования Центрального банка РФ. При этом уплата процентов по этому виду кредитов не входит в состав расходов

согласно гл. 25 НК РФ и, соответственно, не уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль организаций. Эти обстоятельства снижают привлекательность инвестиционного налогового кредита как для организаций-получателей, так и для финансовых органов, его предоставляющих.

Можно предположить два варианта совершенствования ИНК: отмена платности ИНК; повышение ставки по ИНК до размера ставки ЦБ РФ с одновременным разрешением включения всей суммы процентов по нему в расходы для целей формирования налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Т а б л и ц а 7

**Статистика предоставления инвестиционного налогового
кредита за период 2001–2011 гг.**

Год	Всего	Инвестиционный налоговый кредит (тыс. руб.), предоставленный по:								
		федеральным налогам и сборам							Регио- наль- ным нало- гам	Мест- ным нало- гам
		Всего	из них							
			Налог на прибыль ор- ганизаций		НДС	Платежи за поль- зование природ- ными ре- сурсами	Из них на до- бычу полез- ных ис- копае- мых	Дру- гие федераль- ные нало- ги и сборы		
			всего	в т.ч. в фе- де- раль- ный бюд- жет						
2001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	2200	2000	2000	0	0	0	0	0	200	0
2003	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2004	28355	2880	1353	0	906	0	0	621	18426	7029
2005	263878	28356	21895	0	5845	0	0	616	230087	5435
2006	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2007	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2008	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2009	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2010	98	0	0	0	0	0	0	0	98559	0
2011	559	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Видится, что предложенные дополнения в части предоставления инвестиционного налогового кредита смогут повысить его эффективность как инструмента стимулирования инновационной активности организаций.

С учетом ранее изложенной практики налогового регулирования инновационного развития экономики зарубежных стран мы предлагаем некоторые направления совершенствования действующей у нас в стране системы налоговых льгот.

Порядок налогообложения прибыли, определенный НК РФ, предоставляет возможность уменьшения налоговой базы на сумму затрат, связанных с осуществлением НИОКР. Несмотря на вводимые изменения, система учета этих расходов в целях налогообложения после завершения работ, в соответствии с гл. 25 НК РФ, не оказывает влияния на начальный этап финансирования исследований и на финансовое обеспечение НИОКР в процессе их реализации, когда перед организациями, осуществляющими инновационную деятельность, остро стоит проблема поиска источников финансирования. Поэтому в данном виде законодательство о налоге на прибыль не оказывает заметного влияния на привлечение инвестиций в НИОКР.

Для исправления ситуации целесообразно предусмотреть в гл. 25 НК РФ «Налог на прибыль» льготы, стимулирующие инновационную деятельность. Наиболее актуален вариант льготы, воздействующей не только на расширение исследовательских программ, но в главной степени поощряющей переход к инновационной деятельности.

Комплексная система налогового стимулирования инновационного развития экономики состоит из направлений:

1) стимулирование спроса на инновации и, соответственно, организаций, их потребляющих; организаций, создающих инновации, и организаций инновационной инфраструктуры.

В контексте этого направления также необходима доработка существующих мер налогового стимулирования инновационной деятельности с целью повышения их эффективности и разработка мер, направленных на создание системы ограничений по выпуску устаревшей продукции и использованию в производстве морально и физически устаревшего оборудования.

2) создание наиболее благоприятного налогового климата непосредственно для инновационных организаций. Особое внимание при разработке мер было уделено налоговому стимулированию малого бизнеса и разработке мер по созданию специального налогового режима для инновационных предприятий.

Реализация этого направления представляется возможной через разработку специального налогового режима для инновационных организаций. В работе экспериментальным путем обосновано, что введение такого пакета налоговых мер будет способствовать усилению стимулирующего влияния налогов на развитие инновационной экономики в России, так как при их предоставлении будет использован комплексный подход, охватывающий стимулирующим влиянием как все стадии инновационной деятельности, так и все субъекты, от деятельности которых зависит развитие инновационной экономики.

Литература

1. *Авдулов А.Н.* Наука и производство: век интеграции (США, Западная Европа, Япония). – М.: Наука, 1992. – 168 с.
2. *Барулин С.В.* Теория и история налогообложения. – М.: Экономист, 2006. – 29 с.
3. *Береговой В.А.* Инновации (налоговый аспект): зарубежный опыт // *Налоги.* – 2007. – № 5. – С. 38–39.
4. *Боровская О.И.* Механизм налогового стимулирования инвестиционной деятельности в промышленности / *О.И. Боровская, С.М. Бухонова, Ю. А. Дорошенко и др.*: Монография. – СПб.: Химиздат, 2007. – С. 22.
5. *Васильева А.Г.* Налоговое регулирование инновационного развития экономики: Дис. ... канд. экон. наук. – Челябинск, 2010. – 175 с.
6. *Васильева М.В.* Мировой опыт реформирования современных систем налогообложения экономически развитых стран // *Налоги и финансовое право.* – 2008. – № 7.
7. *Васильева М.В.* Развитие принципов налогообложения / *М.В. Васильева, К.А. Соловьев* // *Финансы и кредит.* – 2008. – № 35(323).
8. *Васильева М.В.* Распределение налогового бремени в обществе: косвенное налогообложение // *Налоги и финансовое право.* – 2008. – № 6. – С. 100–110.
9. *Васильева М.В.* Стратегические тенденции в процессе совершенствования современных систем налогообложения экономически развитых стран / *М.В. Васильева, К.А. Соловьев* // *Финансы и кредит.* – 2008. – № 37. – С. 64–68.
10. *Васильева М.В.* Макроуровневые параметры и ориентиры реализации концепции социально-экономического развития России // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность.* – 2009. – № 17. – С. 20–30.
11. *Гамза В.А., Большаков В.С.* Россия и ведущие страны Азиатско-тихоокеанского региона: макроэкономический обзор // *Финансист.* – 2011. – № 115. – С. 44.
12. *Кушлин В.И.* Содержание инновационной деятельности // *Инновационный тип развития экономики России.* – М.: РАГС, 2005. – С. 34–35.
13. *Любушин Н.П.* Анализ систем налогообложения, применяемых предприятиями малого бизнеса / *Н.П. Любушин, Р.Я. Ивасюк* // *Экономический анализ: теория и практика.* – 2010. – № 2. – С. 2–12.
14. *Малкова Ю.В.* Налоги как инструмент развития инновационной экономики: Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2011. – 200 с.
15. *Мельникова Н.П.* Налоговое регулирование экономики: экономическое содержание и направления осуществления // *Вопросы теории и практики современного налогообложения: сб. науч. ст. преп. каф. «Налоги и налогообложение» Финансовой академии при Правительстве РФ* / Под общ. ред. Л.И. Гончаренко. – М.: ФА, 2004. – С. 228–237.

16. *Ходов Л.Г.* Налоги и налоговое регулирование экономики. – М.: ТЕИС, 2003. – С. 59.
17. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Отв. ред. Н.И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с.
18. *Нестеренко Ю.* Мировой опыт формирования национальных инновационных систем и проблемы России // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1. – С. 81–87.
19. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов. URL: www.minfin.ru (дата доступа: 12 апреля 2012 г.)
20. Отчет о НИР по теме «Совершенствование налогового стимулирования развития инновационной экономики в России» (госрегистрации № 01201054882). – М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2011.
21. Comparing Practices in R&D Tax Incentives Evaluation. Final Report. European Commission. Directorate General – Research. – Brussels, October 31. 2008. – 145 p.
22. Corporation Tax and Innovation: Issues at stake and review of European Union Experiences in the Nineties. European Commission. Innovation papers. – 2000. – № 19. – 148 p.
23. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. URL: http://ria.ru/trend/2020_strategy_13032012/ (дата обращения: 02.04.2012.).
24. Рейтинг. URL: <http://rating.rbc.ru/article.shtml72007/06/04/31506802> (дата обращения: 12.04.2012.).
25. Китай и Гонконг – Бизнес сегодня. URL: www.china-business-today.ru.
26. Сайт Sma-group. URL: sma-group.ru.
27. USA Innovation Tax Incentives. – В. Н. Hall, 2001.
28. Rewarding innovation // TMagazine. – 2010. – № 1.

Инновационный путь развития промышленности региона ресурсного типа

А.В. Копеин

Рассмотрены интеллектуальный потенциал и пути инновационного развития Кемеровской области с целью обеспечения экономического роста данного региона ресурсного типа. Проанализирован опыт восьмистадийного внешнеторгового и научно-технического развития Японии, полезный при формировании инновационной экономики как в России, так и в регионах, ее образующих.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие регионов, Кемеровская область, Кузбасс, модернизация, научно-исследовательский потенциал, интеллектуальный потенциал, промышленная собственность, регион ресурсного типа, региональное развитие, инновационно-технологический центр, инновационная среда.

В Сибирском федеральном округе (СФО) Кемеровская область находится в составе регионов, определяющих изобретательскую активность. Результаты анализа количества поданных заявок на выдачу патентов на изобретения, патентов на полезные модели и промышленные образцы по ведущим регионам СФО (Алтайский, Красноярский края, Новосибирская, Томская, Кемеровская, Омская, Иркутская области) свидетельствуют о том, что в Кузбассе существует значительный интеллектуальный потенциал [2, 3]. Успешное решение задач ускорения экономического и социального развития и перевода экономики на инновационный путь напрямую зависит от эффективности процессов трансформации объектов интеллектуальной собственности в инновации, их коммерциализации и грамотного управления ими. Научно-исследовательский потенциал, основой которого является вузовский и академический секторы науки, становится залогом развития наукоемкой промышленности.

Перед Россией стоит задача создания эффективного использования механизмов вовлечения объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в хозяйственный оборот, которые помогут изменить существующую в настоящее время ориентацию экономики на доминирующее использование сырьевых ресурсов. Без такой замены невозможен устойчивый экономический рост и переход России на инновационный путь развития и включение создаваемой конкурентоспособной продукции в мировой торговый оборот.

Необходимо заметить, что запатентованные и охраняемые авторским правом ОИС дают правообладателю дополнительные конкурентные преимущества: исключительные права на ОИС, защита от недобросовестной конкуренции, накопление ценных деловых активов, прочное положение на рынке и положительный имидж фирмы, выпуск конкурентоспособной продукции и легальная монополия на использование запатентованных видов продукции, возможность продажи лицензий и выхода на зарубежный рынок и многое другое.

Основным тормозом активности малых предприятий является отсутствие системного подхода в правовом, налоговом и методическом регулировании на государственном и региональном уровнях, несмотря на продекларированный процесс перехода на инновационный путь развития экономики. Необходимы реальные налоговые льготы и правовая защищенность предприятий малого и среднего бизнеса, которые в разных странах (например, в США и др.) создают в 24 раза больше новшеств, чем крупные предприятия, и в три раза быстрее их осваивают.

Для развития инновационных процессов в малом и среднем бизнесе необходима также консультационная поддержка по вопросам правовой охраны и реализации ОИС, которая может осуществляться при инновационных центрах, технопарках и других структурах региона. В равной степени необходимо осуществление региональных программ обучения персонала фирм и управленческого персонала региона, охватывающих управление и охрану активов интеллектуальной собственности.

Реализация всех этих мероприятий, несомненно, окажет самое позитивное воздействие на развитие в Кемеровской области науки, высоких технологий и наукоемких производств.

В Кузбассе уже в начале 1990-х гг. появлялся, хоть и формально, один из первых проектов о свободной экономической зоне. Однако в то время страна и регион не были готовы экономически и законодательно к формированию этих особых экономических субъектов. Сегодня можно воспользоваться опытом тех наработок, которые, правда, в силу резко изменившейся политико-экономической ситуации в стране надо существенно пересматривать.

Интеллектуальная собственность и инновационная политика сегодня являются основой новейших технологий для создания, в том числе конкурентоспособной продукции. Конкурентоспособность экономики – главный критерий комплексного развития страны. Сегодня она оценивается Всемирным банком по 380 пунктам, включая эффективность промышленного производства, уровень развития НИОКР и темпы освоения объектов промышленной собственности. В общемировом рейтинге в 1998 г. Россия по этому показателю занимала 127-е место и на настоящее время продвинулась вперед очень незначительно. (По данным Центра исследований и статистики науки (ЦИСН) Миннауки РФ и РАН, в 1998 г. только 5% отечественных промышленных предприятий вели разработку и внедрение технологических новаций; в конце 1980-х гг. – 60–70%).

С этой точки зрения формирование особых экономических зон уже на начальном этапе будет существенно затруднено, имея в виду наши экономические реалии. Особая экономическая зона не может возникнуть на пустом месте, для нее уже сегодня необходимо формировать свои особые специфические условия в виде технопарков, инновационно-технологических центров, инновационно-промышленных комплексов, центров трансфера технологий.

Без этих структур создание нормальной промышленно-производственной зоны будет весьма проблематично.

Говоря о Кузбассе, следует отметить, что если в других областях инновационные процессы шли и идут достаточно динамично, то в нашем регионе имеются лишь попытки создания инновационных структур, которые в силу своей разрозненности и отсутствия единой областной политики в этой сфере практически незаметны в структуре хозяйственной деятельности. Кроме того, следует сразу отметить два фактора, которые серьезно влияют на рост инновационной активности [1, с. 24]:

- наличие отраслей монополистов, которые замыкаются на природные ресурсы и не требуют развития высоких технологий, даже в областях, непосредственно связанных с их деятельностью, не говоря уже, например, о «софтверных» технологиях, которые являются наиболее прибыльными во всем мире;
- отсутствие достаточного количества высококвалифицированных кадров, которые обеспечили бы развитие соответствующих инновационных структур (около 400 докторов наук для такой области, как Кемеровская, – это относительно небольшая величина по сравнению с другими регионами – Томской, Новосибирской областями) [2, 3].

Конечно, это не означает, что в Кузбассе бесперспективно заниматься инновационными процессами, особенно в сфере высоких технологий. Достаточно перспективным инновационным направлением является глубокая переработка угля, однако она не нашла у нас практического воплощения. К глубокой переработке угля не относятся процессы обогащения, так как они не приводят к возникновению качественно нового вида продукции или технологии с целью получения полезного эффекта. Например, ввод в действие в сентябре 2009 г. на юге Кемеровской области модульной обогатительной фабрики ЗАО «ЦОФ Щедрухинская» проектной мощностью 2,5 млн т угля, обладающей на настоящее время среди углеперерабатывающих предприятий Кузбасса наиболее высоким уровнем организации производства и технологических процессов обогащения угля, не приводит к возникновению нового вида продукции.

С организационной точки зрения на первом этапе реализации инновационной политики Кемеровской области необходимо создать научно-технологический парк (НТП) как технопарк определенного типа. Его концепция подразумевает наличие небольшого по численности ядра (исполнительной дирекции) и множества структур и организаций различных форм собственности, выполняющих работы, направленные на развитие инновационной деятельности в интересах области.

В состав технопарка могут входить: исполнительная дирекция, структурные подразделения, инновационно-технологические центры (ИТЦ), малые наукоемкие и консалтинговые предприятия, аккредитованные при технопарке, партнеры. Исполнительная дирекция должна иметь статус государствен-

ного научного бюджетного учреждения, научно-технический совет, который формирует стратегические цели развития, которые, в свою очередь, утверждаются администрацией области. Структурные подразделения НТП будут обеспечивать деятельность технопарка на его площадках, расположенных в разных районах Кемеровской области.

Инновационно-технологические центры, имеющие статус юридических лиц, занимаются оказанием информационных, консультационных, маркетинговых услуг малым наукоемким предприятиям. Наукоемкие фирмы, аккредитованные при технопарке, располагаются на его площадях, причем наличие аккредитации дает предприятию немалые преимущества: существенное снижение арендной платы, льготные условия участия в проводимых при содействии технопарка российских и международных выставках, скидка при оказании технопарком информационных, консультационных и маркетинговых услуг.

Конечно, предлагаемая структура научно-технологического парка не единственная и далеко не оптимальная. Однако в Новосибирске такая структура уже существует и показала свою устойчивость в условиях реальной экономики России, общемирового финансового и экономического кризиса 2008–2009 гг.

Сформировав такие структуры, можно будет говорить о создании принципиально новой промышленно-производственной зоны по глубокой переработке угля мирового уровня по аналогии с развитыми странами.

Как это нетрудно заметить, пока в основном речь идет о планах, прогнозах, программах, перспективах и т.д. К сожалению, инновационные процессы, а значит, и процессы структурной перестройки экономики Кемеровской области «развиваются» только на бумаге и за последние годы никаких практически сдвигов в экономической структуре региона не произошло.

Длительный период развития экономики страны на нерыночной основе, при отсутствии стимулов к постоянному совершенствованию производства, характерных для рыночной конкуренции, привел, в конечном счете, к прогрессирующему моральному старению их технической базы и производственных технологий. По этой причине Россия, например, по производительности труда в промышленности к концу 1990-х гг. отстала от среднемировых показателей почти вдвое, а от развитых стран – в 4 раза. В таких важных отраслях промышленности, как электротехническая и электронная, производительность труда (по валовой продукции) составляла в России лишь 16% от уровня соответствующего показателя США (уже в 1992 г.).

В последние годы наблюдается значительное отставание России в освоении новых технологических укладов, особенно в области развития информационной экономики и интерактивных экономических отношений. В промышленности России имеет место опасная тенденция ускоренной деградации наукоемких отраслей. Если общее падение объемов производства в промышленности, по данным Госкомстата РФ, в 1990–1999 гг. составило

54%, то в наукоемких отраслях – 80%. В промышленно развитых странах до 90% экономического роста достигается за счет внедрения новейших достижений научно-технического прогресса, в России же в 1990 г. доля НТП в экономическом росте страны составляла 65%, в 2002 г., по оценкам экспертов, не достигала и 5% и по настоящее время ситуация здесь улучшилась незначительно.

Экспертная оценка современных структурных сдвигов в экономике России показывает, что шестой технологический уклад практически не формируется, доля технологий пятого уклада (в военно-космической технике, средствах связи) составляет примерно 8–10%, четвертого – свыше 40–50% (по разным расчетам), третьего, который имел место в развитых странах в 1920-1930-х гг., – около 30%, реликтовых укладов – почти 20%. Отсюда следует, что Россия отстает от промышленных стран на целые поколения техники и технологии.

Что касается структурных изменений в экономике Кемеровской области, то и в прошлые годы, и в настоящее время никаких серьезных сдвигов здесь, к сожалению, не произошло. По-прежнему главную роль в экономическом потенциале области играет промышленность и прежде всего ее базовые отрасли – черная металлургия, топливная и химическая промышленность. Экспортная и внутренняя востребованность их продукции привела к дальнейшему росту объемов производства (за исключением черной металлургии). В результате доля отраслей, производящих конечную продукцию, формировала лишь 10,3% объема производства области (в 2011 г. – 10,8%). В то же время существующая отраслевая структура инвестиций в основной капитал не предполагает сколько-нибудь серьезных изменений и в ближайшей перспективе.

Инновационная деятельность характеризуется, с одной стороны, значительным научно-техническим потенциалом, а с другой – низким результирующим показателем инновационной активности. В настоящее время разработку и освоение инноваций осуществляют только около 5% промышленных предприятий (для сравнения: в США – около 30%). В то же время в расчете на один рубль затрат инновационно активные предприятия обеспечивают объемы выпуска продукции в 7 раз больше, чем при производстве по традиционным технологиям.

В Кемеровской области объем инновационной продукции за последние годы составлял примерно 1,2–1,4% от общего объема промышленной продукции. Столь низкий показатель развития инновационной деятельности в Кузбассе связан во многом с кризисным состоянием машиностроительной отрасли, где доля выпускаемой инновационной продукции в общем объеме производства машиностроения области составляла в прошлые годы всего 0,5% [2]. Продолжается старение технико-технологической базы предприятий, на многих из которых немало структурно-депрессивных производств.

В официальных документах инновация определяется как «конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности». Инновационная же деятельность характеризуется как «процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки».

Возникает логический сбой – определение через определяемое: инновационная деятельность – это всякая деятельность, приводящая к возникновению инноваций, а инновация есть продукт конкретной формы инновационной деятельности.

Не лучше обстоит дело и с определением инновационно активного предприятия как осуществляющего разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов, технологических процессов и иных видов инновационной деятельности. Но что следует считать «новым или усовершенствованным продуктом»? Является ли таковым продукт с измененным внешним видом? Можно ли считать таковым продукт, впервые произведенный в России, но от которого отказались другие государства из-за его морального устаревания? Является ли им продукт, не имеющий мировых аналогов, но чрезмерно загрязняющий окружающую среду? Ответа нет. Значит, «инновационно активным предприятием» при желании можно признать практически любой хозяйствующий субъект.

На практике же создание инноваций имеет четкие этапы и различные по экономическим результатам формы. Например, итог деятельности конструкторского бюро, научно-исследовательского института – изобретение. Получение патента на него свидетельствует о появлении инновации. Это нерыночный способ фиксирования инноваций, но есть и рыночный способ – продажа патента.

При внедрении изобретения возможны также рыночный и нерыночный способы оценки инноваций. Последний возникает, когда государство (или субъект РФ), профинансировавшее исследование, бесплатно передает его хозяйствующему субъекту для внедрения и запуска серии. Рыночная форма фиксируется, когда при установке нового оборудования или производства инновационного продукта снижаются издержки, растет объем продаж и т.п.

В целом же национальная (или региональная) инновационная система любой страны представляет собой совокупность взаимосвязанных институтов, которая предназначена для создания, хранения и передачи знаний и навыков. Одна часть инновационной системы включает мелкие и крупные компании, университеты, лаборатории; технопарки и инкубаторы, другая – ком-

плекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности.

Инновационные системы формируются под влиянием большого числа объективно заданных для каждой страны факторов, включая ее размеры, природные ресурсы, географическое положение и климат, особенности исторического развития институтов государства и форм предпринимательской деятельности. Эти факторы выступают долгосрочными детерминантами направления и скорости эволюции инновационной активности. Характеристика признаков и индикаторов инновационной активности представлена в табл. 1 [1, с. 35].

Т а б л и ц а 1

Признаки и индикаторы инновационной деятельности

Признаки	Индикаторы
Качественные	Появление нового или усовершенствованного продукта, технологического процесса, информации либо нового подхода к рыночным и социальным услугам, реализованным на рынке
Количественные	Минимальная доля затрат на исследования и разработки в себестоимости продукции; предельный срок использования продукции; наукоемкость (отношение затрат на НИОКР к продажам) и др.
Сравнительные	Соответствие стандартам и лучшим отечественным и зарубежным образцам
Рыночные	Формирование нового сегмента рынка; способность товара, услуги или технологии на коммерческую реализацию

Современные инновационные системы рыночного типа базируются на либеральной экономической парадигме:

- открытость национальной экономики, то есть интеграция в глобальное мировое хозяйство в той или иной степени;
- законодательно закрепленное право частной собственности, в том числе право на результаты интеллектуальной деятельности;
- равноправие хозяйствующих субъектов, включая государство, в экономической деятельности;
- законодательное обеспечение конкурентной среды, ориентирующей производителей на интересы потребителей и стимулирующей непрерывное создание инноваций.

Для инновационного развития, как показывает изучение зарубежного опыта, по крайней мере, необходимы четыре исходных условия:

- технологический и интеллектуальный потенциал, достаточный для запуска инновационного процесса;
- постоянный рост числа участников инновационной «цепочки», в том числе в результате вовлечения в нее новых социальных групп;

- институциональная система (включающая как формальные, так и неформальные элементы), ориентированная на инновационное развитие;
- востребованность инноваций большинством хозяйствующих субъектов, физических лиц, национальных инновационных систем (НИС) в целом.

Ни одно из перечисленных исходных условий в Кузбассе, как и в целом в России, к сожалению, пока не соблюдается.

Качественные особенности экономики. При анализе качественных особенностей инновационной экономики исследователи выделяют три принципиальных обстоятельства [1, с. 46]:

- инновации все в большей степени востребуются не отдельными предпринимателями, а национальными хозяйственными системами и мировой экономикой в целом (это свидетельствует о том, что экономические отношения вступили в качественно новый этап своего развития, одним из проявлений которого служит формирование НИС);
- «провалы» рынка в инновационной сфере вынуждают государство принимать на себя ряд организационных, финансовых и институциональных функций по регулированию инновационного цикла, в рамках которого в большей или меньшей степени присутствуют «нерыночные» фазы;
- человеческий капитал как фактор производства приобрел новое качественное наполнение. Сегодня он является не только источником прибавочного продукта, но и субъектом своеобразного «рендного» инновационного дохода. На национальном и международном уровнях обостряется борьба за присвоение указанной ренты, за права собственности на продукт человеческого капитала. Это требует конкретизации меры участия в развитии НИС всех субъектов общественных отношений: физических лиц, бизнеса, публичных институтов.

Говоря о необходимости формирования инновационной среды региона, следует подчеркнуть, что понятие инновационной среды появилось в начале 1980-х гг. и использовалось для анализа системных условий, которые могут быть созданы регионом для производства новых идей, продуктов, организации новых производств и развития новых рынков. Формирование таких условий предполагает, что на федеральном и региональном уровнях управления должен обеспечиваться процесс создания инновационной среды, которая, в свою очередь, должна обеспечить привлекательность региона в плане размещения инвестиций и создания современных конкурентоспособных производств.

Системное рассмотрение инновационной среды региона предполагает, во-первых, «фиксацию необходимых элементов, ее создающих, во-вторых, выявление правил и закономерностей связи ее элементов между собой, то

есть основных процессов, протекающих в среде, и, в-третьих, оценку влияния среды на деятельность объектов, находящихся вне среды».

Как полагает ряд исследователей, «инновационную среду образуют следующие элементы (объекты и отношения):

1) юридические и физические лица, а именно – создатели новшеств (инноваторы), субъекты нововведений (заказчики), предприятия – изготовители новой техники, инновационные посредники, инвесторы, государство и потребители новшеств;

2) совокупность законодательных норм, формальных и неформальных правил, влияющих на взаимодействие между ними. Предприятие находится в окружении инновационной среды региона, но начинает активно контактировать с ней, то есть превращается в элемент – объект инновационной среды, когда становится непосредственным участником инновационного процесса» [1, с. 56].

Содержание и структура институциональной, рыночной, конкурентной и региональной сред задают общие правила существования любого хозяйственного объекта, а информационная, финансовая, инновационная, экологическая и социальная среды выступают критическими видами сред, от существования которых зависит не только сам факт выживания предприятий, но и их устойчивость в динамическом аспекте.

При разработке перспективной концепции формирования инновационной среды Кемеровской области как региона ресурсного типа с элементами рынка предполагается решение следующих задач:

- определение структуры инновационной среды региона – субъектов инновационной деятельности и их организационно-экономических форм, институциональных условий инновационной деятельности, учитывающих региональные особенности размещения и развития научного и образовательного потенциала в условиях рыночной экономики, групп населения, имеющих различный квалификационный уровень и различные мотивации к восприятию новшеств;
- разработка методики анализа накопленных научно-информационных и инвестиционных заделов и условий их преобразования в инновационные товары;
- анализ системных противоречий в инвестиционной среде региона как причин невосприимчивости к инновациям;
- разработка принципов трансформации инновационной среды региона в целях ее адаптации к рыночным условиям;
- исследование структуры потенциала инновационной среды региона и выявление ее соответствия спросу на отдельные виды инноваций на товарных и региональных рынках для создания конкурентоспособных товаров на основе высоких технологий;

- подготовка предложений по формированию инновационной среды региона для органов управления разного уровня: по совершенствованию действующего механизма государственной поддержки инновационных проектов; по привлечению предпринимательских структур региона и местных администраций к стимулированию разработки комплекса новшеств для производства новых товаров и повышения конкурентоспособности традиционных товаров с помощью инноваций.

В настоящее время в регионах отсутствует сформировавшаяся инновационная инфраструктура. Поэтому создание такой инфраструктуры, обеспечивающей высокую эффективность реализации инновационных проектов и программ, является важнейшей проблемой для региона, требующей оперативного решения. Для этого необходимо осуществить комплекс организационно-технических и социальных мероприятий [1, с. 84].

1. Формирование региональной инновационно-инжиниринговой сети центров научно-технических нововведений. Для этого необходимо создание инновационно-инжиниринговых центров: координационного (головного) регионального инновационно-инжинирингового центра; исполнительной сети инновационного инжиниринга региона в виде сети инновационно-инжиниринговых центров на предприятиях, в организациях и в высшей школе региона; региональной информационной сети инжиниринга.

2. Создание сети инновационно-инжиниринговых центров в приоритетных отраслях экономики Кемеровской области. Создание в регионе инновационно-инжиниринговой сети центров нововведений необходимо сочетать с формированием инновационной инфраструктуры, которая в перспективе должна охватить все регионы страны. При этом в первую очередь должен быть решен комплекс проблем, связанных со следующим:

- разработкой и развитием инновационной инфраструктуры в целом как единого распределенного по регионам и отраслям механизма научно-технических нововведений в виде инновационно-инжиниринговых фирм (центров), которые через реализацию технологий наукоемкого инжиниринга обеспечивают в короткие сроки конкурентоспособную реализацию инноваций;
- созданием научно-технической базы инновационной инфраструктуры страны и регионов, а также с разработкой методических и организационно-нормативных материалов по научно-техническим нововведениям.

Реализация комплексных инновационных проектов и программ должна основываться на интеграции отечественных знаний и технологий с лучшими мировыми достижениями в области автоматизации и компьютеризации процессов разработки, создания и управления инновационными проектами. Только в таком случае будет формироваться уровень инновационной инфра-

структуры, обеспечивающий динамичные темпы социально-экономического развития, превышающие темпы развития передовых стран мира, что в будущем обеспечит уровень благосостояния, который будет складываться к этому времени в развитых странах, с последующим его ростом.

Поэтому одной из острых проблем, стоящих перед региональными органами, является изыскание эффективного объединяющего механизма, способствующего обеспечению единства управления инновационными и инвестиционными процессами в регионе для активизации и развития инновационной деятельности. В качестве такого механизма должны выступать инновационно-инвестиционные центры (фирмы). Сосредоточение инновационных и инвестиционных функций в одном центре и осуществление этим же центром инжиниринговых технологий по созданию и реализации инновационной продукции обеспечат их импортозамещаемость и последующую конкурентоспособность.

В условиях практически сырьевой направленности экономики Кузбасса крайне актуальное значение приобретает процесс диверсификации экономики и, прежде всего, развитие потребительского комплекса, обеспечивающего производство продовольствия, одежды, медикаментов, жилищное и социально-культурное строительство, строительство дорог и коммунальные услуги. Рассчитанная экспертами матрица перекрестных коэффициентов корреляции структурно-инновационных сдвигов в отраслевой структуре экономики России (и регионов) позволила сделать на первый взгляд совершенно неожиданные выводы. Так, согласно ей наибольшим коэффициентом корреляции по отношению к другим отраслям и к ВВП обладает пищевая промышленность. Это может показаться парадоксальным, но только на первый взгляд.

На самом деле подобным выводам есть простые и логичные объяснения. Пищевая промышленность действительно обладает наибольшим эффектом мультипликатора в силу того, что за годы реформ в результате галопирующей инфляции и роста цен произошло резкое сокращение реальных доходов населения. В этих условиях сдвиги в структуре потребительского спроса наименьшими темпами происходили на товары, обладающие минимальной эластичностью, то есть продукты питания.

Кроме того, в условиях России увеличение массы пищевой промышленности в структуре экономики ведет к снижению цен на продукты питания, увеличению совокупного спроса, а значит, и совокупной занятости в результате снижения стоимости рабочей силы. В развитых странах, где структура потребления иная (выше доля потребления непродовольственных товаров и услуг, а также стоимость рабочей силы), эффект мультипликатора структурно-инновационных сдвигов в пищевой промышленности значительно меньше.

Если сравнивать нашу экономику с экономикой большинства стран мира, то главное отличие – полная неразвитость производства для потребительского рынка, а именно легкой и пищевой промышленности. Отсюда не-

обходимо их форсированное развитие. По степени разведанности минерального сырья мы не богаче, чем в целом остальной мир, и развитие трудоемких отраслей (легкой и пищевой промышленности) для значительной части населения может дать больший эффект, чем разработка сырьевых ресурсов.

Высокий коэффициент корреляции и эффект мультипликатора химии и нефтехимии, а также топливной промышленности объясняется экспортной ориентацией данных отраслей, являющихся основными слагаемыми наполнения ВВП России. При этом топливно-энергетический комплекс (ТЭК) и другие добывающие отрасли необходимо сделать своеобразной «дойной коровой» инновационного обновления экономики России. Эти отрасли должны больше работать на экономику страны в целом, не превращаясь в источник обогащения узкой группы людей. Высокий мультипликационный потенциал показывает также такая отрасль, как машиностроение и металлообработка.

В этом случае в инновационном развитии Кемеровской области целесообразно прибегнуть к схеме восьмистадийного внешнеторгового и научно-технического развития Японии. Согласно ей, на первой стадии происходил импорт только товаров; затем он расширился за счет связанных с их производством технологий; на третьей стадии импортировались только технологии; на четвертой – эти технологии использовались для экспорта продукции; на пятой – осуществлялись собственные разработки новой продукции для экспорта; на шестой – был начат вывоз технологии ее производства; на седьмой – экспортировались только технологии; на восьмой стадии импортировалась продукция, изготовленная за рубежом с помощью закупленной у Японии технологии.

Опыт Японии в этой сфере вполне можно использовать при формировании инновационной экономики как в России, так и в регионах, ее образующих.

Литература

1. Копеин В.В. Концептуальные основы структурно-инновационного развития экономики / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2007. – 161 с.
2. Кузбасс в цифрах / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области. – Кемерово: Кемеровостат, 2010. URL: www.kemerovostat.ru.
3. Социально-экономическое положение СФО / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области. – Новосибирск: Новосибстат, 2010. URL: www.nvosibstat.ru.

Особенности и параметры организации инновационной деятельности на уровне предприятия

**Н.А. Сафонова,
В.М. Безденежных**

Рассмотрены специфические особенности инновационного типа развития. Отмечена важная отличительная черта такого развития: инновации становятся фактором, обеспечивающим конкурентоспособность страны в долгосрочной перспективе. Подчеркнуто, что инновационная деятельность – это вид деятельности, направленной на организацию и осуществление инновационного процесса на предприятии, то есть на создание инновации. Вскрыты проблемы, решение которых обеспечит правильную организацию инновационного процесса, понимание его сущности и закономерностей.

Ключевые слова: инновационный тип развития, инновационная деятельность, инновационная экономика, новшество, инновационный цикл, конкурентоспособность страны, управленческие инновации, инновационный проект, поддержка инновационных организаций, инновационный климат.

До недавнего времени индустриальные страны ставили перед собой стратегические цели перехода на постиндустриальный тип развития экономики. Но сформировавшийся на рубеже XXI в. в западных странах новый тип развития – инновационный – изменил все возможные ориентиры достижения высшей точки развития. И для российской экономики основной стратегической задачей становится переход на инновационный тип развития.

Отличительная черта такого развития – инновации как фактор, обеспечивающий конкурентоспособность страны в долгосрочной перспективе. То есть в экономике инновационного типа главным залогом успеха компании являются инновации, когда выживают только те организации, которые активно осуществляют инновационную деятельность.

Под инновационной деятельностью подразумевают деятельность, направленную на использование результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, технических достижений для создания и распространения новой или усовершенствованной продукции, реализуемой на рынке; деятельность в виде нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого на практике; деятельность с учетом нового подхода к социальным услугам. Осуществление инновационной деятельности позволяет снизить издержки производства, повысить производительность труда, увеличить выпуск продукции высокого качества.

Другими словами, инновационная деятельность – это деятельность, направленная на организацию и осуществление инновационного процесса на предприятии, то есть на создание инновации. Для правильной организации инновационного процесса необходимо понимание его сущности и закономерностей.

Как и любой процесс, инновационный состоит из нескольких этапов. Таких этапов принято выделять три. Каждому этапу инновационного процесса соответствует одна или несколько стадий инновационного цикла (процесса создания инновации). На каждой стадии могут выполняться различные направления инновационной деятельности (рис. 1).

На первом этапе происходит создание новшества. Этому этапу соответствует научная стадия инновационного цикла, которая включает в себя следующие направления деятельности:

- маркетинг новых продуктов;
- фундаментальные исследования;
- прикладные исследования;
- опытно-конструкторские работы.

Новация является результатом законченных фундаментальных и прикладных исследований, опытно-конструкторских работ, в результате которых создаются новый продукт, технология, подход.

Новация имеет две основные особенности. Во-первых, она несет в себе научно-техническую новизну. Во-вторых, помимо научной новизны, новация обладает рыночной новизной: она призвана по-новому удовлетворять старые потребности или удовлетворять новые потребности.

Для производителя научно-техническая новизна имеет важное значение, так как первенство позволит стать лидером в отрасли и монополизировать право на идею, закрепив его патентами и ноу-хау. Монопольное право совместно с исключительными потребительскими (рыночными) свойствами продукта позволит предприятию сохранить устойчивое экономическое положение на некоторый период времени.



Рис. Стадии организации инновационной деятельности на предприятии

На данном инновационном этапе крайне важно определить, на каких потребителей или сегмент рынка будет ориентирован создаваемый продукт, поскольку от этого во многом зависят его продвижение и распространение.

Поэтому любой инновационный цикл начинается с предварительного маркетинга, в особенности исследования рынка новых продуктов. В результате формируются определенные направления и необходимые требования дальнейшей работы.

На втором этапе инновационного процесса новация превращается в инновацию (нововведение). На данном этапе происходят стадии производства и потребления инновационного цикла.

На стадии производства осуществляются такие направления деятельности, как:

- освоение производства инновационной продукции (пуск производства);
- промышленное производство инновационной продукции.

На стадии потребления происходят:

- реализация новой продукции;
- эксплуатация продукции потребителем (послепродажное обслуживание потребителя).

В результате производства и потребления создается инновация, то есть новая продукция, услуга, технология, социальный подход. Это означает, что инновация является результатом внедрения новой идеи в виде усовершенствованной или новой продукции (услуги, технологии), но не просто доведенной до стадии производства, а успешно реализованной на рынке, практической деятельности, воспринятая потребителями.

Стадия потребления – это самая сложная стадия организации инновационной деятельности. То, как будет воспринята инновация потребителем, зависит от многих факторов: обладает ли новый продукт неоспоримо явными улучшенными характеристиками или их необходимо донести до потребителя? Насколько сложна в эксплуатации новая продукция или технология, требуются ли дополнительные затраты на обучение? Совпадает ли инновация с принятыми способами удовлетворения потребностей или она удовлетворяет по-новому?

Зачастую продвижение нового товара затруднительно ввиду насыщения рынка и жесткой конкуренции. Новый товар требует новой подачи, а традиционные каналы сбыта не всегда справляются с такой задачей. Для инновационной продукции необходимы инновационные методы продвижения, новый формат подачи, новая инфраструктура. Поиск новых, инновационных каналов сбыта – одна из важнейших задач стадии потребления.

Билл Гейтс, сравнивая стадии инновационного цикла и затраченные на них усилия, проводил следующее условное соответствие, говоря, что дал бы 1 долл. США тому человеку, который смог создать изобретение; 10 долл. – тому, кто довел идею до технического образца и запустил серийное производство; и, наконец, 100 долл. – лишь тому, кто смог продвинуть инновационный товар на рынок.

На последнем, третьем этапе инновационного процесса и цикла происходит диффузия инновации. Диффузия включает в себя процессы распространения и продажи инноваций. Но от процесса реализации диффузию отличает то, что предприятие не имеет над ней никакого контроля.

Если во время реализации предприятие активно использует маркетинг и рекламу, то во время диффузии происходит продвижение инновации научными публикациями и потребителями, которые делятся друг с другом информацией о преимуществах и недостатках какого-либо продукта либо черпают информацию о новом продукте в научных трудах и публикациях. Диффузия инновации зависит от многих факторов, среди которых:

- относительное преимущество (по сравнению с аналогами на рынке);
- сложность в использовании (влечет ли инновация дополнительные затраты на обучение у потребителя?);
- совместимость с привычками потребителей (требуется ли инновация отказ от старых привычек и перехода на новые?);
- коммуникативность (насколько очевидна сущность инновации, требуются ли дополнительные разъяснения, для чего она необходима?);
- возможность апробации (возможность попробовать в использовании инновацию в малых количествах, прежде чем купить большую партию, что влечет снижение расходов).

Одним из ключевых вопросов динамики инновационного процесса является сокращение временного лага, возникающего между первым и вторым этапами инновационного процесса, между новацией и инновацией. Это означает, что от момента возникновения идеи до момента ее воплощения в новом продукте или технологии проходит значительный промежуток времени – временной лаг.

До XIX в. временной лаг измерялся столетием, в послевоенное время он сократился до десятилетий, а в настоящий момент средняя продолжительность инновационного цикла составляет пять-семь лет. Временной лаг тормозит инновационный процесс. В современных условиях и ближайшем будущем осознание необходимости инноваций как фактора благоприятного конкурентного положения заставляет участников рынка уменьшать временной лаг до года или нескольких месяцев, ускоряя, таким образом, инновационный цикл и стимулируя инновационный процесс.

Инновационная деятельность требует огромных финансовых вложений и множественных источников инвестиций, что связано с высокой степенью риска и неопределенностью. В связи с этим инновационная деятельность неразрывно связана с инвестиционной.

Инвестиционная деятельность необходима для накопления финансовых ресурсов, их маневренности и концентрации на ключевых инновациях предприятия. Собственными источниками инвестиций могут выступать фонд амортизационных отчислений и фонд развития производства.

Основными источниками финансирования в России являются бюджетные средства. Бюджетное финансирование выражается в централизованных инвестиционных кредитах, государственной гарантии по инвестиционным кредитам, закреплении в государственной собственности части акций предприятий, осуществляющих инновационную деятельность.

К внешним источникам финансирования относятся средства инвесторов. Инвесторами могут быть как российские инвестиционные компании, коммерческие банки, страховые общества, финансово-промышленные группы, так и зарубежные. Средства инвесторов могут иметь характер прямых вложений в денежной форме, в виде основных фондов, интеллектуальной собственности, лизинга. Они могут быть также в форме кредитных инвестиций, инвестиций в ценные бумаги (акции, облигации, векселя и др.), эмитируемые предприятиями и организациями. На западе основным источником инновационной деятельности являются венчурные фонды. Но в России этот источник средств находится пока на стадии становления.

Для реализации инновационной деятельности необходимо понимание типологии инноваций как средства выбора методов их реализации.

По одной из классификаций, инновации, в зависимости от степени новизны, делят на базисные (радикальные), улучшающие (приростные) и комбинаторные. К базисным относят инновации, которые основываются на научных открытиях или крупных изобретениях, они направлены на создание принципиально новых продуктов, услуг, технологий новых поколений. К улучшающим инновациям – те, которые создаются для улучшения параметров уже существующих продуктов, услуг и технологий, а также для их совершенствования.

Специалисты в инновационной области замечают, что динамика улучшающих и базисных инноваций зависит от места и роли предприятия в структуре отрасли. Крупные компании и лидеры отрасли стремятся сохранить свои позиции, снизить изменчивость рынка и используют преимущественно улучшающие инновации. Новички и небольшие компании, напротив, стремятся осуществлять радикальные инновации, поскольку заинтересованы в смене расстановки сил в отрасли.

На динамику этих типов инноваций влияет также этап отраслевого жизненного цикла. В молодых отраслях (электронная промышленность, нанотехнологии и др.), которые находятся на ранних стадиях отраслевого цикла, преобладают радикальные (базисные) инновации. Старые отрасли (угольная промышленность, лесная, судостроение) находятся на поздних стадиях отраслевого жизненного цикла, в них по большей части используются улучшающие инновации.

Для стабильного развития организации необходимо применять как радикальные, так и улучшающие инновации. Для достижения преимуществ их необходимо использовать не одну за другой, а параллельно, потоком разнонаправленных инноваций в зависимости от внешней среды и условий рынка.

Построение инновационной политики предприятия на основе обоих типов инноваций будет представлять собой комбинаторные инновации.

По характеру или сфере практической деятельности инновации делят на производственные и управленческие. Производственные инновации применяются в производственном процессе и выражаются в виде нового продукта, услуги, производственной технологии, в виде нового материала (компонента), нового физического состояния, то есть они реализуются в первичной производственной деятельности. Производственные инновации основываются на точных науках и создаются в подразделениях НИОКР и научных организациях. Управленческие инновации применяются в менеджменте хозяйствующего субъекта и могут выражаться в виде новой управленческой технологии, в организационной структуре, административном процессе. Управленческие инновации не прямо, а косвенно связаны с производственной деятельностью.

Ряд специалистов в инновационной области заметили, что темпы создания и развития производственных инноваций выше, чем управленческих. Одним из объяснений такого явления может быть социально-психологический аспект. Он выражается в том, что на восприятие инноваций положительно влияет возможность произвести испытания, пробы, сделать сравнение, и таким образом производственные инновации легче воспринимаются и кажутся более «осязаемыми» и приоритетными.

В связи с тем, что производственные инновации на предприятиях осуществляются чаще управленческих, последние как бы отстают от производственных и между ними возникает разрыв в реализации. Данный разрыв получил название организационного лага. Организационный лаг часто приводит к тому, что производственные инновации осуществляются в рамках старых организационных структур, с использованием устаревших методов, присущих устаревшим технологиям, которые использовались ранее. Такое состояние негативно влияет на эффективное развитие инноваций и на развитие предприятия в целом.

На достижение баланса между управленческими и производственными инновациями влияет внешняя среда. Внешнюю среду условно можно разделить на две части: управленческая субсреда (политическая, социальная и т.д.) и производственная (поставщики, потребители и т.д.). От сложности и динамики управленческой субсреды во многом зависит и динамика осуществления управленческих инноваций, а от параметров производственной субсреды – организация производственных инноваций.

Согласно еще одной классификации инновации бывают продуктовые и процессные – в зависимости от технологических параметров. Продуктовые инновации – это инновации нового продукта или услуги, которые призваны удовлетворять потребности на рынке, то есть они имеют рыночную ориентацию и диктуются запросами покупателей.

Процессные инновации – это новые элементы, введенные в разнообразные процессы на предприятии – производственные, организационные, управленческие, маркетинговые и др. Процессные инновации осуществляются в целях улучшения эффективности производства и продвижения продукта (услуги), то есть диктуются внутренними факторами.

В ходе осуществления продуктовых и процессных инноваций на предприятии могут использоваться две модели их сочетания. Первая из них – так называемая модель лага. Модель лага предполагает циклическую смену друг друга процессных и продуктовых инноваций, когда осуществление одного из типов инновации влечет за собой через некоторый промежуток времени применение другого типа. В рамках модели лага рассматривают два варианта: модель продуктового цикла и модель обратного продуктового цикла.

Вторая модель – синхронная, в которой процессные и продуктовые инновации применяются одновременно. На практике установлено, что на предприятиях более предпочтительным оказывается одновременное внедрение продуктовых и процессных инноваций. Данную тенденцию отражает синхронный подход.

При синхронном подходе предприятие достигает сразу нескольких целей. С одной стороны, происходит повышение эффективности деятельности благодаря процессным инновациям, а с другой – повышается качество продукции и более полно удовлетворяются запросы потребителей благодаря продуктовым инновациям. Таким образом, при синхронном подходе развитие новых процессов рассматривается как неотделимая часть производства новых продуктов и услуг.

Чаще всего инновационный процесс (деятельность) на предприятиях реализуется посредством инновационных проектов. Проекты могут быть направлены как на саму поддержку инновационной деятельности, так и на развитие инновационной инфраструктуры и модернизацию предприятия.

Для осуществления инновационных проектов и поддержания инновационной деятельности на предприятии должен быть создан особый благоприятный инновационно-инвестиционный климат, инфраструктура. Такая задача решается посредством особой организационной структуры.

Организационная инфраструктура реализации инновационного проекта должна иметь линейный характер. В состав структуры входят подразделения, которые в полной мере выполняют функции, необходимые для реализации проекта. К ним необходимо отнести: отдел управления, маркетинга, отдел ведения базы данных, управления проектами, отдел автоматизированного проектирования и моделирования основных системных решений, отделы пуско-наладочных работ и сертификации, подбора и подготовки кадров, финансово-инвестиционного обеспечения, организационно-хозяйственного обеспечения, отдел качества. Инновационный проект, последовательно проходя сквозь подразделения организационной структуры, на выходе преобра-

зуется в инновационный продукт. Связующим звеном всей структуры является локальная вычислительная сеть.

Накопленный положительный опыт проведения инновационных проектов свидетельствует, что в решающей степени успех дела зависит от руководителя проекта – менеджера. На руководителе лежит ответственность за организацию полного инновационно-инвестиционного цикла. Руководитель самостоятельно распоряжается инвестициями и отвечает за конечный результат инвестиционного проекта.

Над инвестиционным проектом может работать как постоянно действующая, так и специально созданная команда, поэтому менеджер проекта должен уметь руководить коллективом, а также обладать опытом практической деятельности по реализации подобных проектов. Эффективность инновационного проекта во многом обеспечивается интеллектуальным, творческим потенциалом и энергией менеджера.

Реализации проекта способствуют информационные технологии и прямой доступ к базам данных, что помогает сократить затраты на обработку и анализ данных. Компьютеризация проекта автоматизирует процесс реализации и, соответственно, сокращает сроки и повышает качество выполнения работ, а в конечном итоге – повышает уровень конкурентоспособности инновационно-инвестиционной структуры.

Линейный характер структуры имеет преимущества по сравнению с иерархичными структурами, поскольку обеспечивает снижение рисков, возникающих на каждом этапе инновационного проекта: риски каждого этапа не складываются и не превышают общего риска проекта.

Инновационная деятельность на предприятиях и инновационные процессы имеют комплексный сложный характер и являются весьма рисковым делом. Риски возникают на всех этапах инновационного цикла и препятствуют успешному развитию инновационной деятельности. Поэтому для поддержания инновационных организаций и создания инновационного климата необходимы не только правильная организация инновационной деятельности и создание внутренних условий, но и благоприятная среда их функционирования, другими словами – внешняя инновационная инфраструктура.

Инновационная инфраструктура образуется множеством субъектов инновационной деятельности, основными функциями которых являются содействие этой деятельности и обслуживание инновационных процессов. Содействие и обслуживание выражаются в информационном обеспечении, производственно-технологической поддержке, сертификации и стандартизации инновационной продукции, продвижении эффективных разработок, проведении инновационных выставок, консалтинге, подготовке и повышении квалификации кадров и др.

Ключевыми элементами инновационной инфраструктуры являются технопарковые структуры – инкубаторы, технопарки, технополисы; инфор-

мационно-технологические системы – базы научной и технологической информации, технико-юридической и технико-экономической информации, другие базы данных. Наряду с элементами инновационной инфраструктуры главным фактором обеспечения инновационного климата является господдержка инновационной деятельности.

Таким образом, при организации инновационной деятельности на предприятии необходимо учитывать следующие ее особенности и параметры:

1) инновационная деятельность является залогом успеха и выживания предприятий и организаций в современных условиях;

2) инновационная деятельность делится на несколько стадий. В результате научной стадии появляется новая идея, разрабатывается новая концепция будущего продукта (технологии, услуги) – новация. На следующих стадиях производства и потребления новация преобразуется в инновацию, то есть в продукт, услугу или технологию, успешно реализованную на рынке и воспринятую потребителями. На последней стадии, не зависящей от предприятия, происходит диффузия инновации, в результате которой инновация распространяется в пределах создавшей ее отрасли, а также в других отраслях;

3) между этапами создания новации и преобразования ее в инновацию существует временной лаг, который негативно сказывается на инновационной деятельности и конкурентном положении организации. Участники рынка инноваций стремятся как можно больше сокращать данный временной лаг;

4) успешная реализация инновационной деятельности требует множественные источники инвестиций;

5) для стабильного развития организации необходимо применять базисные и приростные инновации комплексно, комбинируя и те и другие;

6) осуществляя производственные инновации, не стоит забывать про управленческие. При отставании темпов осуществления управленческих инноваций от производственных, производственные инновации осуществляются в рамках старых организационных структур с использованием устаревших методов, присущих устаревшим технологиям, что негативно сказывается на эффективном развитии инноваций и на развитии предприятия в целом;

7) при осуществлении инновационной деятельности необходимо руководствоваться синхронным подходом, подразумевающим одновременное использование продуктовых и процессных инноваций. При таком подходе предприятие достигает сразу двух целей: с одной стороны, происходит повышение эффективности деятельности благодаря процессным инновациям, а с другой – повышается качество продукции и более полно удовлетворяются запросы потребителей благодаря продуктовым инновациям;

8) инновационная деятельность на предприятии осуществляется посредством инновационных проектов. Для их осуществления необходима линейная организационная структура. Линейный характер структуры имеет преимущества по сравнению с иерархичными структурами, поскольку обеспечивает снижение рисков, возникающих на каждом этапе инновационного

проекта. Риски каждого этапа не складываются и не превышают общего риска проекта. При осуществлении инновационных проектов должна формироваться внутренняя установка на лидерство менеджера, а сотрудникам делегироваться полномочия;

9) для поддержания инновационных организаций и создания инновационного климата необходима благоприятная внешняя среда их функционирования – инновационная инфраструктура. Ведущая роль при создании благоприятной среды отводится государству.

Литература

1. *Баженова В.С., Пивоваров Н.А.* Государственное регулирование инновационно-технологического развития в современных условиях. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006.
2. *Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.А.* Управление инновациями в организациях: Учебное пособие. – М: ОМЕГА–Л, 2011.
3. *Гейтс Б.* Бизнес со скоростью мысли. – М.: ЭКСМО–Пресс, 2000.
4. *Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / А.Е. Абрамешин, Т.П. Воронина, О.П. Молчанова, Е.А. Тихонова, Ю.В. Шленов; Под ред. О.П. Молчановой.* – М.: Вита–Пресс, 2001. – 272 с.
5. *Колосов В.Г.* Основы инноватики: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1999.

**B. Dobiegała-Korona,
A. Krzepicka**

Abstract: The paramount goal of each company functioning is a company value increase, and thus the multiplication of a proprietor's asset. Competition globalization causes bigger and bigger management staff's interest in company value. Company value growth is a paramount purpose of all those interested in company development, as it relates investors, employees, deliverers as well as customers. Skillful company value management increases its market position and gives competitive advantage.

Key words: management, value based management, company value maximization.

Introduction

Management constitutes an essential as well as a distinguishing instrument of every company's activity. Dynamic changes in economy we have been dealing with over the last years cause a growing need for modern ways of management, better adjusted to contemporary world realities. At the turn of the 20th and 21st centuries in the economic reality, new tendencies in company management appeared. These changes concerned such aspects as: forms and conditions of running business, capital allocation, the growth of importance of some sectors and the decrease of importance of others or the use of modern technics, technologies and management methods.

1. The core of value and company value

Value, simply speaking, means how much something is worth in material terms. In economics there are three kinds of value distinguished the most often¹:

- Utility value, which is derived from a function of goods' ability to satisfy particular needs;
- Exchangeable value, which expresses ability of particular goods to be a subjects of an exchange for different goods;
- Natural value, that is central value which all goods' value pursue.

According to a different definition „value is a thing's feature according to which the thing is perceived as more or less desired, useful, esteemed or important²”.

¹ D. Zarzecki, Metody wyceny przedsiębiorstw, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999, p. 22.

² R. C. Miles, Basic Business Appraisal, John Wiley&Sons, New York 1984, p. 15.

Value is one of more important elements of company characteristics. In creating value, three main approaches play a vital role³:

- Porter's value chain – analyzing in its original conception the creation of value on a company level by isolating activities and identifying its influence on efficiency. Value creation may take place due to differentiation on the level of each link by initiating activities lowering costs and increasing customer satisfaction.
- Resource approach – considering a company as a bundle of resources and skills. A unique mix of a set of complementary and specialized resources, difficult to copy and imitate, may create value.
- Approach based on transaction costs, formed by Coase and developed by Williamson – its core is defining boundaries between companies, and particularly proving why companies organize certain processes although they could realize them on the market by means of transaction.

While considering the core of company value it is worth drawing attention to different forms of its display⁴:

- Balance value - value of assets and liabilities, resulting from the use of rules included in accountancy law;
- Recreational value – value of contributions that should be born to recreate a company;
- Utility value (accountancy view) – it is current, estimated value of future cash flows whose occurrence is expected because of the further use of a company's assets elements and its liquidation at the end of a lifetime period;
- Change value;
- Value of business in action– it is company value considered as an organization functioning on the market. An alternative to this value is its liquidation value;
- Market capitalization value – it is a product of all issued company shares and a price of one share calculated on a specific day;
- Tax value – it serves as a basis for determining real estate taxes or other assets;
- Security value – it is assets value used to secure loans or other liabilities.

According to different authors, the notion of company value, depending on a group interpreting its scope and importance, is definitely different. In literature and

³ Vide B. Ziółkowska, Reorientacja systemu tworzenia wartości w świetle koncepcji organizacji wirtualnej, in: E. Urbańczyk, E. Mioduchowska-Jaroszewicz (eds.), Strategie i determinanty wzrostu wartości przedsiębiorstwa, Zeszyty Naukowe NR 685, FINANSE, RYNKI FINANSOWE, UBEZPIECZENIA NR 46, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2011, pp. 295-296.

⁴ Vide E. Maćkowiak, Wartość przedsiębiorstwa w świetle mierników księgowych i opartych na wartości; in: E. Urbańczyk (ed.), Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach kryzysu, Zeszyty Naukowe NR 635, FINANSE, RYNKI FINANSOWE, UBEZPIECZENIA NR 35, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2011, pp. 513-514 oraz D. Zarzecki, Metody wyceny przedsiębiorstw, Fundacja Rozwoju Rachunkowości, Warszawa 1999, p. 67.

in practice, apart from the above mentioned, there are the following, the most often used company value categories distinguished⁵:

- Economic value – displayed through the company ability to generate for its owner cash flow streams.
- Book value – results from the records in the book, it is determined on the basis of historical data and constitutes a sum of the value of company assets ingredients financed by equity capital. The concept of book value plays a minor role in the investment project evaluation process and in company value estimation.
- Market value – means value determined by the market, it plays an important role while concluding sale and purchase transaction, it reflects the most probable price, which may be paid for a particular company on a competitive market.
- Fair market value – is a price, which a particular company may be the subject of conveniencing agreement for, assuming that both a buyer and a seller do not act involuntarily and have at their disposal appropriate information enabling them to make decisions concerning the transaction.
- Investment value – expresses company value perceived by a particular investor, considering their individual preferences, goals and requirements.
- Intrinsic, fundamental value – value stemming from indoor, real company abilities to generate a stream of future income, it is not determined by its features perceived individually by particular investors, so it does not depend on who will be the future company owner, and thus on the subjective estimation of a potential owner.
- Liquidation value – reflects a feature which may be gained from the sale of a company as a whole or of its particular assets ingredients after the acquittance and after defraying liquidation costs.

According to G. Gołębiowski and P. Szczepankowski value measure is divided into four main groups:

- Traditional, also called book, which are based on economic amounts stemming directly from standard financial reports based mainly on different forms of book profit, included in a profit and loss account;
- Economic profit, called and defined differently, and relations calculated on its basis;
- Market, mainly connected with the total rate of return for owners and with the category of market added value;

Cash, based on different forms of cash flows and economic relations connected with them⁶.

2. Factors creating company value growth

⁵ B. Nita, Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 2007, pp. 22-23.

⁶ G. Gołębiowski, P. Szczepankowski, Analiza wartości przedsiębiorstwa, Difin sp. z o.o., Warszawa 2007, p. 19.

Conditions of contemporary economy as well as changes in the surroundings make the functioning and development of contemporary companies determined by synergetic influence of many processes and factors. A very popular view is that company value growth is currently becoming the most important objective in the strategic perspective, as companies, wanting to survive and be successful on a competitive market are forced to undertake activities which will guarantee to them permanent advantage over the competitors.

In order to manage company value effectively it is essential to understand what the growth of this value depends on. What decides about company value is not only its productive capacity, but also loyal customers, who are eager to use a proposed market offer. The increase of company value constitutes a key management element. Company value is the best and universal measure of its evaluation.

In a contemporary company, value creation is connected with a complementary participation of all gathered value. In order to make their contribution to company development possible there has to be a feedback between them in the shape of a leadership idea which will constitute a binding element on one hand, and on the other it will be a way of strategy realization. Effective and efficient acquired resources management may contribute to its success. The process should be marked by a long-term perspective⁷.

Company value creation constitutes a permanent development and growth process of an entity functioning on the market which in the period of an economic slow down is undoubtedly characterized by different kinds of susceptibility to direct or indirect influence of many different kinds of factors.

All the company resources contribute to creating value, and each of them is characterized by diversified management costs. Therefore, a manager is obliged to manage resources in such a way so that they do not depreciate company value but create this value⁸.

Company value creation process is strictly connected with the value of the perceived quality of products and services, customer service style and credibility.

Company value maximization is possible when a company oriented toward the achievement of its own interests offers a product which, from a customer point of view, has higher value than competitive companies' products.

The total company value, both of equity capital and foreign capital sources, constitutes a sum of the following elements⁹:

⁷ Vide P. Skowron, Wartości niematerialne jako determinanty wartości przedsiębiorstwa, in: E. Urbańczyk (ed.), Uwarunkowania wzrostu wartości przedsiębiorstw w warunkach konkurencji, Zeszyty Naukowe NR 634, FINANSE, RYNKI FINANSOWE, UBEZPIECZENIA NR 34, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2010, p. 375.

⁸ Vide P. Skowron, Znaczenie przywództwa jako wartości niematerialnej w kształtowaniu wartości przedsiębiorstwa, in: T. Borys, P. Rogala (eds.), Zarządzanie jakością i środowiskiem jako determinanty doskonalenia działania organizacji, Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Prace Naukowe Nr 1177 AE we Wrocławiu, Wrocław 2007, p. 135.

⁹ B. Nita, Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 2007, p. 26.

- Current value of future incomes obtained from company operational activities in the forecast period;
- Company value out of the prognosis horizon;
- financing side effects value;
- owned cash value;
- value of the assets non-related with company operational activity;
- value of real operations inscribed in the company value.

Factors influencing economic entities value may be divided into three groups¹⁰:

- connected with creating income;
- connected with the optimization of economic processes taking place within the basic operational activity.

Identification and evaluation of the factors determining company value growth, stemming from its widely understood surroundings may simplify the creation of an effective company growth conception, which is based on real sources of signs of a chance for an economic entity.

According to A. Duliniec, the following factors are in the group of basic company value growth factors¹¹:

- Pace of sales growth;
- Operational profit margin;
- Income tax stake;
- Growth pace of invested asset;
- Asset structure and cost;
- Length of growth period.

Moreover, while considering company value it is important to notice economic and financial factors creating this value.

Company value growth is of interest most of all for shareholders, investors, customers and employees. Those groups expect the delivered value to be characterized by¹²:

- Rareness consisting in the purse of that the offered products and services be different from others and unique;
- 'landmarkness' resulting not from the improvement of status quo, but from creating new markets, products and services, which means stepping out from a traditional approach to researching and satisfying customer needs and replacing it with a new approach whose core is to lead customers;
- uniqueness which intrigues, inspires with features of offered products and services or with a way of their purchase and use;

¹⁰ Vide J. Śliwa, S. Wymysłowski, Jak szacować wartość przedsiębiorstwa?, in: W. Szczęsny (ed.), *Finanse firmy. Jak zarządzać kapitałem*, C. H. Beck, Warszawa 2007, p. 333.

¹¹ A. Duliniec, *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, p. 147.

¹² O. Hanari, *Value in the New Economy*, part 1 and 2, <http://mworld.mce.be>.

- individualization, resulting from the facts that in a new economy the market is becoming less and less a mass recipient market in favour of an individual persons' market, which means a necessity of offering products and services for tailor made needs of particular recipients;
- features giving the sense of recipients' life quality improvement.

Company value growth takes place through its elements' value growth and the provision of their effective use as a system. Nowadays there is a tendency to increase the significance of company intellectual asset. In numerous publications it is noticed that company value depends more and more on company intellectual potential and its efficient use¹³.

Value maximization consists in the use of a structured approach, a systemic approach enabling to focus the efforts of managing staff of all degrees and the whole executive personnel on creating value.

The acquaintance and a proper formation of the factors which a company has influence on provide a possibility of an indirect company value creation. The managing staff, who knows factors influencing value, has a possibility of an appropriate choice of targets and a formation of company functioning rules. It is worth keeping in mind that what has also influence on company value is an country economic situation, company development strategy, sector and market attractiveness, employees, customers, etc. Value is always a subjective amount, since particular assets are worth as much as a customer is willing to pay.

3. Value based management

Management – generally it may be defined as a deliberate and rational formation of the dependencies between organization system elements. Management always takes place while making a deliberate choice of one from alternative possibilities. Company management, whose one of priorities is value growth, requires from managing staff bigger and bigger knowledge and skills of using this knowledge.

Value based management is nowadays a dominating company activity target. The best management practice applied today is believed in many branches to be the implementation of value based management system. Effective value management introduces changes in company functioning, in a way of taking important decisions. All company processes, strategies, targets, activities, planning, reporting and controlling systems, evaluation and motivation systems are currently translated into the language of company value. Company value is a perspective of an investor as a supplier of capital for a company and constitutes currently a basis of management and its most important goal.

Value based management constitutes an integrated process realized on all company levels and all decision levels which has as its purpose long-term company

¹³ Vide B. Lev, B. Sarath, Sougiannis: R&D Reporting Biases and Their Consequences, Working Paper, University of Illinois at Urbana-Champaign 2002; B. H. Hall, A. Jaffe, M. Trajtenberg, Market Value and Patent Citations: A First Look, Working Paper 7741, Cambridge Map., National Beureau of Economic Research, 2000.

value growth, owners' wealth multiplication, satisfying customer expectations, and thus gaining competitive advantage¹⁴. In the management theory and practice it is assumed that company value, that is company value for shareholders, is defined by current value of future cash flows generated by a company and discounted by a weighted average cost of capital diminished by company liabilities value.

Value based management (VBM) „[...] is in fact a management system of a company in which its particular elements are correlated and subordinate to final goal realization which is maximization of value created for shareholders¹⁵.” „Value-oriented management enables to identify competitive advantage elements and manage them appropriately¹⁶”.

T. Dudycz perceives value based management as „[...] the transformation of a company into an organization of an increased number of mechanisms enabling to provide higher value for owners and to generate bigger benefits for employees and company customers¹⁷”. The core of VBM consists in the use of a company market value conception while analyzing, evaluating, undertaking and then controlling company strategic and operational processes and correcting them. In practice, the realization of the VBM conception comes down to the implementation of such decisions which maximize company value, and thus owners wealthiness.

There are a lot of value based management determinants, both endogenous and exogenous. Before taking decisions leading to maximize company values it is necessary to identify their conditions and determine how the undertaken activities may influence value.

Value based management requires focus on the future, which consists in using solutions catching signals about approaching changes and reacting to them early enough. In addition, the conception of value based management enables to organize activities forming organization value and to design and implement mechanisms of influencing its growth, translate paramount value growth targets into specific activities of an organization and motivate employees to make right decisions. The VBM conception treats company value for owners as a paramount objective which all other objectives should be subordinate to. A company creating company value may be defined as healthy financially, stable and having perspectives of development.

Among the benefits which may be brought to a company by value management it is worth noticing the most important two of them, namely:

- It may indelibly maximize previously created company value;

¹⁴ Vide M. K. Gąsowska, Logistyka zaopatrzenia a zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach kryzysu; in: J. Bieliński, R. Płoska (eds.), Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, 3/2 2009, Sopot 2009, p. 297.

¹⁵ A. Cwynar, W. Cwynar, Kreowanie wartości spółki poprzez długoterminowe decyzje finansowe, Wyd. Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie, Polska Akademia Rachunkowości S.A., Warszawa-Rzeszów 2007, p. 9.

¹⁶ W. Skoczylas, Wartość przedsiębiorstwa w systemie jego oceny, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1998, p. 25.

¹⁷ T. Dudycz, Finansowe narzędzia zarządzania wartością przedsiębiorstwa, Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, p. 44.

- It may increase its “transparency”.

Moreover, value management may facilitate communication between investors, analysts and other persons engaged in company activity (from outside) and may improve the inner communication concerning a company strategy.

Summing up, it may be stated that the value base management conception is nowadays a good way of building and developing a successful company. This conception enables to translate paramount value growth targets and motivate employees to make right decisions.

4. Conclusions

Changes in the company surroundings force companies to adapt constantly. Therefore, in every company there must take place deep and universal transformations – both on the strategic and operational level it should be conducted in the conditions of the 21st century. Because of the market development and competition gaining intensity, it is more and more difficult for companies to achieve satisfying results permitting strategic goals realization. In the competitive surroundings, an indirect objective to continue and develop, instead of a traditional target „profit maximization”, is becoming a company target „company value growth”, being a dominant target. Therefore, for the companies pursuing competitiveness the most important goals are becoming costs reduction, products quality improvement, higher innovativeness and bigger creativity in management processes, as well as the implementation of more modern management methods. One of them is value based management, and its core consists in that a company should focus on developing its main activity areas where it has or may gain competitive advantage in the market. Value based management is a contemporary, dominating way of management, used in the best joint ventures and a lot of companies on almost all continents. It includes rules, offers and solutions with reference to taking strategic and operational decisions whose purpose is maximization of company value for owners and the other groups of interest related to the company. Company value multiplication satisfies the objectives of many groups of interest, from assets’ owner to a state.

Bibliografia

1. *Bieliński J., Płoska R.(eds.). Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu / Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, 3/2 2009. – Sopot, 2009.*
2. *Borys T., Rogala P. (eds.). Zarządzanie jakością i środowiskiem jako determinanty doskonalenia działania organizacji / Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Prace Naukowe Nr 1177 AE we Wrocławiu. – Wrocław, 2007.*
3. *Cwynar A., Cwynar W. Kreowanie wartości spółki poprzez długoterminowe decyzje finansowe / Wyd. Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w*

- Rzeszowie, Polska Akademia Rachunkowości S.A. – Warszawa-Rzeszów, 2007.
4. *Dudycz T.* Finansowe narzędzia zarządzania wartością przedsiębiorstwa / Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu. – Wrocław, 2001.
 5. *Duliniec A.* Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie / Wydawnictwo Naukowe PWN. – Warszawa, 1998.
 6. *Gołębiowski G., Szczepankowski P.* Analiza wartości przedsiębiorstwa, Difin sp. z o.o. – Warszawa, 2007.
 7. *Hall B. H., Jaffe A., Trajtenberg M.* Market Value and Patent Citations: A First Look, Working Paper 7741, Cambridge Map., National Beureau of Economic Research, 2000.
 8. *Hanari O.* Value in the New Economy, part 1 and 2. URL: <http://mworld.mce.be>
 9. *Lev B., Sarath B.* Sougiannis: R&D Reporting Biases and Their Consequences, Working Paper, University of Illinois at Urbana-Champaign, 2002.
 10. *Miles R.C.* Basic Business Appraisal, John Wiley&Sons. - New York, 1984.
 11. *Nita B.* Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa / PWE. – Warszawa, 2007.
 12. *Skoczylas W.* Wartość przedsiębiorstwa w systemie jego oceny / Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego. – Szczecin, 1998.
 13. *Szczęsny W. (ed.)* Finanse firmy. Jak zarządzać kapitałem / C.H. Beck. – Warszawa, 2007.
 14. *Urbańczyk E. (ed.)* Uwarunkowania wzrostu wartości przedsiębiorstw w warunkach konkurencji / Zeszyty Naukowe NR 634, FINANSE, RYNKI FINANSOWE, UBEZPIECZENIA NR 34. Uniwersytet Szczeciński. – Szczecin, 2010.
 15. *Urbańczyk E., Mioduchowska-Jaroszewicz E. (eds.)* Strategie i determinanty wzrostu wartości przedsiębiorstwa, Zeszyty Naukowe NR 685, FINANSE, RYNKI FINANSOWE, UBEZPIECZENIA NR 46, Uniwersytet Szczeciński. – Szczecin, 2011.
 16. *Zarzecki D.* Metody wyceny przedsiębiorstw, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce. – Warszawa, 1999.

БАНКИ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Банковская система России перед экономическими вызовами

Е.П. Жарковская

Проанализированы риски российской банковской системы в перспективе на фоне наметившегося выхода мировой экономики из финансово-экономического кризиса. Предложены принципиально важные, приоритетные направления развития банковской системы.

Ключевые слова: финансовый рынок, банковская система, банковский сектор, инвестиции, финансовые вызовы, концентрация активов, банковский продукт, волатильность, горячие деньги, валютный курс, ЦБ, Центробанк, валюта, финансовые услуги, кредитование, кредитный риск, кредитные ресурсы.

По данным Международного валютного фонда, с 1970 г. в мире произошло 124 системных банковских кризиса, крупнейший из которых был в 2007–2008 гг. В Российской Федерации с момента становления банковского сектора рыночного типа произошло четыре банковских кризиса – в 1995, 1998, 2004, 2008–2009 гг., прибыль вследствие последнего сократилась на 19,4% в 2008 г. и на 50% в 2009 г. Стоимостный объем прямых финансовых мер по преодолению банковского кризиса в 2008–2009 гг., принятых Банком России и Правительством РФ, превысил 5 трлн руб., что составляет 12,3% ВВП России в 2008 г.

После кризиса мы вступили в длительную полосу нестабильности – нестабильности рынков, государственных финансов, всех финансово-экономических отношений. И это только начало того тяжелого пути, который предстоит нам преодолеть, впереди годы и годы нестабильности – слишком велик объем накопленных рисков.

Развивающиеся рынки, к которым относится и наш рынок, наиболее зависимы от движений капитала. Они всегда являются объектами и максимальных вложений, и наиболее быстрого выхода из этих вложений, поскольку инвестиции в эти страны оцениваются как высокорисковые, но с другой стороны – и как высокодоходные. Здесь самая высокая волатильность. Возникает опасность притока «горячих денег» из-за большой разницы в уровне процентных ставок в развитых и развивающихся странах. Адекватным ответом на это является движение к свободному плаванию валютного курса, которое проводит ЦБ, при котором нужно привыкнуть к тому, что будут движения как в сторону укрепления, так и в сторону ослабления валюты.

Сегодня банковский рынок характеризуется низкой концентрацией активов: на долю пяти крупнейших банков приходится немногим более

40% активов, что существенно меньше, чем в странах с более развитым финансовым сектором. Большое количество средних и мелких игроков совокупно контролируют от 30 до 40% рынков отдельных банковских продуктов. Неизбежный процесс консолидации рынка создаст, с одной стороны, очевидные возможности для более крупных участников рынка, а с другой – приведет в итоге к повышению уровня конкуренции, что благоприятно скажется на качественных характеристиках работы сектора в целом. Кризисная ситуация в экономике, вероятно, увеличит темпы и масштабы консолидации сектора.

На фоне среднесрочного потенциала развития рынка, складывающихся в последнее время кризисных явлений на финансовых рынках и текущей ситуации внутри банков перед ними встает ряд принципиальных вызовов и угроз. К ним относятся:

- макроэкономическая ситуация: в первую очередь разворачивающийся финансовый кризис, недостаток ликвидности в экономике и риск увеличения кредитных рисков по мере замедления темпов экономического роста. На этом фоне работа по совершенствованию системы управления рисками, а также механизмов и процедур взыскания проблемной задолженности приобретает особую значимость и приоритет;

- усиление конкуренции на российском финансовом рынке: это связано как с приходом на рынок иностранных банков, которые, в итоге, принесут с собой новые и более совершенные методы работы, так и с процессами консолидации рынка, которые неизбежно ускорятся в результате финансового кризиса. Банки обязаны использовать создаваемую финансовым кризисом «конкурентную передышку» для того, чтобы в среднесрочной перспективе кардинально преломить эти тенденции;

- долгосрочная тенденция на сокращение рентабельности операций на российском рынке: связано с риском опережающего роста затрат по отношению к доходам банков из-за структурной нехватки долгосрочных пассивов в банковском секторе, конкурентной динамики на рынках отдельных банковских продуктов, а также из-за низкой производительности труда на фоне прогнозного увеличения объемов бизнеса и вероятного опережающего роста стоимости рабочей силы, являющейся основной статьей непроцентных расходов;

- недостаточно эффективные и часто затратные системы управления рисками: большинство из них сегодня являются распределенными, недостаточно формализованными и плохо масштабируемыми. Также в ряде случаев баланс между контролем рисков и доходностью слишком сильно смещен в сторону недопущения рисков. В результате банк несет высокие расходы на осуществление контроля, которые не дают ожидаемой отдачи, и недополучает доходы;

- слабые стороны корпоративной культуры банков: это, прежде всего, избыточный бюрократизм, недостаточная ответственность за итоговый результат работы банка и качество клиентской работы, недостаточное стремление к совершенствованию и развитию;

- неспособность банковского сектора генерировать внутренние источники долгосрочного кредитования экономики: уменьшающиеся с 2009 г. темпы прироста привлеченных средств от юридических и физических лиц на срок более года свидетельствуют о снижении темпов прироста привлеченных средств на срок до года, что предполагает появление у банков проблем и с предоставлением краткосрочных кредитов.

Уже в марте в банковском секторе отмечается рост присутствия Минфина и ЦБ, которые за последний месяц увеличили финансирование российских банков на 200 млрд руб. Суммарная доля Минфина и ЦБ в финансировании банковских активов составляет 5%.

Такой же уровень поддержки оказывает европейским банкам ЕЦБ, хотя уровень рисков банковского сектора в Европе в разы выше по сравнению с банковским сектором в России, учитывая значительные вложения европейских банков в государственные облигации европейских стран. Иными словами получается, что даже, несмотря на умеренный спрос на кредиты, российские банки испытывают проблемы с фондированием, что приводит к необходимости задействовать государственные ресурсы для финансирования роста. Это означает, что значительное участие государства в финансировании кредитного роста является основным фактором сдерживания роста процентных ставок.

Отчасти, можно даже говорить о том, что государство стало заложником финансовой системы, так как сокращение уровня поддержки банковских пассивов будет чревато ростом кредитных ставок и ухудшением качества кредитного портфеля, что, соответственно, заставит представителей государства дважды подумать, прежде чем принять такое решение. Кроме того, такое значительное присутствие в банковских пассивах означает, что государство по-прежнему регулирует экономику не через процентные ставки, а через объемы предоставляемых финансовых ресурсов.

Зарубежный опыт показывает, что основным источником долгосрочных ресурсов являются долгосрочные вклады физических лиц. Следовательно, в целях увеличения долгосрочных вкладов в ресурсной базе банков и снижения риска ликвидности необходимо предпринять ряд эффективных мер, которые стимулировали бы население увеличивать сроки размещения вкладов. А именно:

- рассмотреть возможность расширения видов привлечения временно свободных бюджетных средств;
- снизить нормы обязательных резервов до 0,5%;
- расширить ломбардный список ценных бумаг;

- разместить часть средств Фонда национального благосостояния в государственной корпорации «Внешэкономбанк» на депозиты сроком до 31 декабря 2019 г. включительно на общую сумму до 450 млрд руб. с целью выдачи субординированных кредитов банковской системе;
- разрешить предоставление кредитов без обеспечения на срок шесть месяцев и обеспеченных кредитов – на один год;
- снизить ставки по операциям Банка России;
- рефинансировать кредитные требования к организациям сельского хозяйства, оптовой и розничной торговли, государственным унитарным предприятиям, обществам с ограниченной ответственностью, а также субъектам среднего и малого предпринимательства и др.;
- увеличить размер страхового возмещения по вкладам сроком не более трех лет в размере 1,5 млн руб.;
- законодательно обеспечить создание института «безотзывных вкладов»;
- способствовать росту числа банков, имеющих возможность привлекать средства пенсионных накоплений граждан.

Выполнение миссии банков и реализация сценария «модернизации» требуют существенной перестройки модели ведения бизнеса, формирования качественно новой технологической базы, изменения менталитета сотрудников и внедрения новых управленческих и мотивационных механизмов.

Даже с учетом различных сценариев последствий текущей нестабильности на международных финансовых рынках российский рынок в среднесрочной перспективе будут характеризовать:

- высокие темпы роста и значительный размер (среднегодовые темпы роста объемов банковского сектора России на период до 2014 г. прогнозируются, в зависимости от сценария, на уровне от 18 до 24%. При этом к 2014 г. объем активов банковского сектора составит порядка 70–80% по отношению к ВВП, что существенно ниже многих международных аналогов и свидетельствует о наличии большого потенциала для дальнейшего роста. В итоге, к 2014 г. российский рынок по объему чистых доходов будет сопоставим с совокупным рынком восточноевропейских стран, примерно будет равен рынку Индии, в несколько раз превысит другие крупные быстрорастущие рынки (например, Турции) и составит примерно треть от рынка Китая);
- высокая рентабельность операций (по соотношению рентабельности капитала и его стоимости рынок России сопоставим с наиболее привлекательными развитыми рынками и превосходит практически все крупные быстрорастущие рынки мира. Ожидается, что, не-

смотря на некоторое сокращение маржи по основным продуктам, российский банковский рынок и к 2014 г. останется привлекательным по этому показателю).

Эти тенденции и обуславливающие их факторы носят долгосрочный характер, что позволяет говорить о том, что финансовый рынок Российской Федерации будет структурно привлекательным не только до 2014 г., но и в последующие 5–10 лет. Все это определяет огромный потенциал развития банков как в контексте российского рынка, так и в международном масштабе.

Для достижения этих целей дальнейшее развитие банков будет сфокусировано на четырех основных направлениях (или основных «темах») преобразований, которые предполагают значимые изменения во всех областях его деятельности.

Принципиально важными, приоритетными направлениями развития банков станут:

1) максимальная ориентация на клиента. Это означает, что необходимо стремиться удовлетворить максимальный объем потребностей в финансовых услугах каждого своего клиента и, тем самым, максимизировать свои доходы от каждого набора клиентских отношений. Это означает, что качество и глубина взаимоотношений с клиентом, а также навыки и возможности банков в области продаж и обслуживания, которые обеспечат поддержание и развитие этих отношений, станут важной основой конкурентного преимущества банков;

2) развитие операций на международных рынках. Здесь необходим системный подход к определению операций на зарубежных рынках: поэтапное увеличение объема и значимости международных операций за счет роста на рынках стран СНГ и Восточной Европы, постепенного увеличения присутствия на рынках Китая и Индии. Увеличение доли чистой прибыли, полученной за пределами России, до 5–7%, в том числе за счет дополнительных приобретений;

3) интегрированное продуктовое предложение. Цель – обеспечить возможности продажи клиентам всей линейки банковских продуктов, адаптированных под нужды соответствующих сегментов;

4) увязка ценообразования и коммерческих приоритетов в области кредитования с оценкой уровня кредитного риска клиента и транзакции. Численная оценка ожидаемых потерь должна стать минимальной «ценой риска», включаемой в стоимость кредитных ресурсов для клиента. Она также позволит увязать понимание риска с коммерческими приоритетами банка, например – в части целевых характеристик кредитного риска для отдельных элементов портфеля или определения размеров лимитов и доли общей задолженности клиента, которую банк готов принимать на свой баланс.

Литература

1. *Лившиц В.Н.* Системный анализ характера современного кризиса в России // Труды III Международной конференции по системному анализу и информационным технологиям (САИТ-2009). – Звенигород, 2009. – С. 30–36.
2. *Хазин М.* Экономика потребления закончилась: Беседа известного российского экономиста, публициста, политолога М. Хазина с профессором онтологии и теории познания, каббалистом М. Лайтманом // Единый мир: интернет-газета. URL: http://kabmir.com/kruglyj_stol/mihail_hazin_ekonomika_potreblenija_zakonchilas.html
3. Чем больна российская экономика? // Банковское дело. – 2009. – № 2.
4. В России за год могут исчезнуть 55 банков. URL: <http://news.mail.ru/economics/5130895/?frommail=1>
5. Рубль-2010: что ждет российскую валюту в новом году? URL: <http://news.mail.ru/economics/3248621/>
6. Мониторинг действующего законодательства. URL: <http://www.lawrf.ru/content/monitoring-dejstvujushhego-zakonodatelst>

Особенности управления кредитными рисками в российских коммерческих банках (на примере ОАО «Банк Москвы»)

С.С. Матвеевский

Выделены основные методы управления кредитными рисками в российских коммерческих банках. Подробно рассмотрен пример управления кредитными рисками в Банке Москвы, включая идентификацию, измерение и контроль рисков, принятие управленческих решений по их минимизации. Дана оценка современным банковским технологиям, дополняемым тщательным внутренним и внешним контролем и независимым аудитом в интересах акционеров, обязательным страхованием кредитных рисков, эффективным мониторингом обслуживания кредита.

Ключевые слова: Банк Москвы, кредит, кредитный риск, кредитная организация, управление кредитными рисками, банковские технологии, внешний кредитный рейтинг, внутренний кредитный рейтинг, кредитоспособность.

Основные стандарты оценки финансовых рисков в деятельности российских коммерческих банков, в частности кредитного риска, приведены в материалах Центрального банка России (ЦБ РФ). Данные стандарты также описаны в инструкциях ЦБ РФ № 89-П, 110-И, 254-П, 283-П, 766-У, директиве № 1379-У. Оценка финансовых рисков, в том числе кредитного риска, российских коммерческих банков связана с нормативными параметрами ЦБ РФ Н6–Н12.

В материалах ЦБ РФ отмечается, что определение качества выданного кредита (кредитного риска) должно быть, прежде всего, связано с финансовым состоянием юридического лица (оценивается чаще всего с помощью финансовых коэффициентов, основанных на финансовых отчетах заемщика) и качеством обслуживания кредита (условиями погашения уже выданного кредита).

При управлении кредитными рисками российские банки все чаще используют внешние кредитные рейтинги.

Внешний кредитный рейтинг публикуется специализированными рейтинговыми агентствами, прежде всего международными (*Moody's*, *Standart&Poor's* и т.д.), но также и национальными – для России. Рейтинговые оценки (*AAA*, *BB*, *D* и т.д.) выставляются в соответствии с платежеспособностью страны заемщика, а также с учетом срока обращения обязательств или отдельного кредитного продукта.

Все больше российских коммерческих банков используют современный подход, рекомендованный Базельским комитетом по банковскому надзору, к количественной оценке кредитного риска – концепцию *VaR* (объем денежных ресурсов, находящихся «под» риском). Часть российских банков использует внутренние рейтинговые системы (*IRB*-метод). Данные системы предполагают самостоятельный расчет банком таких показателей,

как вероятность дефолта (PD), удельный вес убытков в случае дефолта (LGD), стоимость под риском дефолта (EAD) и эффективные сроки погашения (M). Подход *IRB* также предполагает измерение непредвиденных убытков (UL) и ожидаемых убытков (EL), связанных с кредитованием.

Практически все российские коммерческие банки используют следующие основные методы управления кредитными рисками:

- лимитирование;
- диверсификация портфеля;
- страхование;
- обеспечение обязательств.

Банк Москвы основан в 1995 г. как акционерный коммерческий «Московский муниципальный банк – Банк Москвы». Представлен практически во всех экономически значимых регионах страны и насчитывает 349 обособленных подразделений, включая дополнительные офисы и операционные кассы. По состоянию на 1 января 2012 г. в регионах России работало 208 подразделений банка, имелось более 100 тыс. корпоративных и более 9 млн частных клиентов. В Москве и Московской области действует 141 офис. Кроме того, услуги населению оказываются в 474 почтово-банковских отделениях столичного региона.

На 1 марта 2011 г. активы Банка Москвы составляли 867,7 млрд руб., капитал, рассчитанный в соответствии с методикой Банка России, – 140 млрд руб.

Управление кредитными рисками в Банке Москвы включает идентификацию, измерение и контроль рисков, принятие управленческих решений по их минимизации.

Банк продолжает работу по внедрению механизмов определения ожидаемых потерь по кредитным продуктам на основе моделей, рекомендованных Базельским комитетом по банковскому надзору, с учетом передовой практики зарубежных кредитных организаций.

В рамках реализации механизмов определения ожидаемых потерь при кредитовании разработана Методика определения маржи риска для кредитных продуктов. Данная методика позволяет применять превентивные меры по нивелированию факторов риска при продажах кредитных продуктов.

В рамках развития системы управления рисками в Банке Москвы завершены работы по внедрению программного комплекса, позволяющего в режиме *on-line* вести фронт-офисный учет операций на финансовых рынках, а также осуществлять контроль лимитов.

В целях управления кредитным риском в Банке Москвы реализованы следующие методы контроля и управления:

- оценка риска по каждому кредитному продукту производится исходя из системы внутрибанковских рейтингов. Оценка уровня

риска для заемщиков – физических лиц осуществляется с использованием скоринговой методики;

- система лимитирования операций по предоставлению кредитных продуктов включает: объемные лимиты, ограничивающие кредитные риски концентрации по подразделениям, видам продуктов и т.д.; объемные лимиты на отдельных контрагентов; лимиты по каждому кредитному продукту; лимиты риска, ограничивающие максимально допустимый риск портфелей отдельных подразделений; лимиты срочности – в зависимости от уровня риска по продуктам, их видам; лимиты персональных полномочий по кредитованию;
- мониторинг кредитного риска действующих продуктов проводится регулярно и направлен на выявление факторов, повышающих риски, в целях их дальнейшей нейтрализации и уменьшения концентрации;
- лимитирование полномочий – в Банке Москвы реализована многоуровневая система лимитов полномочий ответственных лиц и коллегиальных органов Банка Москвы, определены ответственность и взаимозаменяемость сотрудников на всех участках работы;
- контроль – система процедур, направленных на недопущение или выявление нарушений требований законодательства, нормативных актов и стандартов профессиональной деятельности, урегулирование конфликтов интересов, обеспечение надлежащего уровня надежности;
- страхование рисков – определенные виды потерь вследствие реализации операционных рисков покрываются за счет страхования.

В феврале 2011 г. принадлежавший правительству Москвы пакет в 46,48% был полностью продан банку ВТБ, банк также приобрел 25% плюс 1 акция Столичной страховой группы, владеющей 17,32% акций Банка Москвы. Общая сумма сделки составила 103 млрд руб.

К концу сентября 2011 г. ВТБ сконцентрировал в своих руках более 80% акций Банка Москвы, выкупив пакеты Виталия Юсуфова (около 20%) и Сулеймана Керимова (3,88%), а также часть пакета Столичной страховой группы.

В СМИ выдвигалась версия, что на момент ухода Андрея Бородина из Банка Москвы более половины кредитного портфеля банка представляло собой кредиты, выданные компаниям, аффилированным с Бородиным; сам Бородин отказывался комментировать эту информацию. Согласно данным газеты «Ведомости», общая сумма кредитов, выданных банком компаниям, связанным с Бородиным, может составлять 217 млрд руб., что превышало объем собственного капитала банка. По оценкам газеты, суще-

ственная часть этих кредитов сомнительная для погашения либо не обеспечена ликвидными залогами, что позднее было подтверждено проверкой Счетной палаты РФ.

Позднее ВТБ уже озвучивал сумму плохих долгов в 380 млрд руб. В конце сентября 2011 г. Агентство по страхованию вкладов с целью покрытия образовавшейся «дыры» в балансе предоставило банку кредит на 10 лет в сумме 295 млрд руб. под 0,51% годовых (самому АСВ эти деньги предоставил Банк России).

Приведенная информация позволяет сделать вывод, что официально представленные процедуры управления кредитными рисками в Банке Москвы на практике или не выполнялись, или выполнялись формально. В частности, требование лимитирования объема кредитов, выдаваемых на одно юридическое лицо или аффилированные лица, было нарушено. Кроме этого, требования к залогам по кредитам, выдаваемым юридическим лицам, не соответствовали принципам, сформулированным Базельским комитетом по банковскому надзору. Огромный объем финансовых потерь Банка Москвы, связанный с кредитованием юридических лиц, позволяет сделать вывод о том, что указанные недостатки присутствовали в работе банка уже давно.

Управление кредитными рисками в Банке Москвы показывает, что использование современных банковских технологий всегда должно дополняться тщательным внутренним и внешним контролем и независимым аудитом в интересах акционеров, обязательным страхованием (за счет заемщиков) кредитных рисков, эффективным мониторингом обслуживания кредита. Данный пример также показывает, что расчет величины кредитного риска, составление матрицы вероятностей изменения кредитоспособности заемщика должны осуществляться с учетом возможности злоупотреблений сотрудников банка.

Литература

1. Волков А.А. Управление рисками в коммерческом банке. – М.: Омега-Л, 2012.
2. Ендовицкий Д.А., Бочарова И.В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика. – М.: КноРус, 2008.
3. Костюченко Н. Анализ кредитных рисков. – М.: Скифия, 2010.
4. Фетисов Г.Т., Лаврушин О.И., Мамонова И.Д. Организация деятельности центрального банка. – М.: КноРус, 2008.
5. Сайт Банка Москвы. URL: www.bm.ru
6. Сайт Центрального банка России. URL: www.cbr.ru
7. Сайт газеты «Ведомости». URL: www.vedomosti.ru

Внедрение, применение и признание Международных стандартов финансовой отчетности в России

П.И. Шихатов

Рассмотрена практика применения Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности». Отмечены роль и значение акта. Подчеркнуто, что этот закон ознаменовал собой новый этап в реформировании отечественной системы бухгалтерского учета в связи с признанием МСФО и Разъяснений МСФО для применения на территории Российской Федерации.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности, МСФО, консолидированная финансовая отчетность.

16 декабря 2011 г. в Женеве был подписан протокол о вступлении России в ВТО. Его подписанием завершились долгие переговоры, которые с переменным успехом тянулись с 1993 г.

Членами Всемирной торговой организации являются уже 153 страны мира, и в ближайшие годы их число будет увеличиваться. Это означает, что практически всякое государство, претендующее на создание современной, эффективной экономики и равноправное участие в мировой торговле, стремится стать членом ВТО. Россия в этом смысле не является исключением [8]. Считается, что участие в ВТО даст стране ряд определенных преимуществ. Их получение и является в прагматическом смысле целью присоединения к ВТО. Этот многогранный и спорный вопрос давно широко обсуждается многими специалистами в различных изданиях [8, 9, 10].

Грядут изменения импортных пошлин и квот на ряд товаров, льготы для автоконцернов, увеличение объема внешнеторговых операций, отказ российских производителей от названия «шампанское» и «коньяк» и наплыв недорогих конкурентоспособных товаров. Несомненно, что дальнейшее расширение международных экономических связей и интеграция России в мировую экономику потребуют качественно новой бухгалтерской информации, с чем связаны продолжающиеся реформы бухгалтерского учета в России. Основное направление реформирования бухгалтерского учета в России состоит в повышении качества получаемой информации и обеспечении свободного доступа к ней потребителей информации.

На протяжении многих лет идет поэтапное реформирование отечественной системы бухгалтерского учета и отчетности с использованием международного опыта, общепризнанного инструмента реформирования и унификации бухгалтерского учета – Международных стандартов финансовой отчетности. Использование принципов МСФО позволяет перевести информацию, представленную в отчетности, на общедоступный международный экономический язык.

Одновременно с процессами реформирования отечественного бухгалтерского учета в России происходит внедрение МСФО, продиктованное реалиями современного рынка.

На протяжении ряда лет существуют разнообразные учебные программы и заведения, обучающие специалистов в области бухгалтерского учета и отчетности применению МСФО, изучение МСФО включено в программу экономических вузов. В периодической печати и на интернет-форумах ведутся многочисленные дискуссии о трактовке терминов, «трудностях перевода», применении стандартов. Большое количество крупных компаний ведут учет и отчетность в соответствии с РСБУ и МСФО одновременно. Накоплен опыт как в подготовке специалистов, так и в применении МСФО в России.

Согласно исследованию, проведенному в 2007 г. Министерством финансов РФ [7], 16% целевой аудитории коммерческих компаний используют МСФО. В общем количестве организаций, использующих МСФО, основной вклад вносят финансовые компании, тогда как на остальные организации приходится лишь 12%. Ведущий фактор, оказывающий влияние на использование компаниями МСФО, – сфера деятельности. Аудит финансовой отчетности проводят в соответствии с МСФО 32% аудиторских организаций, а подготовка финансовой отчетности с использованием МСФО – 31%. На сегодняшний день сложилась такая ситуация, что компании, проводящие аудит отчетности, составленной в соответствии с МСФО, также подготавливают и составляют отчетность в соответствии с МСФО. Аудитом отчетности и ее подготовкой в соответствии с МСФО занимаются 22% компаний.

С преимуществами использования МСФО в той или иной форме согласны от половины до двух третьих целевой аудитории. 67% коммерческих компаний, использующих МСФО, считают, что данная практика приносит пользу организации. Такого же мнения придерживается около 50% аудиторов, подтверждающих пользу, извлекаемую их клиентами от использования МСФО.

Основой для оценки пользы использования МСФО является в первую очередь размер бизнеса. Чем крупнее компания, тем выше ценность использования МСФО. Более половины (58%) целевой аудитории считает, что использование МСФО повышает уровень доверия к финансовой отчетности. Помимо этого положительного эффекта важными также являются:

- повышение качества управленческой информации;
- увеличение количества инвесторов;
- повышение возможностей для привлечения заемных средств и повышение степени удовлетворенности потребностей акционеров.

В указанном выше исследовании также была отмечена тенденция к постепенному переходу к МСФО после 2010 г. Преобладание данного варианта невелико, так как за переход до 2010 г. выступали 35%, а после 2010 г. – 40%. Особо отмечалось, что 10% от их числа выступали против перехода на МСФО и 10% считали возможным переход уже в 2008 г. Среди сторонников скорого перехода на МСФО высока доля специалистов, уже работающих со стандартами и хорошо с ними знакомых, а также специалистов крупных компаний, компаний финансовой сферы.

Целевой аудиторией выделялись следующие проблемы, затруднявшие переход на МСФО:

- отсутствие обязательных требований по переходу;
- отсутствие или недостаток учебных материалов и курсов;
- нехватка людей и высокая стоимость перехода.

Следует отметить, что 10% респондентов не отмечали никаких препятствий для перехода на МСФО. Использование МСФО до настоящего времени наиболее характерно для следующих категорий компаний:

- крупных компаний. Разрыв в использовании МСФО между самыми мелкими и самыми крупными организациями достигает почти четырех раз;
- компаний, работающих в финансовой сфере. Доля пользователей МСФО в этой сфере почти в пять раз выше, чем во всех остальных сферах. Влияние данного параметра на использование МСФО наибольшее из анализируемых факторов;
- компаний, в штате которых имеются различные специалисты по финансам, помимо бухгалтеров.

Рассматривая указанное выше исследование, становится ясным, что де-факто применение МСФО в России – давно свершившееся событие. Однако де-юре до последнего времени применение МСФО на территории России как не разрешено, так и не запрещено. Ситуация была парадоксальная, но это факт.

Событийный шаг вперед в законодательстве, открывающий новый путь, был сделан 27 июля 2010 г. с принятием Федерального закона № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», вступившего в силу с 10.08.2010 г. [1]. При рассмотрении этого закона обращает на себя внимание введение в оборот понятия «консолидированная финансовая отчетность» – понятия, ранее определенного лишь для банковских групп в Положении о консолидированной отчетности ЦБ РФ от 30.07.2002 г. № 191-П [3].

Закон устанавливает обязанность определенных субъектов составлять, представлять, публиковать консолидированную финансовую отчетность (КФО). В ч. 1 ст. 1 Федерального закона № 208-ФЗ под КФО пони-

мается «систематизированная информация, отражающая финансовое положение и его изменения, а также результаты деятельности организации, организаций и (или) иностранных организаций – группы организаций, определяемой в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности».

В условиях продолжающейся экономической интеграции основной задачей введения КФО является привлечение иностранных инвестиций в отечественную экономику путем использования финансовой отчетности, составляемой в соответствии с МСФО, понятной инвесторам.

Субъектами, на которые распространяется действие Закона № 208-ФЗ, в соответствии с ч. 1 ст. 2, являются «кредитные, страховые, другие организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг».

Отдельно следует упомянуть, что «особенности порядка составления и публикации организациями, выполняющими государственный оборонный заказ, консолидированной финансовой отчетности устанавливаются Правительством Российской Федерации».

Порядок составления, представления и публикации КФО указан в ч. 1 ст. 3 Закона № 208-ФЗ, получатели отчетности перечислены в ч. 1, 3–5 ст. 4. В соответствии со ст. 6 осуществляется надзор за представлением и публикацией консолидированной финансовой отчетности.

Годовая отчетность подлежит обязательной публикации не позднее 30 дней со дня ее представления получателям. Под публикацией в соответствии с ч. 2 ст. 7 понимается «размещение в информационных системах общего пользования и (или) опубликование в средствах массовой информации, доступных для заинтересованных в КФО лиц, и (или) проведение иных действий, обеспечивающих доступность КФО для заинтересованных в ней лиц».

Начало применения МСФО для целей составления, представления и публикации КФО обозначено в ч. 1 ст. 8 рассматриваемого закона: «организации составляют, представляют и публикуют КФО, начиная с отчетности за год, следующий за годом, в котором МСФО признаны для применения на территории РФ».

Это очень существенный момент, так как до 2012 г. МСФО не были признаны для применения на территории РФ. Принятие закона о КФО в 2010 г., до признания МСФО на территории России, было стратегическим шагом, давшим время для организационных действий соответствующих субъектов, которые в ближайшем будущем будут применять КФО.

Часть 2 ст. 8 устанавливает исключение из этого правила: «организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг и кото-

рые составляют КФО по иным, отличным от МСФО, международно признанным правилам, а также организации, облигации которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг, обязаны представлять и публиковать КФО, начиная с отчетности за год, следующий за годом, в котором МСФО признаны для применения на территории РФ, но не ранее чем с отчетности за 2015 г.».

Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» ознаменовал собой новый этап в реформировании отечественной системы бухгалтерского учета.

Следующим значимым этапом стало принятие 25 февраля 2011 г. Правительством РФ постановления № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» [2].

Указанное постановление ликвидировало правовую пустоту между фактическим применением и признанием МСФО в России. Признание МСФО и последующее их более широкое применение увеличат инвестиционную привлекательность отечественных компаний.

25 ноября 2011 г. Приказом Минфина России № 160н [4] введены в действие для применения на территории Российской Федерации Международные стандарты финансовой отчетности. В связи с этим консолидированная финансовая отчетность российских организаций за 2012 г. подлежит составлению непосредственно по МСФО. Российские правила составления такой отчетности будут отменены.

Введение в действие МСФО обеспечивает реализацию Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» [1]. Оно стало возможно благодаря работе, проделанной Минфином России совместно с ЦБ РФ, ФСФР, другими заинтересованными федеральными органами исполнительной власти, а также профессиональным и деловым сообществом.

Признание МСФО для применения в России осуществлено в соответствии с порядком, установленным Правительством Российской Федерации в феврале 2011 г. [2]. При признании в МСФО, изданные Фондом МСФО, не вносились никакие изменения или дополнения. Всего в перечне признанных фигурируют 37 МСФО и 26 Разъяснений МСФО.

В числе признанных МСФО такие ключевые стандарты, как: Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»; Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств»; Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки».

Также, в частности, признаны следующие Разъяснения МСФО: Разъяснение ПКР (SIC) 25 «Налоги на прибыль – изменения налогового статуса предприятия или его акционеров»; Разъяснение ПКР (SIC) 27 «Анализ сущности сделок, имеющих юридическую форму аренды»; Разъяснение КРМФО (IFRIC) 10 «Промежуточная финансовая отчетность и обесценение»; Разъяснение КРМФО (IFRIC) 15 «Соглашения на строительство объектов недвижимости».

Рассмотренные нововведения, так же как и практика применения МСФО в России, в первую очередь касаются крупных предприятий. Однако следует отдельно отметить, что применение международного опыта в области совершенствования бухгалтерского учета не должно ограничиваться только применительно к крупным предприятиям. Логичным было бы использование международного опыта в области бухгалтерского учета для малых и средних предприятий. Необходим дифференцированный подход к компаниям в зависимости от размеров бизнеса [5, 6]. Абсолютно логичными были бы нововведения в области стандартов бухгалтерского учета для малых и средних предприятий, для которых, как правило, применение МСФО в полном объеме по многим причинам нецелесообразно и невыгодно.

Возможно, в ближайшем будущем в России произойдет принятие отдельных стандартов (положений) для предприятий малого и среднего бизнеса и тем самым будет реализовано требование рациональности информации и появится дополнительный стимул развития малого бизнеса.

Бухгалтерский учет – практический инструмент экономиста, дающий объективную информацию для принятия управленческих решений. Резюмируя вышесказанное, стоит думать о том, что многолетние процессы реформирования бухгалтерского учета в России, направленные на повышение качества и доступности бухгалтерской информации, в ближайшем будущем будут способствовать росту экономики России.

Литература

1. Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (принят ГД ФС РФ 07.07.2010 г.) // Российская газета, федеральный выпуск № 5247.
2. Постановление Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. № 107 «Об утверждении Положения о признании МСФО и разъяснений для применения на территории Российской Федерации» // Российская газета, федеральный выпуск № 5427.

3. «Положение о консолидированной отчетности» (утв. ЦБ РФ 30.07.2002 г. № 191-П) / Ред. от 03.12.2012 г. Зарегистрировано в Минюсте РФ 11.10.2002 г. № 3857 // Вестник Банка России. – № 58.
4. Приказ Минфина РФ от 25.11.2011 г. № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ» // Российская газета, федеральный выпуск № 5859.
5. *Шихатов П.И.* Международные стандарты финансовой отчетности в России // Международный финансовый учет. – 2011– № 6 . – Февраль. – С. 13.
6. *Шихатов П.И.* МСФО в России: от внедрения к признанию // Вестник МИЭП. – 2011. – № 2. – С. 80–84.
7. Министерство финансов РФ, мониторинг хода реформы бухгалтерского учета // <http://www1.minfin.ru/ru/accounting/accounting/basics/monitoring/>
8. ВТО в России // <http://www.wto.ru/ru/newsmain.asp>
9. Плюсы и минусы вступления России в ВТО // http://www.ruseconomy.ru/nomer2_200104/ec02.html
10. Плюсы и минусы ВТО для России // <http://izvestia.ru/news/505896>

ANNOTATIONS

Socio-economic development of the Commonwealth of Independent States

Zhuravleva G.

The author analyzed global ratings of social and economic development of the countries of the CIS. She gave the reasons why do these countries differ in terms of development, why do they have a small amount of common ground. It is noted that as soon as Russia moved to market prices for gas supplied by CIS partners, the Commonwealth had lost one of the unifying factors - low gas prices and oil prices. It is concluded that in the new economic reality of Russia should use every chance to be a state leader in the CIS and EurAsEC.

Keywords: Commonwealth of Independent States, CIS, socio-economic development of the CIS countries, the resurgence of Russia, the Global Competitiveness Index, an index of the knowledge economy, human development index, a global rating of happiness, quality of life index, ranking the state's weakness, the rating of the CIS countries.

The scientific substantiation and development of recommendations in the issues of trade and economic relations of the Russian state with the CIS

Azanov B.

The most significant event of the past century was the collapse of the Soviet Union, that changed the system of international relations, including economic ones. In this regard the author spoke about the formation of a large post-Soviet space, which, despite everything, has a special status in its relations with Russia, the legal successor of the USSR. The integration of the former Soviet Union declared a priority in politics and economics for more than a year. He tries to find out how things really stand with the economic cooperation between Russia and the CIS countries.

Keywords: CIS, the post-Soviet space, the Soviet Union, foreign economic relations, trade and economic relations, the Russian state.

Problems and prospects of development of the land mortgage lending in the Ukraine

Stetsyuk P.

The author investigated the current system of financial and credit support of the agricultural sector of Ukraine. He allocated the highest priority task that can ensure its modernization. It is emphasized that it is extremely necessary to create a specialized banking institution, service-oriented agricultural production and rural population in the face of state land (mortgage) the bank. The studies and projections allowed to define basic parameters and sources of its funding base. It is established that due to this the volume of investment lending as well as access to credit would increase substantially, not only for agricultural enterprises, but also for the economy of the population.

Keywords: agrarian sector of Ukraine, the Ukrainian Land Code, the Land Bank of Ukraine, the Law "On Land Market", lending to agricultural enterprises in Ukraine.

Influence of information monopolies on the development of state

Tsyhmistro S.

The article studied the problem of information monopolies. It is noted that these monopolies have both positive and negative aspects, but the latter is clearly dominated, worsening socio-economic, political and informational state of society. The conclusion: we need a special democratic body, with tasks that include: protection of real freedom of speech in the country, the management of information monopolies and protect them from encroachment lobby groups and pressure government agencies, the development of measures to limit the propagation of violence, pornography, ethnic hatred, for the protection of morals in media.

Keywords: information monopolies, freedom of speech, propaganda, media, media holding, information policy.

Ways to improve the competitiveness of the agro-industrial complex of Kazakhstan

Nakipova G.

The article gives a comparative analysis of the competitive advantages of cross-industry food processing complexes of Kazakhstan in relation to small and medium agribusiness. A conclusion is that the restructuring of production and economic activity AIC of the republic towards the creation of large-scale structures should be one of the priorities of improving the competitiveness of the agricultural sector in Kazakhstan.

Keywords: agricultural sector of Kazakhstan, Kazakh agriculture, agriculture Kazakhstan, «KazAGRO».

Modernization of Russian Economy: Problems and Prospects

Prokofiev N.

The article discusses the question of the ability of the Russian economy to develop an innovation. The notion of "economic modernization of the country." The reasons for the disappointing forecast are: why, in the nearest future, new technological solutions are unlikely to be the basis for strong economic growth of the country. He formulated measures that would significantly enhance the role of venture capital in innovative activities of enterprises. He emphasized that the implementation of the capacity of small enterprises as important actors in the process of modernization of the Russian economy that could be achieved only if their effective interaction with the various institutions of the market such as: the state's largest industrial companies, research centers, etc.

Keywords: economic modernization, renewal of the economy, the elimination of backwardness, the advanced level of development, a high level of economic development, innovation economy, innovative development of Russia, venture financing.

Problems of institutional transformation in the region of single-product

Urban O.

The author analyzed the institutional transformation of the economy of Kuzbass. Also the author presented the forecast of socio-economic development in the sectoral and regional aspects. It was stressed that the socio-cultural and behavioral characteristics of subjects of structural reforms and formed under the influence of stable social practices would not have the necessary capacity to carry out effective modernization policies at the micro-and meso-levels. In the long-term preservation of the tendency it could be traced to the current orientation of the owners of the problem (high profit margins, maintaining social stability), and long-term investments and the general modernization would not be a priority. It was noted that a change in the practice of labor relations, which contains risks for the modernization and innovative development is directly linked to the evolution of the mass consciousness, but the expected growth of activity and manifestations of mass civil initiatives should not come. In this regard, effective institutional measures of implementing the strategy of modernization and innovative development would be come a significant factor in changing the situation at the regional level.

Keywords: single-product, region, Kuzbass, Kemerovo region, the modernization of the regional economy, the innovative development of the region, the institutional transformation of the economy.

Modernization of the housing sector as the need to create a comfortable living environment for a person

Gladkova M.

The author discussed about the preconditions of a new model of economic growth and social policy in the Russian Federation. In this model, she emphasised on building a quality environment conducive to learning and human development. The major component of this environment is the housing sector, its comfort and accessibility to different segments of society. The basic indicators of housing conditions, the volume of housing construction, price trends, the level of accomplishment of the Russian housing stock. A new targeted approach to the development strategy of the housing sphere. The author covered the main principles of the current housing policy and gave the mechanisms of implementation of the new housing strategy.

Keywords: housing, comfortable environment of human life, housing conditions, housing construction, housing construction, modernization of infrastructure, housing policy, the level of housing affordability, the quality of the urban environment.

Information threats and economic stability of the system

Artamonova Y.

The article considered the social character of economic relations, based on the production, distribution, exchange and consumption of goods. The basic direction of the influence of information threats to economic relations: the exacerbation of conflicts of economic interests, the destruction of the Institute of confidence. The author showed the importance of solving the problem of the dependence of economic stability of the system (society) of information threats, lack of studying it. She formulated and substantiated the idea of creating new social and psychological concepts that could positively affect the stability of any socio-cultural system.

Keywords: Information threat, confidence in the safety, socio-economic conflict, economic conflict, confrontation of interests, socio-cultural system, public trust, the public nature of the proceeding, the terms of market transactions, society, faith, hope, trust and stability.

The use of adaptive models to forecast customs fees

Ahmadullina I.

The author spoke about the methods of improving the economic outlook affecting the decision of administrative tasks. The estimation methods and techniques are used to predict the customs authorities. She analyzed the nature of the error in the prediction of customs duties on the example of the Far Eastern Customs.

Keywords: custom payment, the forecast of customs duties, customs management.

Russian business and network marketing opportunities

Zezyulin V.

The article considered modern forms and methods of network marketing in the practice of entrepreneurship in Russia. He estimated the innovative ideas of self-realization in business. He gave forecast of the direct selling industry.

Keywords: network marketing, internet sales, direct sales, network structure of society, the minimum investment to make the money work, team work, the benefits, the psychology of leadership, MLM.

Prospects of formation of an innovation economy in Russia

Miftakhova E. Alexeeva O.

The authors gave the estimation of the current economic model of Russia, the causes of its dependence on exports of raw materials, inability to produce the finished product. They spoke about the problems that hinder the development of an innovative economy in the country, and gave the proposals and incentives for real innovation economy of the country.

Keywords: innovation, innovation economy, the economic model of development, economic growth, commodity dependence, the decentralization of economic power, the WTO.

Tax regulation as an effective means of developing innovative economy

Tchaikovskaya L. Mamrukova O.

The authors discussed the question of the complex system of tax incentives for innovative economic development. They emphasised the preferential tax treatment that stimulates innovation of all businesses are expanding their research programs. Identified two areas of: 1) the stimulation of demand for innovation, and 2) the creation of the most favorable tax climate for innovative organizations directly. Particular attention was paid to the development of small businesses.

Keywords: innovative economy, tax incentives for innovative development, the demand for innovation, enterprise innovation, innovation activity, reducing the tax rate, zero rate of tax installment payments of tax, investment tax credit, tax breaks, tax credits, accelerated depreciation, the company full innovation cycle .

An innovative way of development of the region's industry resource type

Kopein A.

The author considers intellectual potential and innovative development of the Kemerovo region for economic growth in the region of the resource type. It is analyzed the experience of 8-stage trade, scientific and technological development of Japan, useful in the formation of an innovative economy in Russia, and in the regions that compose it.

Keywords: innovation, innovative development of the regions, Kemerovo region, Kuzbass, modernization, research capacity and intellectual potential, industrial property, the region of the resource type, regional development, innovation and technology center, an innovative environment.

The features and options of the organization of innovation activity at the enterprise level

Safonova N. Bezdenezhnykh V.

The article gave the stages of formation in Russia of the new economy - innovation. The authors marked the feature of this development: innovation as a factor ensuring the country's competitiveness in the long term. They emphasized that innovation - an activity aimed at organizing and implementing the innovation process in the enterprise, that is, the creation of innovation. They also issued the problems, the solution of which would ensure the proper organization of the innovation process, understanding its nature and laws.

Keywords: innovative type of development, innovation, innovation economy, innovation, innovation cycle, competitiveness, innovation management, innovation project, support innovative organizations, an innovative climate.

Value based management: a modern and practical method

Dobiegała-Korona B, Krzepicka A.

Abstract: The paramount goal of each company functioning is a company value increase, and thus the multiplication of a proprietor's asset. Competition globalization causes bigger and bigger management staff's interest in company value. Company value growth is a paramount purpose of all those interested in company development, as it relates investors, employees, deliverers as well as customers. Skillful company value management increases its market position and gives competitive advantage.

Keywords: management, value based management, company value maximization.

Russia's banking system to economic challenges

Zharkovskaya E.

The author analyzed the risks of the Russian banking system in perspective against the background of the prolonged global financial and economic crisis. She formulated fundamentally important priorities for the development banks.

Keywords: financial markets, the banking system, banking, investment, financial challenges, the concentration of assets, bank product, the volatility, the hot money, the exchange rate, the Central Bank, the central bank, currency, financial services, lending, credit risk, credit resources.

**Features of credit risk management in the Russian commercial banks
(for example, "Bank of Moscow")**

Matveevsky S.

The article underlined the basic techniques of credit risk management in Russian commercial banks. The author detailed the study of the management of credit risk in the Bank of Moscow, including the identification, measurement and control of risks, management decisions to minimize them. He gave the estimation of modern banking technology, complemented thorough internal and external controls and an independent audit for the benefit of shareholders, mandatory credit risk insurance, effective monitoring of service credit.

Keywords: Bank of Moscow, credit risk, credit risk, the credit institution, credit risk management, banking technology, external credit ratings, internal credit rating creditworthiness.

**Implementation, application and acceptance of International Financial
Reporting Standards in Russia**

Shihatov P.

The article considered the practice of the Federal Law "On the consolidated financial statements". He noted the role and importance of it. It is emphasized that the Act marked a new stage in the reform of the national system of accounting in connection with the recognition of IFRS and IFRS Explanations for use in the Russian Federation.

Keywords: International Financial Reporting Standards, IFRS, the consolidated financial statements.

Сведения об авторах

Журавлева Галина Петровна	д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, научный руководитель факультета экономики и управления МИЭП galinaguravleva@rambler.ru
Азанов Берик Куралбаевич	аспирант кафедры автомобильных дорог Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета eurasian_union@mail.ru
Стецюк Петр Антонович	д-р экон. наук, ст. научный сотрудник, зав. отделом кредитования, страхования и финансов предприятий Национального научного центра «Институт аграрной экономики» (Киев, Украина) stecuk@ukr.net
Цыхмистро Сергей Иванович	начальник информационно-вычислительного центра Донецкого института железнодорожного транспорта (Украина) Sychmistro@mail.ru
Накипова Гульмира Ермаковна	докт. экон. наук, профессор Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза (Казахстан) sharia_2005@mail.ru
Прокофьев Николай Николаевич	канд. экон. наук, профессор, директор филиала МИЭП (Волгоград) volg@miepvuz.ru
Урбан Ольга Андреевна	канд. филос. наук, доцент, директор Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк) urban-o@yandex.ru
Гладкова Маргарита Владимировна	к.э.н., проректор по НиНМР, зав.кафедрой финансов и кредита МИЭП gladkova@mier.ru

Артамонова Ярославна Сергеевна	канд. соц. наук, доцент кафедры политической экономики и политологии Московского технического университета связи и информатики artamonova@etspir-mtuci.ru
Ахмадуллина Ирина Данисовна	аспирант кафедры экономической теории филиала Российской таможенной академии (Владивосток) i.akhmadullina@gmail.com
Зезюлин Валерий Иванович	канд. экон. наук., доцент кафедры менеджмента и маркетинга МИЭП (Москва) 6831528@mail.ru
Мифтахова Эмилия Ранильевна	студентка Саратовского государственного технического университета им. Ю.А. Гагарина eibras67@gmail.com
Алексеева Ольга Сергеевна	канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и экономика труда», зам. декана по учебной работе факультета экономики и менеджмента Саратовского государственного технического университета им. Ю.А. Гагарина lex0812@rambler.ru
Чайковская Любовь Александровна	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Налоги и налогообложение» РЭУ им. Г.В. Плеханова (Москва) olga_mief@mail.ru
Мамрукова Ольга Ильинична	канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП (Москва) olga_mief@mail.ru
Копеин Андрей Валентинович	канд. техн. наук, зав. кафедрой информатики и математики Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк) apelsinka@smtp.ru
Сафонова Наталья Алексеевна	аспирант кафедры экономики водного транспорта Московской государственной академии водного транспорта natalia.a.safonova@gmail.com

Безденежных Вячеслав Михайлович	д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность» Финансового университета при Правительстве РФ, (Москва) natalia.a.safonova@gmail.com
Dobiegała-Korona Barbara	Ph.D., Professor, Department of Value Management, Warsaw School of Economics, Poland alicja_krzepicka@o2.pl
Krzepicka Alicja	Ph.D., Department of Cybernetics, Military University of Technology, Warsaw, Poland alicja_krzepicka@o2.pl
Жарковская Елена Павловна	канд. техн. наук, доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП (Москва) elena_jar@mail.ru
Матвеевский Сергей Сергеевич	канд. техн. наук, доцент, зам. зав. кафедрой финансов и кредита МИЭП (Москва) matveevss_2004@rambler.ru
Шихатов Павел Иванович	доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП (Москва) pulivan@mail.ru

Условия публикации

В журнале публикуются научные статьи, результаты прикладных исследований, учебно-методические материалы для преподавателей и студентов, библиографические обзоры, рецензии, информационные сообщения о конференциях и других научных мероприятиях. Рукописи принимаются к рассмотрению только при их строгом соответствии профилю издания.

На момент предоставления рукописи в редакцию статья не должна быть опубликована в других печатных изданиях.

Каждый материал, поступивший в редакцию, обязательно проходит процедуру рецензирования. В качестве рецензентов выступают члены редакционного совета, редакционной коллегии журнала, внешние эксперты. Рукописи, получившие положительные рецензии, обсуждаются на заседании редакционной коллегии, которая выносит окончательное решение о возможности публикации. О решении редакционной коллегии редакция информирует автора. Автору не принятой к публикации статьи по его запросу редакция направляет мотивированный отказ.

Материалы аспирантов и молодых ученых публикуются на безвозмездной основе.

После публикации каждый автор получает один бесплатный экземпляр журнала.

Объем статьи не должен превышать 30 000 печатных знаков с пробелами (включая список использованной литературы), объем библиографических обзоров и рецензий – 10 000 печатных знаков с пробелами.

Автор несет ответственность за достоверность информации, точность фактического материала (цифр, цитат, имен собственных, географических названий), использование данных, не предназначенных для открытой печати.

Список использованной литературы оформляется в соответствии с действующим стандартом и строится по алфавитному принципу: в первую очередь литература на русском языке (при этом важнейшие нормативные правовые акты и нормативные документы выносятся в начало), затем на иностранном. В тексте библиографические ссылки приводятся в квадратных скобках с указанием номера источника в списке литературы и номера страницы, например: [5, с. 93].

Все сведения, заимствованные из литературных и иных источников, а также цитаты, необходимо подтверждать ссылками.

Таблицы и иллюстрации должны быть озаглавлены, пронумерованы. Использование цветных рисунков и графиков не рекомендуется, поскольку журнал печатается в одну краску.

К тексту статьи необходимо приложить:

➤ *сведения обо всех авторах* (ФИО (полностью), ученая степень и ученое звание, должность и место работы, контактный телефон и e-mail);

- *аннотацию на русском и английском языках (объемом не более 850 печатных знаков с пробелами);*
- *перечень ключевых слов на русском и английском языках (5–15 понятий);*
- *список использованной литературы (оформленный в соответствии с действующим стандартом);*
- *сопроводительное письмо;*
- *рецензию специалиста в данной области исследования с указанием ученой степени и координат рецензента (для преподавателей и научных сотрудников) либо рекомендацию научного руководителя (для аспирантов, соискателей, студентов).*

Рукописи принимаются в электронном виде по адресу: vestnik@tiervuz.ru Тексты в печатном варианте принимаются только при наличии электронного аналога.

Онлайн-версия журнала доступна на сайте ООО «Научная электронная библиотека»: <http://www.elibrary.ru>

**Вестник
Международного института
экономики и права**

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-43108 от 20 декабря 2010 г.

Адрес редакции:

105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1

Тел. (факс) (495) 781-06-53

<http://www.miep.ru>, МИЭП.РФ

e-mail vestnik@miepvuz.ru

Подписано в печать 13.09.12. Формат 70×100/16.

Усл. печ. л. 11,2. Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии
Международного института
экономики и права:

105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1